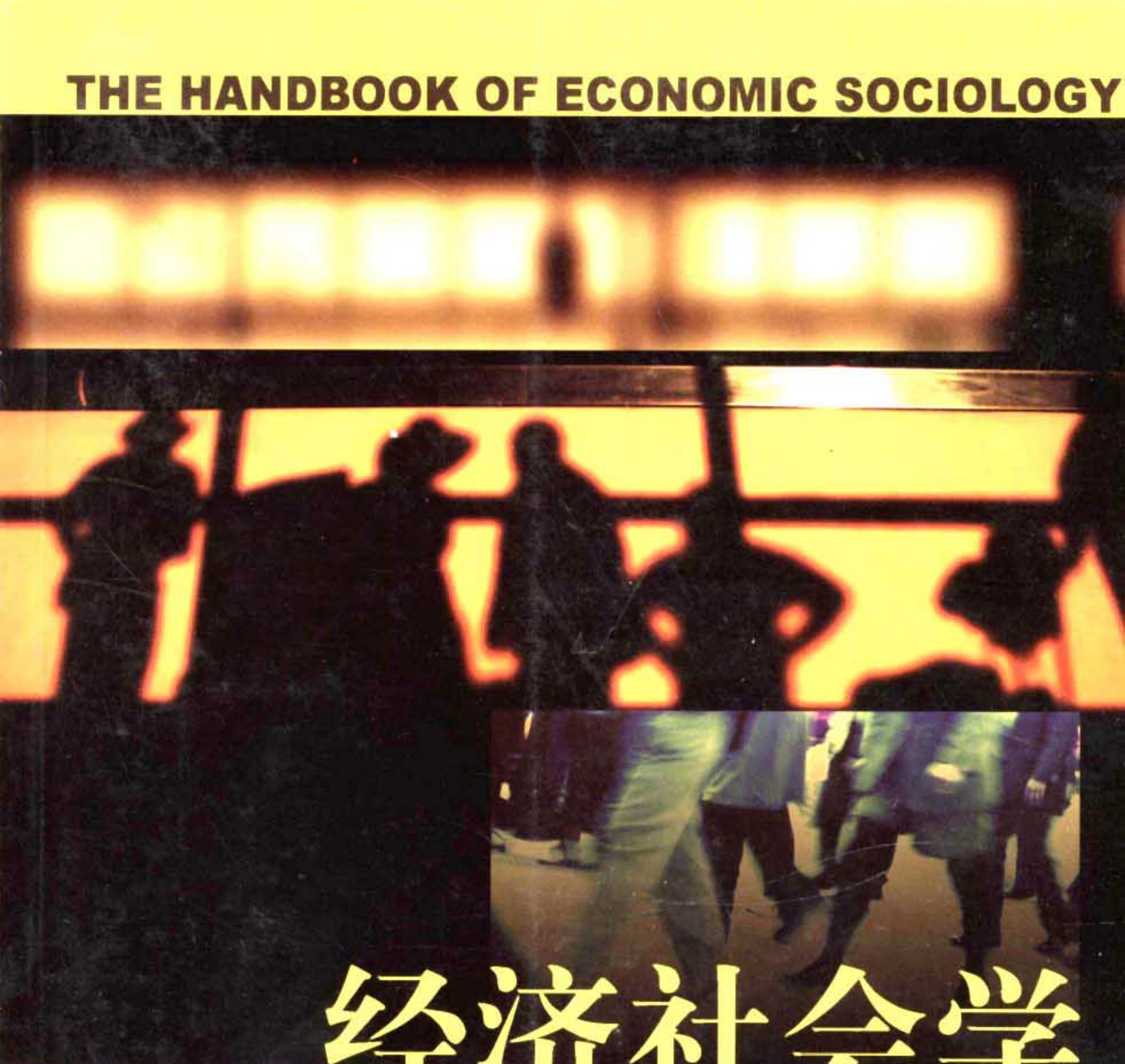


THE HANDBOOK OF ECONOMIC SOCIOLOGY



# 经济社会学 手册 (第二版)

[美]斯梅尔瑟 (Neil J. Smelser)

[瑞典]斯威德伯格 (Richard Swedberg) 主编

罗教讲 张永宏 等译

华夏出版社



# The Handbook of Economic Sociology

## 名家推荐

斯梅尔瑟 (Neil J. Smelser) 和斯威德伯格 (Richard Swedberg) 主编的《经济社会学手册》是一部社会学巨著，它的出版必将极大地推动中国经济社会学的研究。人们可以从这本厚重的著作中感受到经济社会学的知识魅力、学术震撼力和对现实的解释力。感谢罗教讲领衔的翻译团队完成了这项艰巨的任务。

中国社会学会会长、中国社会科学院社会学所教授、博士生导师 李培林

二十年来，经济社会学已成为社会学中最有活力的新兴研究领域，《经济社会学手册》(第二版)的出版对于这一新兴研究领域而言，很显然是一个具有高度制度化意义的里程碑。

上海大学副校长、社会学系教授、博士生导师 李友梅

经济社会学是目前十分活跃的一个学术领域，其间蕴含了不少学术生长点，并且其潜在的应用价值很大。这本手册内容丰富，收入的论文不仅展现了这个领域研究对象的丰富性，而且展现了研究路径的多样性。

北京大学社会学系教授、博士生导师 刘世定

《经济社会学手册》(第二版)是经济社会学的地图和导航员，如果您要追踪经济社会学的发展，读这本书是最好的选择。

清华大学社会学系副主任、教授、博士生导师 沈原

《经济社会学手册》(第二版)每一章都由该领域的著名专家和大师级学者撰写，它不只是简单的文献综述和成果介绍，而是充满创新思想和观点的新的研究成果，对于经济社会学的学习者和研究者，都具有非常重要的启迪和引领作用。

中山大学政治与公共事务管理学院副院长、社会学系教授、博士生导师 蔡禾

这本书的选题、权威性的论文、对过去的研究和未来方向的总结将会引导学者、研究生投身于这个蒸蒸日上而又激动人心的研究领域。

中国人民大学社会与人口学院副院长、教授、博士生导师 李路路

责任编辑：王凤梅

封面设计：房海莹

ISBN 978-7-5080-4793-5



9 787508 047935 >

定价：98.00元



# 经济社会学手册

## The Handbook of Economic Sociology

(第二版)

[美]斯梅尔瑟 (Neil J.Smelser)

[瑞典]斯威德伯格 (Richard Swedberg) 主编

罗教讲 张永宏 等译

华夏出版社

# 译者前言

经过我们翻译团队一年多的合作努力,《经济社会学手册》(第2版)一书终于要与读者见面了。我们之所以接受这项令人望而生畏的翻译任务,是认为这样一部百科全书式的高水平学术著作,在中文学术世界里应该有她的身影。尤为重要的是,经济社会学已被认为是21世纪社会学中最有发展前途因而也最为热门的分支学科和研究领域之一。

我们此次翻译出版的是《经济社会学手册》(2005年出版)的第2版,1994年出版的第1版尚未有中文版问世。经济社会学在10年(1994-2005)之内出版了两个版本的大部头的研究手册,这在学界是一件颇有影响的事情。这表明经济社会学作为一个具有特色的研究领域和分支学科已经日趋成熟,而且研究成果的积累速度越来越快。出现这种情况,除了社会学和经济学两大社会科学学科发展的特有规律使然外,我们深感不能忽视学者的个人因素对一门学科的发展所起的重要作用。

两个版本的《经济社会学手册》主编都是斯梅尔瑟(Neil J. Smelser)和斯威德伯格(Richard Swedberg)。在我国社会学界,人们对斯梅尔瑟早已比较熟悉,因为他与大名鼎鼎的

帕森斯(Talcott Parson)合著的《经济与社会——对经济与社会的理论统一的研究》(*Economy and Society—A Study in the Integration of Economic and Social Theory*)以及他自己独著的《经济社会学》(*The Sociology of Economic Life*)两本著作,早在1989年就都由华夏出版社翻译出版,成为我国经济社会学研究者们的必读参考书。他的另一本重要著作《社会科学的比较方法》(*Comparative Methods in the Social Sciences*)也由社会科学文献出版社于1992年翻译出版。相比之下,我国社会学界对斯威德伯格的认识就要晚得多,当然这也与他比斯梅尔瑟要年轻许多有关,他们属于同一个时代两个辈分的学者。斯威德伯格的著作在我国翻译的第一本书是2003年由商务印书馆出版的是《经济学与社会学——研究范围的创新界定:与经济学家和社会学家的对话》(*Economics and Sociology—Redefining Their Boundaries: Conversations with Economists and Sociologists*)。此后,《经济社会学原理》(*Principles of Economic Sociology*)和《马克斯·韦伯与经济社会学思想》(*Max Weber and the Idea of Economic Sociology*)分别于2005年和2007年翻译成中文出版。斯威德伯格没有译成中文的著作还有好



多本,其中包括他编辑的经济社会学论文集等。此公真可谓是著作等身了,因此被认为是当今对经济社会学发展贡献巨大的社会学家之一。

一般而言,一个学者对某门学科的贡献可以通过不同的方式表现出来。一种是创造性地提出了某个或某些新的概念、思想或研究方法,大大推进了学科的发展甚至创建出了新的学科或开辟出了新的研究领域。例如经济学家科斯(Ronald Harry Coase)由于首次在经济学中提出“交易成本”新概念,导致了新制度经济学的诞生。这种贡献使得他荣膺1991年的诺贝尔经济学奖。美国社会学家格兰诺维特(Mark Granovetter)同样以“镶嵌”及与之密切相关的“新经济社会学”等新概念的提出与研究而享誉社会学界。另一种贡献方式,则是经过对学科内容的深入研究,形成了自己的系统学说或理论体系,从而推动学科的发展。在社会科学发展的历史上,这样的情况更为普遍,大多数著名学者都是以这种方式完成自己对学科的学术贡献的。

考察斯威德伯格的学术发展轨迹,我们发现他对经济社会学的贡献,既不属于第一种类型,也与第二种类型差别甚大。

斯威德伯格是瑞典人,先在瑞典接受法学教育,再到美国攻读社会学博士学位。毕业后一直在瑞典斯德哥尔摩大学从事社会学的教学和研究,21世纪后才进入美国的大学执教。直到20世纪80年代,斯威德伯格才开始真正关注和研究经济社会学。但他在这个新研究领域中与众不同的耕耘方法,使我们能清晰地看出他一步一个脚印走过来的学术与思想发展的轨迹。

一开始,斯威德伯格与大多数人一样,对产生于经济学与社会学这两大学科之间的经济社会学充满疑虑,尽管那时候已有不少经济社会学的研究成果问世,怀特与格兰诺维特师徒以“镶嵌”为核心的“新经济社会学”也已经问

世。与其他人不一样的是,斯威德伯格并没有由于“镶嵌”和“新经济社会学”耀眼光环的照射而迷失自己独立思考的方向。对于经济社会学产生的机制和存在的价值,经济社会学发展的前景如何,他要进行自己穷根究底的探索。利用1987-1988年间在哈佛大学做访问学者的机会,斯威德伯格进行了一项颇具创意的实证研究。他运用访谈方法,在美国调查了17位世界顶级的经济学家和社会学家,其中包括加里·S. 贝克尔、奥利弗·E. 威廉姆森、乔治·A. 阿克洛夫、肯尼思·J. 阿罗、曼库尔·奥尔森、罗伯特·M. 索洛、托马斯·谢林和阿玛蒂亚·森等八位经济学诺贝尔奖金得主;被访问的社会学家同样是大师级的人物,如詹姆斯·S. 科尔曼、尼尔·J. 斯梅尔瑟、哈里森·C. 怀特、马克·格兰诺维特以及丹尼尔·贝尔等人。访谈的主要内容是社会学与经济学的关系问题。这项研究的成果就是斯威德伯格1990年在普林斯顿大学出版社出版的《经济学与社会学——研究范围的创新界定:与经济学家和社会学家的对话》一书。

这部著作可以说是斯威德伯格正式走向经济社会学研究征程的标志。这是一项具有开创性意义的研究,其主要价值在于,通过比较经济学家和社会学家对两大学科及其关系的认知、态度和展望,用经验事实向人们展示了两大学科在发展过程中若即若离、关系时好时坏、经济学家与社会学家由于“文人相轻”产生的恩恩怨怨,但最终又似乎谁也离开不了谁的历史图景与发展趋势,澄清了学界在两大学科关系上的某些模糊与错误认知,由此展现了经济社会学存在的价值和发展的前途。对于斯威德伯格自己来说,这项研究实际上是他决定全身心投入经济社会学事业的开拓之前所做的可行性论证。具体说来,斯威德伯格从这项研究中得到的最重要的收获



有两项：其一，消除了曾萦绕在他心头对经济社会学发展前途的疑虑，发现经济社会学发展空间竟是如此广阔而且风光无限，因而大大激发了他进行经济社会学研究的信心和激情。其二，通过这项研究，斯威德伯格基本上弄清楚了经济社会学可以和应该研究的主要内容，同时他发现了既有经济社会学研究中存在的缺陷，从而决定在弥补这些缺陷的基础上构建自己新的经济社会学知识体系和研究路径。

斯威德伯格发现，20世纪80年代以前的老经济社会学固然已经过时，而且80年代以后以怀特和格兰诺维特为代表的新经济社会学也存在问题。他指出：“今天的经济社会学不恰当地把实际发生在经济中的每一件事都视为社会关系的独一无二的结果，这是一个非常严重的错误。”<sup>①</sup>造成这种错误的原因是对马克斯·韦伯经济社会学思想的忽视。他认为“经济社会学最重要的基本原理在新经济社会学中是找不到的，这只能在马克斯·韦伯的著作中去寻找，尤其是在《经济与社会》中去寻找。”<sup>②</sup>

为了寻找经济社会学中最重要基本原理，斯威德伯格于是下大力气研究韦伯的著作，并于1998年出版了《马克斯·韦伯与经济社会学思想》一书。斯威德伯格认为，经济社会学的基本原理可以在韦伯的下述论述中明确地反映出来：

不是观念，而是物质与精神利益，直接控制着人们的行为。然而，由观念所创造的人们头脑中的“世界图式”，通常决定着人们行为的走向，就像铁路的扳道工决定铁轨的走向一样。在利益动力的驱动下，人们的行为列车沿着“世界图式”这条观念打造的轨道向前行进。<sup>③</sup>

简而言之，斯威德伯格认为韦伯著作中表述的经济社会学的基本原理，就是利益与社会

关系共同决定人们的经济行为。

为了创建以韦伯的经济社会学基本原理为核心的经济社会学，并推动其迅速发展壮大，斯威德伯格展开了两项工作：其一，组织撰写反映当代经济社会学研究现状的《经济社会学手册》，其结果是在1994年和2005年，间隔10年时间先后出版了《经济社会学手册》的第1版和第2版；其二，独自撰写以韦伯的经济社会学基本原理为核心，阐释和构建当代经济社会学知识体系和基本研究内容的专著。这便是斯威德伯格2003年由普林斯顿大学出版社出版的《经济社会学原理》一书。

从上面的分析我们可以看出，组织撰写《经济社会学手册》，是斯威德伯格建构新的经济社会学知识体系，为推动经济社会学发展作出突出贡献的重要组成部分。

组织撰写《经济社会学手册》第1版的工作开始于1990年，1994年由普林斯顿大学出版社出版。全书达835页，由三大部分组成，一共31章。完成这样一项工程，需要付出的努力可想而知。在《手册》的“前言”中，主编斯威德伯格这样写道：

1990年，在计划撰写《经济社会学手册》的一开始，我们每一位撰稿者就已各自独立地得出了这样相同的结论：各种迹象表明，经济社会学在经历了过去十年充满活力的发展之后，现在将这种快速发展的成果进行全面展示和系统总结的时机已经成熟……我们希望使用这本书的人们——经济社会学、经济学、经济史、经济人

---

① 斯威德伯格为2003年中文版《经济学与社会学》所写的“中文版序言”，见斯威德伯格著、安佳译《经济学与社会学》，商务印书馆，2003年版。

② 同①

③ 同①。因不满意书中的译文，作者根据英文原版对这段话进行了重译。



类学以及其他研究领域的读者们,也都能得出同样的结论。<sup>①</sup>

要将经济社会学十年快速发展的研究成果进行全面系统的总结与展示,并不是一简单的事。这项工作只有在完成了对经济社会学基本原理的正确把握和对经济社会学研究领域边界的确定之后,才能有效地进行。显然,经济社会学的基本原理一经明确,经济社会学的内容和研究范围也就随之确定。斯威德伯格所坚持的经济社会学的基本原理,就是马克斯·韦伯关于利益与社会关系共同决定经济行为的思想,而经济社会学研究领域的内容和边界,便由《经济社会学手册》一书的篇章结构表现出来。它由三大部分组成:第一部分,经济社会学所关注的一般理论问题;第二部分,经济的内核:经济体系、经济制度和经济行为。第三部分,经济的交叉问题。

现在看来,斯威德伯格为经济社会学所建构的知识体系,得到了社会学界的认可。这从《经济社会学手册》第2版完全沿用第1版的篇章建构体系可以看出。在《经济社会学手册》的第2版“前言”中,斯威德伯格写道:

尽管有如此巨大的变化,但是我们发现第1版中形成的总体知识体系为第2版建构完美的组织框架奠定了很好的基础。这个组织框架就是:第1篇(第1章至第6章)从不同的视角对经济社会学领域中的问题进行全面的一般性考察。第2篇(第7章至第21章)我们称之为经济核心(economic core),其内容包括经济体系(economic systems)、经济制度(economic institutions)以及经济行为。第3篇(第22章至第30章)则是经济社会学关于经济与社会中各种非经济现象交叉问题的研究内容。

《经济社会学手册》是经济社会学发展历史

上的一个里程碑。它第一次在新确定的理论范式和知识体系架构下,对经济社会学从20世纪80年代至今20年内的研究成果和主要文献进行了系统、全面的梳理、介绍、总结与分析,它不仅已成为经济社会学这门新型学科学习者的向导和学习指南,而且更是经济社会学研究者们的不可或缺的研究指南和参考资料。更为重要的是,《经济社会学手册》中的每一项内容,都由该领域的著名专家和大师级学者撰写,因而它不只是简单的文献综述和成果介绍。手册的每一章都是充满创新思想和观点的新的研究成果,对于经济社会学的学习者和研究者,都具有非常重要的启迪和引领作用。

比较《手册》的第1版和第2版,我们可以看出,撰稿者们对经济社会学发展的信心越来越足,雄心越来越大,因而其特色愈益明显。在《手册》第2版的“前言”中,斯威德伯格充满自信地写道:

经济社会学手册第1版面世后的十年时间,如果我们以该书所引起的关注程度、持续的畅销以及该种课程在大学中的受欢迎程度作为测量指标的话,无疑证明了我们的那些判断是正确的。实际上倒不如说,那本书的命运超过了我们对她的期望。更为可喜的是,经济社会学这门学问在此期间得到了加速的发展……所有这些情况使得我们认为,现在已经到了需要出版全面更新该手册内容的第2版的时候了,而且此时我们做此决定的信心已今非昔比。

关于两本《手册》的关系,跟其他学术著作的修订版不一样,第2版并不是第1版的简单更新或替代品,在第2版问世后,第1版仍然具

<sup>①</sup> 译自英文版《经济社会学手册》第1版,普林斯顿大学出版社,1994年出版。



有它自己的价值。对此,斯威德伯格在《手册》第2版的“前言”中告诉我们:

尽管第1版对学者和学生们仍然具有重要价值,但它所包含的知识在发展中有些已为新的内容所淘汰。正是基于这种考虑——同时也为了加快经济社会学的发展——我们必须对第1版进行整体性的更新。在新的第2版中,全书三分之二的章数较之第1版是全新的内容或者更换了作者。

可见,尽管《手册》的第1版价值也还很大,但比较而言,新的第2版《手册》的价值要大得多。因此,华夏出版社在不能同时翻译出版两本手册的情况下,先行译出新版付梓,显然属于理性选择之举。当然,从更全面了解经济社会学发展的脉络和学术研究资料的系统积累来说,以后继续翻译出版第1版《手册》,也仍然有其必要性。

最后,我们简要谈一下本书的翻译问题。

坦率地说,我的确没有想到这样一项翻译大部头《手册》的任务会由我来领头完成,原因是我有过翻译行为的伤害性“早期经验”。二十多年前在南开大学社会学系念硕士研究生的时候,我与周晓虹教授和刘林平教授等几位师兄弟,共同翻译过《社会心理学的历史与体系》、《性别与学校》等学术著作。那时我们尚处于“初生牛犊不怕虎”的年龄。几番苦干加硬译,总算把书译了出来,而且译稿不久也变成了铅字,但从此落下了一个害怕从事翻译的“病根”,曾一度下决心此后不再涉足任何与翻译有关的事情。

另一方面,我对经济社会学关注和研究的起步也比较晚。虽然我们在南开大学的研究生学位课程中有“经济社会学”这门课,而且是请日本著名社会学家富永健一教授讲授,使用的教材就是由他本人主编的那本由南开大学出版社翻译出版的《经济社会学》。但是,那时候

的经济社会学似乎并没有引起我多大的兴趣和注意。说来惭愧,直到2002年,我才知道有斯威德伯格这个人。那一年我在哈佛大学做访问学者,在图书馆里见到了他写的那本访问经济学家和社会学家的书,就是安佳翻译、商务印书馆2003年出版的《经济学与社会学》那本书,觉得很有意思,花了十几天时间大致读了一遍。我当时感兴趣的,其实主要是书中访问的那些大牌美国学者是如何评价美国社会学的内容。

我们是我国大学重建社会学系之后率先学习社会学的学生,记得那时在学校里,花费精力和时间最多的,一是争论社会学的研究对象到底是什么,二是学习美国的社会学理论和研究方法,特别是统计分析方法。当时在我们的心目中,只有美国的社会学,那才是真正的、科学的社会学,我们只要把老美的那套东西学会了就什么都好了。但斯威德伯格的书籍则让我看到了另外一幅景象。那些大牌的经济学家,对美国的社会学和社会学家不说是屑一顾,也是批评有加。接受访问的经济学家,几乎都把我们奉若神明的帕森斯说得一钱不值。

也许我们可以把这种情况理解为学科之间的门户之见使然。但是如果我们把经济学家的评品作为一面镜子,社会学也许能更好地认识并反思自己。斯威德伯格在访问经济学家肯尼斯·J.阿罗时,阿罗所说的一番话,令我感到非常震惊。他说:“通过我和哈佛大学社会学系几位熟人的接触,我特别注意到了社会学的一个问题就是,没有两个人在做同一件事情……社会学看来是个相互之间全然不相干的学科……社会学的情况使每一个社会学家对某个问题的研究都是从头开始的。”<sup>①</sup>这不是在说我们中国社会学嘛!

<sup>①</sup> 斯威德伯格著,安佳译《经济学与社会学》第183页,商务印书馆,2003年版。



原来美国社会学也是这个样子!看来这可能是这个学科普遍存在的问题。

我开始对斯威德伯格产生了几分敬意,并思考这样一个问题:斯威德伯格为什么要花那么大的力气,做一项访谈那么多经济学家和社会学家的研究?

我们是否可以这样做解释:斯威德伯格是欧洲人,在以美国为全球学术中心的时代,欧洲人与我们中国人一样崇拜美国。斯威德伯格与我们一样,怀着朝圣般的心情去美国学习社会学。但他发现美国社会学与理想中的并不一样。他想要穷究所以,并探寻社会学未来发展的可能途径。于是,他借助美国著名经济学家和社会学家的帮助来寻找他所要的答案。斯威德伯格实现了他的目的。他发现,其问题出在社会学不研究人们的经济行为和社会中的经济现象,不与经济学进行交流,不能吸收经济学的长处和研究成果。因此,未来社会学发展的出路在于发展经济社会学。从此以后,斯威德伯格便全力以赴投身于经济社会学这项新型事业的开拓与发展之中。

我这样解读斯威德伯格,深感其眼光的独到和探索精神的可贵,因而更觉得此人值得关注和学习。这导致我在哈佛广场旁边的 COOP 书店里,几经犹豫之后,以 49.50 美元的大价钱,买下了斯威德伯格主编的那本第 1 版《经济社会学手册》。那是 2002 年 11 月里发生的事情,离该书的出版日期 1994 年已有八年之久。

2003 年,我在武汉大学社会学系硕士和博士研究生的专业英语教学中,使用第 1 版《经济社会学手册》中的资料作为阅读教材。2005 年,得知第 2 版《经济社会学手册》已经出版后,我马上托王进博士从美国买了一本回来。从 2006 年开始,我使用第 2 版《经济社会学手册》作为专业英语教材,学生反映很好。几位英文很

好的博士研究生,建议大家合作把这本手册全部译成中文,一来锻炼、提高大家的翻译能力,二来可以作为参考资料存放资料室供大家使用,当时根本没想到出版问题。出乎我意料的是,大家的翻译热情和工作效率很高,一个学期下来全书初译完成。此时,张永宏博士得到一个重要信息,华夏出版社已经购买此手册版权,正在联系翻译人手,我们可以一试。我对此并不积极,因为我很清楚初出茅庐的新手译出的文字离出版要求有多大的差距,特别是初译不成样子的译文,校对起来有多困难。但不久我接到了华夏出版社方面的电话,说跟我谈手册翻译的出版合同事宜。原来张永宏已应出版社要求,邮寄了两章翻译书稿给出版社审查翻译水平和译文质量,得到出版社的基本认可,希望马上签约并立即开始工作。

这下我感到了问题的严重性。如果翻译一般的学术著作,我当然不会那么紧张,可这是一本百科全书式的研究手册。这本书不仅部头超大,译成中文超过 100 万字,而且手册由 30 个相互独立的篇章组成,每一章都是由知名专家撰写的各自研究领域的学术专论,翻译 30 章相当于翻译 30 部不同的著作。整本手册涉及的不同研究领域的学者人名和介绍、引用的学术著作数以千计,光是把这些内容进行统一翻译就是一项工作量不小的事情。<sup>\*</sup>而对这些不同研究领域学术概念、研究内容和学术思想的把握,其难度有多大,更是可想而知。如果时间充裕,慢工出细活,那倒也问题不大,可出版社又想尽快向学术界推出这部巨著。

<sup>\*</sup> 关于手册中人名翻译,由于涉及的人名太多,翻译时实难统一把握;同时考虑到使用本手册的读者,通常外语和专业程度都比较高,因此人名一概不做翻译,仍用其外文名字,只有极个别的例外,如马克思、韦伯等。

在这样的情况下，我最终决定接受这项任务，主要原因是受到了我们这个翻译团队的热情和工作精神的感染与鼓舞。我们的团队建议我接受这项具有挑战性的任务，认为虽然手册翻译任务难度很大，但我们也有自己的优势。一方面我们具有接受挑战和攻关的团队精神；另一方面，我们团队的整体英文水平不低，有三位还是从事英语教学工作的教师。在专业背景方面，除社会学外，团队中还有本科学习经济学、金融、法学、心理学等相关学科的人士，这对手册翻译有利。事后表明，团队成员的学科背景与协同攻关，在手册翻译中起了重要作用。

我们的工作程序是，先由初译者译出初稿，交第一校者进行校对，第二校者对第一校稿进行校译。为了充分发挥团队的集体力量，我们组织了一个由10人组成的核心工作小组，负责解决译校者在译校过程中遇到的各种疑难问题，他们是：张永宏、李达、李华俊、李红、李莎、曾俊森、李琦、韩秀记、黄恋、吕文敏。核心小组召开过十多次比较正式的研讨会，集体攻关解决问题。非正式的讨论更是难以计数。在手册的最后定稿阶段，我们还派曾俊森和李华俊两人专程赴北京，与责任编辑王凤梅女士共同工作了10天，协助解决译稿中的某些遗留问题。

虽然我们做了努力，但并不是说我们的翻译达到了多高的水平。坦率地说，现在手册要与读者见面了，我心里的紧张度日益增加。按照原来的计划，我要对整本手册的译文进行最后的校对。但我很快发现，在规定的时间内，这

是一项根本不可能完成的任务。手册译成中文共100来万字，一个人即使什么事情不干，将全部译文通读一遍，也至少得花一个来月时间；而要对全部译文进行仔细校对，非一年半载不能成其事。因此，最后我只能与我们团队的核心小组一道，对手册的译文质量进行力所能及的整体校对与把关。

最后，我们要对华夏出版社表示感谢。他们在中国推出中文版《经济社会学手册》这样高水平、大部头学术著作的举动，充分表现了他们为发展我国经济社会学作出贡献的胆识和能力。我们更要感谢本书的责任编辑王凤梅女士。为了中文版手册的早日出版，在将近两年的时间里，她与我们一直保持频繁的电话与电邮往来，商讨手册翻译中的各种问题，其认真负责的敬业精神，给我们留下了深刻的印象。如果《经济社会学手册》的翻译出版，能为我国社会学的发展作出贡献的话，我们不应忘记王女士的功劳。不久前，我们偶然从她先生那里得知，王凤梅女士即将为人之母，现在是挺着大肚子在为《经济社会学手册》在中国的出生操劳、奔波，令我们感动不已。在手册中文版即将问世的时候，我们祝愿王凤梅女士的小宝宝顺利降生，并与中国经济社会学一同健康、茁壮成长。

罗教讲于武汉大学社会学系  
二〇〇八年十二月



本 PDF 电子书制作者：

## 阿拉伯的海伦娜

爱问共享资料首页：

<http://iask.sina.com.cn/u/1644200877>

内有大量制作精美的电子书籍!!!

完全免费下载!

进入首页，点击“她的资料”，你就会进入一个令你惊叹的书的海洋！

当然，下载完了你理想的书籍以后，如果你能留言，那我将荣幸之至！

# 第 1 篇



## 总论

- 第 1 章 经济社会学导论
- 第 2 章 经济社会学的比较与历史分析方法
- 第 3 章 经济学与社会学中的新制度主义
- 第 4 章 经济人类学原理
- 第 5 章 行为经济学
- 第 6 章 情感与经济





# 第 1 章 经济社会学导论\*

尼尔·J. 斯梅尔瑟和理查德·斯威德伯格  
(Neil J. Smelser and Richard Swedberg)

作为一个确定的研究领域，经济社会学的历史还不到一个世纪，尽管我们今天可以在以往哲学和社会思想的传统中寻觅到它智慧的根源。<sup>①</sup>在过去的四分之一世纪时间里，经济社会学经历了巨大的发展，现在它已经成长为它的父母学科（社会学和经济学）中一个最引人注目和生机勃勃的分支领域。在这个导言中，我们首先对经济社会学进行定义并将其与主流经济学区分开来。然后，我们追溯经济社会学的古典传统，即从马克思、韦伯、Durkheim、Schumpeter、Polanyi 以及 Smelser 等大师的著作中寻找经济社会学的思想渊源。最后，我们更多地阐述当代经济社会学的发展以及与之有关的研究主题。在整章的讨论中，我们强调阐述经济利益和社会关系的重要性。

## 经济社会学的定义

经济社会学，这个韦伯和 Durkheim 创造的术语，<sup>②</sup>可以被简单地定义为社会学的视角在经济现象研究中的应用。一个与此类似但是更精当的定义是，经济社会学就是将社会学的参考框架、变量和解释模型应用于分析关于稀缺物品和服务的生产、分配、交换及消费活动这样复杂的现象。<sup>③</sup>使经济社会学的定义更加明确的一种方法，就是去阐释那些经济社会学家在研究中使用的变量、模型以及其他内容。当 Smelser 第一次提出他的经济社会学定义时（Smelser 1963, 27 - 28;

1976; 37 - 38），他提到了关于人际互动、群体和社会结构（制度）以及社会控制（其中以交易、规范和价值为中心）的社会学视角。鉴于当前的发展，我们增加社会网络、性别以及文化背景（cultural context）等新的视角，因为这些视角现在也已经成为经济社会学研究的中心内容（比如 Granovetter 1974, 1985a, 1995; Zelizer 1988）。此外，由于从国际维度考虑问题已成为透视当代世界真实经济活动的重要方法（Makler, martinelli 和 Smelser 1982, Enans 1995），因此，思考经济生活的国际视角，在经济社会学家的思想和研究中变得得更为突出。〔3〕

## 主流经济学和经济社会学的比较

我们现在来比较经济社会学和主流经济学，以此作为进一步阐述运用社会学视角分析经济现象的一种方式。只有当我们明确地认识到，这两门学科的内容都远比任何简单的比较所得出的结论更为复杂，这样的比较分析才是一项有意义的活动。当陈述任何一般性的结论时，几乎立刻就会发现存在一般之外的例外情况或条件限制。兹将比较分析时对被比较双方需要特别注意的情况列述如下：

1. 在经济学领域，古典和新古典传统已经形成不可动摇的统治地位，所以被冠以“主流”的标签，但是关于这些传统的基本假定（basic as-



sumptions) 却已经在许多方向上进行了修正和发展。在一个经典的论述中, Knight ([1921] 1985, 76-79) 强调了新古典经济学是建立在经济行动者掌握完全信息并且信息的获取成本为零这样的前提之上的。从那个时候到现在, 经济学以风险、不确定性(例如 Samdmo 1971; 韦伯 2001) 以及作为成本的信息(例如 Stigler 1961; Lippmann 和 McCall 2001) 为基础形成了分析传统。此外, 还涌现了许多关于经济理性的研究, 比如, 出现了 Simon (1982) 强调“满意”(satisficing) 和“有限理性”(bound rationality) 的理论。多种多样关于理性行为的研究在行为经济学中得到发展, 行为经济学是在主流经济学中加入了很多心理学的假定(assumptions) 后所产生的新型经济学分支学科(Mullainthan 和 Thaler 2001; Camerer, Loewenstein 和 Rabin 2004)。从社会学的角度来看, 现在经济学已经把属于社会学研究对象的“规范”(norms) 和“制度”(institutions) 等范畴引入自己的学科, 尽管这些范畴在经济学中的含义和在社会学传统中的含义大相径庭。

2. 社会学缺乏一个像经济学那样的主流传统。各种社会学的发展路径和学派大不相同并且彼此互不买账, 这种情况影响到了经济社会学的发展。比如, 韦伯对社会“系统”(system) 这个概念可否运用于解释经济或社会都表示怀疑, 而 Parsons 却不仅把社会看成一个系统而且把经济看做是它的一个子系统。而且, 即使所有的经济社会学家都接受我们给出的经济社会学定义, 大家关注的仍然是不同种类的经济行为。有些人对经济社会学的理解正如阿罗(arrow) 在谈到这一问题时以消费为例所说的那样(1990, 140), 社会学家和经济学家提出的是不同的问题。其他人包括那些被称为信奉新经济社会学的人们(见 Granovetter 的纲领性观点, 1990) 则坚持认为,

社会学应该直接集中精力研究核心经济制度和问题。

这些情况提醒我们, 对主流经济学的核心特性与经济社会学进行比较分析将有助于我们理解和澄清经济社会学视角的特有性质。以下所述差别最为显著。

### 关于行动者的概念

直截了当地说, 经济学分析的起点是个人, 而经济社会学的分析起点是代表性的群体、制度和社会。在微观经济学中, 这种个体主义的分析方法(individualistic approach) 来源于早期英国的功利主义(utilitarianism) 和政治经济学。奥地利经济学家 Carl Menger 对这种方法取向进行了系统化阐释, Schumpeter 则给其冠以方法论个体主义(methodological individualism) 的标签(1908, 90, 方法论个体主义的历史, 见 Udehn 2001)。与此相对照的是, 当社会学家谈论个体的时候, 他们经常关注的是作为社会建构实体的行动者(actor), 这些行动者被称之为“互动中的行动者”或“社会中的行动者”。而且, 许多时候社会学家将群体和社会结构层面作为特有的现象(phenomena sui generis) 进行分析, 而不去考虑单独的行动者。[4]

方法的个体主义在逻辑上和社会学的研究方法并非是不相容的。韦伯在他的《经济与社会》一书的理论介绍章节中, 把他的整个社会学建构在研究个体行动的基础之上。但是这些行动只有当它是社会行动或者说“因为考虑到其他个体的行为从而产生的行动”(韦伯[1922]1978, 4) 才能激发社会学家的兴趣。这个阐述强调了微观经济学与经济社会学之间的第二个差别: 前者一般性地假定行动者之间互无关联; 后者则假定行动者之间存在联系因而相互影响。我们下面将对这种差别在解释经济功能方面所蕴含的意义进行讨论。

## 经济行动的概念

在微观经济学里,行动者被假定具有一种既定且不变的偏好集(set of preference)并且依照效用最大化来选择行动的方式。在经济理论中,这种行为方式构成了经济理性行动。与此相对,社会学包含了好几种可能的经济行动类型。再次借用韦伯的观点,经济行动可以是理性的,也可以是传统的或者是情感性的(weber [1922] 1978, 24-26, 63-68)。除了无关紧要地提到“习惯”(habits)和“拇指法则”(rules of thumb)之外,经济学家根本不讨论传统经济行动[但是,对此有人争辩认为,传统性经济行动是经济行动中的最普通形式(见 Akerlof 1984; Schlicht 1998)]。

微观经济学和经济社会学在这方面的另外一个不同在于对理性行动的界定。传统的经济学家把理性行为和有效利用稀缺资源联系起来。而社会学家对理性行动的理解则明显更加宽泛。韦伯把人们在资源稀缺条件下惯常地追求效用最大化称为形式理性(formal rationality)。而进一步把人们头脑中的公共忠诚(communal loyalties)或神圣价值观(sacred values)等其他精神准则的定位称为实质理性(substantive rationality)。进一步的区分还在于,经济学家把理性看成是一个假定,而社会学家则把理性看成是一个变量(见 Stinchcombe 1986, 5-6)。对于某一件事情,某些个体或群体的行动可能比其他个体与群体更加理性(参见 Akerlof 1990)。沿着这种思路,社会学家倾向于把理性看成一种需要解释的现象而不是假定。韦伯在他的经济社会学中花了大量的精力来详细说明在什么样的社会条件下形式理性是可能的,而 Parsons ([1940] 1954)则坚持认为经济理性是一个规范系统(a system of norms)——而不是一个与西方世界的特定发展过程联系在一起

的心理学的—般概念。

另外一个差别表现在对经济行动意义的定位上。在经济学家看来,经济行动的意义产生于一种关系之中,即产生于一方面为特定的偏好,另一方面为产品和服务的价格与数量这两大因素之间所形成的关系之中。韦伯的概念化定义则显现出不同的风格:“经济行动[在社会学中]的定义……必须表达这样的事实,即所有‘经济’过程和对象(objects)都被它们对人类的行动具有的意义所完全特征化。”([1922] 1978, 64)。意义是被历史性地建构的,而且必须为经验事实所检验,不是简单地从假定和外部条件推论出来的。〔5〕

最后,社会学家倾向于在经济行动中给予“权力”(power)一个更加广阔和显著的位置。韦伯([1922] 1978, 67)坚持认为“在经济行动的社会学概念中,使其包含使用和控制权力的准则是很重要的”,并进一步说明运用它来分析资本主义经济具有特别的作用。对比之下,微观经济学一直把经济行动看成是一种平等的交换,因此很难将权力方面的内容纳入其中(Galbraith 1973, 1984)。在完全竞争的分析传统中,任何买者或者卖者都没有权力左右产品的价格和产量。同样存在的—争事实是,经济学的确有分析不完全竞争的传统,在那里控制价格和产量的权力是核心因素,“市场权力”的观点被应用于劳动和产业经济学中(例如 Scherer 1990)。此外,权力的经济学定义较之社会学中的经济权力概念,其含义明显要狭窄得多,社会学的经济权力概念不光有市场的内容,还有社会的含义尤其是包括了政治和阶级的内容。例如在对美国银行系统的研究中,Mintz 和 Schwartz (1985)研究了银行如何和工业发生内在关联,一些银行如何形成银行群体以及银行如何通过介入企业来影响经济决策。更普遍地说,社会学家一直在分析和争论这样的问题,全社会中财富分配的不平等程度以及由此



形成的企业领导者“权力精英”具有什么样的政治含义(例如 Mills 1956; Dahl 1958; Domhoff 和 Dye 1987; Keister 2000)。

### 经济行为的约束

主流经济学认为,经济行动主要受到偏好、稀缺资源包括技术的约束。因此从原则上讲,我们只要掌握了这些约束因素,就可以预测行动者的行为,因为他或她总是会努力追求自己效用或利益的最大化。其他人和群体对行动者存在的影响以及社会的制度结构的影响,都被搁置一边不予考虑。Knight 将这种情况演绎为“每一个社会成员都采取个体行动,完全与他人隔绝开来”。([1921] 1985, 78)。社会学家则把这种他人的影响直接纳入对经济行动的分析之中。在市场中,行动者的行为会因受到其他行动者的影响而发生变化,即对行动者行为产生促进、转向以及限制等作用。例如,买者和卖者之间的友谊,会使得买者不会仅仅因为卖者所卖东西的价格比其他地方贵而拒绝购买(例如 Dore 1983)。文化的意义也会影响行动者的行为选择并使得这种选择看起来不符合“理性”的原则。比如,在美国,劝说人们去购买猫和狗来食用是非常困难的,即使它们的肉很有营养并且比其他肉类更便宜(Sahlins 1976, 170-79)。而且,一个人的社会地位也会影响他的选择和行动。Stinchcombe (1975)提出了结构性约束会影响职业生涯决策的经济报酬反向思维理论。比如,一个在犯罪率高的社区长大的人,在以偷盗为生还是找一份体面工作的选择中,受到来自他的同辈群体和哥儿们的影响要远远大于他比较这两种选择给自己带来的效用孰大孰小的影响。

### 社会关系中的经济

主流经济学家关注的焦点是经济交换、市场

以及经济活动本身。其实,在很大程度上说,除开那些具有可操作性的经济变量之外的所谓社会的剩余部分,才是真正发挥作用的东西(见 Quirk 1976, 2-4; Arrow 1990, 138-39)。经济学非常典型地以社会是一个稳定不变的参数为其分析的前提假定。例如,经济学中长期尊奉的假定,即经济分析涉及的是平和与符合法律规范的交易,从不涉及暴力与欺诈,这其中包含的重要预设假定是国家与法律系统的合法性与稳定性。在这种方式下,社会性参数——那些如果国家政治法制系统出现问题时便肯定会影响经济过程的变量——因为这种假定被“冻结”成为常量,从而被排除在了经济分析之外。近年来,经济学家已经转向对经济制度何以能够产生并且持续存在下去之类问题的探讨,这些研究在新制度经济学和博弈论中表现得尤为突出。各种符合逻辑的实验(logical experiment)改变了人们对制度安排效果的看法(参见 Eggertsson 1990; Furubotn & Richter 1997)。尽管如此,但经济学和经济社会学的区别依然如故。当经济学家谈论制度、规范以及诸如此类的话题时,他们所使用的词汇与社会学家并无二致,但是这些词汇的含义或所指却常常大相径庭。比如说,对于经济学家来说,把经济看成是缺乏规范和制度参与的活动领域,现在仍然是再平常不过的事情。他们认为规范和制度只有在市场还没有建立或者传统的理性选择分析失败的时候才会出现。与此相反,经济社会学一直把经济过程看做社会的一个有机组成部分。这种看法的结果导致了经济社会学三大主要研究取向的形成:(1)经济过程的社会学分析;(2)对经济与社会其他方面之间关系及其相互作用的研究;(3)对构成经济的社会背景所包含的制度与文化参数变化进行的研究。〔6〕

## 分析目的

作为社会科学家,经济学家和社会学家都试图去解释他们各自研究领域中的现象。但是在这种共同兴趣下,各自强调的东西却不一样。经济学家对描述性研究持批评态度,他们一直指责传统的制度经济学过于重视描述,没有形成自己的理论体系。而且,他们强调预测的重要性。与此相对,社会学家喜欢有趣并且对解释有意义的描述,他们很少提供正式的预测。这种不同导致的结果是,社会学家经常批评经济学家建立高度形式化和抽象的模型却忽视实证数据的作用,经济学家则责备社会学家“事后诸葛亮式的解释”(Merton 1968, 147~49)。虽然这种不同已经成为经济学家和社会学家不同职业文化的组成部分,但是我们应该注意到,近10年来社会学家已经对建立模型和博弈论产生了新的兴趣,而经济学家也已经对文化和运用实证资料产生好感(例如 Grief 1998; Swedberg 2001)。同样存在的一种可能是,有一天经济学家和经济社会学家在某些方法方面达成妥协,比如沿着“分析性诠释”(analytic narratives)这样的路线向前发展(Bates et al 1998)。

## 模型的运用

主流经济学家对预测的强调,为解释他们为什么把运用数学形式所表述的假设和建构的模型如此看重提供了一个方面的原因。尽管这种形式化的理论建构方法其优越性显而易见,但是经济学家们自己却不时抱怨说这种方法到了该它自我了结的时候了。美国经济学会主席 Wassily Leontief 在其1970的就职演说中批评了经济学中“对数学公式不加批判的热情”。(1971, 1)当经济学家的确转而使用经验数据时,他们也倾向于主

要依赖那些经济过程本身所产生的数据(例如,整体市场行为、股票交换交易以及官方机构所收集的数据等)。抽样调查资料也偶尔使用,特别是在消费经济学和劳动经济学中更为多见;除了经济历史学家外,档案资料很少被使用;而人种学(ethnographic)资料则根本派不上用场。与此相对,社会学家则非常倚重各种各样的方法,即运用人口普查的数据、进行独立的调查资料分析、开展参与观察和实地考察,也对定性的历史与比较数据进行分析。

## 知识传统

社会学家不仅依赖只有少许重叠的不同学科的知识传统,而且以一种不同的方式来看待它们。经济学家由于明显地受到自然科学知识积累系统化模式的影响,因此与社会学家相比,他们对其经典著作的研究和诠释缺乏兴趣(Adam Smith 和 David Ricardo 显然不在此列)。与此相应,经济学家展示的是当代经济学理论与经济思想史的显著区别。在社会学中,这两方面的结合十分紧密。经典著作仍然充满活力,常常成为理论课程中的必读内容。

尽管存在些许的差别,尽管经济学和经济社会学之间在传统上存在如此巨大的鸿沟,但是我们仍然可以发现它们融合的迹象。Marshall, Pareto 和 Parsons 这些大师们对这两门学科的理论融合进行了探索。韦伯和 Schumpeter 这两位学界耀眼的人物,则使得经济学家和社会学家都对其研究充满浓厚的兴趣。此外,经济学家和社会学家都发现,在一些特定的学术领域,比如在贫困和劳动力市场研究中进行合作,对大家都有好处。在此后的章节中,我们将进一步探讨经济学家与社会学家之间的知识融合问题。

## 经济社会学的传统

经济社会学有着广阔而丰富的传统,它大约开始于20世纪初。这种传统产生了很重要的概念、思想和影响显著的研究成果,这些正是我们现在要很好地展现和进行梳理的内容。经济社会学自诞生以来经历了两次高峰期:1890-1920年间出现了一批经典理论大家(他们都对经济学感兴趣并撰写经济学著作),这是经济社会学的第一次高峰期;1980年代早期到今天是第二次高峰时期。在这两个时期之间,同样产生了少量具有重要影响力的经济社会学著作,这些著作除了由社会学家撰写之外,也有些其作者是经济学家。经济社会学研究的一个传统主线是将经济利益分析与社会关系分析结合起来。

### 古典经济社会学及其先驱者

“经济社会学”这个名词看起来最先出现于1879年,它在英国经济学家杰文斯(W. Stanley Jevons)([1879] 1965)的著作中被首先使用。此后,社会学家接受了这个名词,例如,Durkheim和韦伯在1890-1920年之间出版的著作中使用了经济社会学一词。也就是在这十年左右时间里,古典经济社会学诞生了,其标志性著作有Durkheim的《社会中的劳动分工》(1893)、Simmel的《货币哲学》(1900)以及韦伯的《经济与社会》(1908-1920)。这些经济社会学的古典著作因为其下述特征而显得格外重要:首先,韦伯和其他人分享了经济社会学先驱者的荣誉,建立了一种从未有过的分析模式;第二,他们集中力量研究这个领域中最基本的问题:经济在社会中扮演什么样的角色?社会学对经济的分析与经济学家的分析有什么不同?什么是经济行动?

对此我们需要补充说明的是,这些古典理论大师都曾为理解资本主义及其对社会发生影响所导致的“伟大转型”进行过深入的研究。〔7〕

现在看来很清楚,在1890-1920年那段时间以前发表的几部著作,已经以某种方式超前表述了对于经济社会学的某些深刻见解。例如,我们在孟德斯鸠的巨著《论法的精神》中不仅能够找到对贸易作用的重要论述,而且可以发现作者对共和制、君主制以及专制国家制度下不同经济现象的开创性比较分析(Montesquieu [1748] 1989)。圣西门(1760-1825)的著作强调劳动力在社会中的作用并且使得“工业主义”(industrialism)一词深入人心(参见Saint-Simon 1964)。Alexis de Tocqueville (1805-1859)的著作充满敏锐的见解,运用社会学的观察方法像模像样,这已为大多数社会学家所认可。但他同样也为经济社会学做出过贡献却鲜为人知(Tocqueville [1835-40] 1945, [1856] 1955;参见Swedberg 2003, 6-8)。在众多的经济社会学先驱中,我们将重点放在对卡尔·马克思的介绍上,因为他是19世纪思想界的标志性人物,尽管他在现代社会学诞生以前就已经是思想界的活跃分子。

### 马克思

卡尔·马克思(1818-1883)对于研究经济在社会中的作用情有独钟,并且发展了一种经济决定社会普遍进化的理论。在日常生活中是一种什么样的力量在推动着人们?马克思同样认为是物质利益,而且物质利益还是社会结构和社会过程的决定因素。当马克思希望对社会进行严密的科学研究的时候,希望改变世界的政治理想同时融入了他的思想(例如, [1843] 1978, 145)。最后的结果是我们现在所知道的“马克思主义”的形成,一个将社会科学与政治宣示融合到一起的学说。

基于多种原因,马克思主义的很多地方是错



误的并且和经济社会学不相关联。从整体上说,它有太多的偏见和教条让人们难以全面接受。经济社会学现在所面临的任务是将马克思主义中有用的部分提取出来。当我们这样做的时候,有必要参考 Schumpeter 的建议,即把作为社会学家的马克思,作为经济学家的马克思以及作为革命家的马克思区分开来。我们现在开始进行从马克思的思想中提炼经济社会学相关内容的初步尝试。

马克思的讨论始于劳动和生产。人们必须工作才能生存,这是一个普遍的事实(马克思[1867] 1906, 50)。与此相应,物质利益也是一种普遍的存在。因为人们必须合作才能完成生产,所以劳动在本质上是社会性的活动而不是个体行为。马克思尖锐批评经济学家研究相互隔离的个体,为了以示区别,他本人有时干脆使用“社会个体”(social individual)这样的词汇(例如,[1857-58] 1973, 84-85)。在所有利益中最重要的利益同样是一种具有社会或集体性质的利益,那就是马克思所说的“阶级利益”。但是,这种阶级利益只有当人们认识到自己属于某个特定阶级的时候才能真正产生(“自为的阶级”与“自在的阶级”相对,马克思[1852] 1950, 109)。

马克思尖刻地批评 Adam Smith 关于个体利益的整合能够导致社会普遍利益产生的思想(看不见的手)。与此相反,马克思认为,阶级之间经常进行的是如此残酷的压迫和争斗,以至于历史被认为是“血与火的写照”( [1867] 1906, 786)。资产阶级社会在这方面也毫不例外,因为它使得“人们内心深处最残暴、最卑鄙和最邪恶的本能,在个人私利的刺激下爆发出来”( [1867] 1906, 15)。在他的多本著作中,马克思追溯了阶级斗争的历史,从早期状况的描述直到对未来发展趋势进行分析。在 1850 年代,马克思提出了著名的论断,即一定社会阶段的“生产

关系”会与其“生产力”发生冲突,其结果是导致革命的爆发并产生一种新的“生产方式”( [1859] 1970, 21)。在《资本论》一书中,马克思写道:他已经发现了“现代社会运行的经济规律”,而且这个规律决定了革命性变革的发生“铁定走向一个不可抗拒的结果”( [1867] 1906, 13-14)。〔8〕

马克思研究的重要价值,是他深刻地揭示了一部人类的历史,实际上就是人类一直孜孜不倦地为自己的物质利益而奋斗的历史。马克思的贡献还表现在,他为我们理解具有相似经济利益的人群在一定条件下如何联合来实现他们的目标提供了解释。但是另一方面,马克思总体上低估了经济利益以外的其他利益在经济生活中的作用。他理论中的经济利益最终决定社会的其他部分的命题也是难以成立的。引用 Schumpeter 的名言来说就是“社会结构、类型以及态度是不会轻易熔合的钱币”( [1942] 1994, 12)。

#### 韦伯

在古典经济社会学中,马克斯·韦伯(1864-1920)占有独一无二的地位。他为建立独具特色的经济社会学做出了最为意义深远的贡献,为经济社会学奠定了坚实的理论基础并开展了经济社会学的经验研究(Swedberg 1998)。韦伯作为经济学教授的事实,无疑对他为在经济学和社会学之间搭建起联系桥梁所做的努力帮助非小。同样有助于他为经济社会学作出贡献的是,贯穿于其整个学术生涯所要完成的主要研究任务,都是要理解和解释现代资本主义的起源,而这一问题在本质上讲既是经济问题同样也具有社会特性。韦伯把自己的主要精力和时间都花在他感兴趣的理论工作上,并且通过将自己的研究更为社会学化来拓展其理论视野。

韦伯所受的学术训练非常广泛,其重点在法律研究上,而法律史是他的专长所在。他的两篇

博士论文,一篇是关于中世纪贸易公司的研究,另一篇则是对早期罗马土地售卖的研究,两篇论文研究的内容都属于理解资本主义兴起的相关问题:私人土地占有权和公司产权的出现(与个体财产相对)。这些著作,加上他被委派对农业工人的研究所取得的成果,使得他于1890年代初在大学获得一个经济学教席(讲授政治经济学与财政学)。在这个位置上,他教授经济学,但发表的研究成果则主要是经济史和政策方面的内容。例如,韦伯连篇累牍地撰写关于新的股票交易立法方面的文章。

1890年代末期,韦伯病倒了,在其后将近20年的时间里,他都是以私人学者的身份进行研究和著述。在这些年里,他写出了一生中最为著名的著作《新教伦理与资本主义精神》(1904-1905),并且研究了世界宗教中的经济伦理问题。1908年,韦伯接受了担任一部大型经济学手册主编的职务。在一开始的时候韦伯就为自己确立了“经济与社会”的研究主题。我们现在所知道的《经济与社会》一书便是韦伯生前发表的作品与在他去世后所找到的手稿的合编(参见 Mommsen 2000)。1910-1920年期间,韦伯又讲授了一门经济史方面的课程,几年以后这门课程的内容在学生笔记的基础上加以编辑整理成书,这就是在韦伯去世后出版的《普通经济史》一书。虽然这主要是一部经济史著作,但是其中包含很多让经济社会学家很感兴趣的内容。

关于韦伯的经济社会学著述大都可以在《宗教社会学论文集》(1920-1921)和《经济与社会》(1922)这两本著作中找到。前者包含了《新教伦理》的修订版《新教教派与资本主义精神》(1904-1905,1920年修订)、篇幅冗长的关于中国、印度和犹太人世界经济伦理的著述以及一些其他方面的文稿(至于后者,参见韦伯[1920]1958,[1915]1946a[1915]1946b)。按照韦

伯的观点,这本论文集关注的焦点是宗教社会学,但是从中也可以看出他对经济社会学的兴趣。

韦伯最有影响力的研究成果是《新教伦理》。这部著作是围绕韦伯对精神及物质利益和思想观念相结合的普遍关注为中心展开的。禁欲的新教主义信徒们为获得救赎的愿望(一种宗教利益)所驱使并产生相应的行动。

由于形形色色自相矛盾的理由,这些人们最终相信兢兢业业地做好世俗的工作,就是一种获得救赎的有效手段。当这一切发生的时候,宗教利益便与经济利益结合起来了。这种结合的结果释放出了一种巨大的力量,它摧毁了曾经束缚人们的传统和宗教信仰导致反经济行为的观念,取而代之的是一种对资本主义活动的心仪与喜好。《新教伦理》的主题引起了巨大的争议,许多学者——可能是绝大多数学者,都和韦伯展开辩论(关于这些争论的介绍,可参见 Marshall 的著作,1982)。<sup>[9]</sup>

在写作《新教伦理》的时候,韦伯发表了一篇论文:“社会科学与社会政策中的‘客观性’”。该文总结了他的经济社会学理论观点。在这篇文章中,他认为作为科学的经济学应该涵盖广阔的研究范围,就像一把大伞一样(韦伯[1904]1949,64-65)。它不仅应该包括经济理论,还应该包括经济史和经济社会学。韦伯还提出经济分析的对象,不仅应该包括“经济现象”(economic phenomena),还应该包括“与经济相关的现象”(economically relevant phenomena)以及“受经济条件影响的现象”[“economically conditioned phenomena”(64-65)]。经济现象包括经济规范和制度,它们通常是人们为实现其特定的经济目的而精心创设的——例如银行和股票交易。与经济相关的现象是指那些在一定情况下可能对经济现象产生影响作用的非经济现象,比如禁欲的清教。受经济条件影响的现象则指那些在一定程度

上受到经济现象影响的现象。例如,对一个宗教群体产生亲和力的宗教类型,部分地取决于该群体成员所从事的工作的种类。经济理论只能解释纯粹的经济现象问题(以其理性的视角),而经济史和经济社会学却可以面对所有这三种类型的现象展开研究。

在《经济与社会》这部著作中,我们可以发现作者对经济社会学和利益,存在两种有所不同的分析路径。这部著作第1章的内容是一般性的社会学分析,其中包括对建构经济社会学这座大厦非常重要的两大模块:即“社会行动”(social action)和“秩序”(order)这两大重要范畴。对于前者,“行动”可以定义为注入了意义的行为,如果它又与其他行动者相关,就可以被认为是“社会性”的。而“秩序”大致可以等同于“制度”,并且它的出现是在社会行动在某个时期多次重复的时候;秩序具有客观性并且为各种各样的制裁(sanctions)所包绕。经济学家研究纯粹的经济行动,这些行动无一例外地由经济利益所驱动(或者按照韦伯的说法,为“效用欲望”所驱动;[1922, 63])。但是,经济社会学家研究的是社会经济行动(social economic action),驱动它的不仅仅是经济利益,还有传统和情感;而且,它还总是与其他行动者紧密相连。

韦伯认为,如果我们不去考虑单个的行动,而把注意力放在经验性的同一性上,那么我们可以区分出三种不同的行动类型:即受“惯例”(convention)支配的行动、受“习俗”(custom)(包括习惯 habit)支配的行动,和受“利益”(interest)支配的行动([1922] 1978, 29-36)。大多数同种类型的行动差不多都是由上述三种行动组成的混合体。那些“受经济利益支配”的行动,韦伯将其从本质上定义为工具性的和具有相同期望趋向的行动。一个典型的例子是现代市场,在那里每个人都以工具理性的方式行动并且

认为其他人也都是这样。

韦伯强调利益都是可以被主观地感知到的,从不存在一种处于个体行动者之外的“客观性”利益。“只有当行动者自己意识到利益的存在时,才存在实实在在的利益”,这是韦伯对此所说的一句名言([1922] 1978, 30)。韦伯还指出,当多个个体按照体现其各自利益关系的工具性行为方式行动的时候,其典型的结果是形成了一种特定的群体行为模式,这种(由利益驱动)形成的群体行为较之那些由一种权威力量制定的规范所推动的群体行为,明显要稳定得多。例如,要让人们去做与他们的个体利益相违背的事情是十分困难的。

在《经济与社会》一书中,韦伯为经济社会学所画的素描大致包括如下主要内容。两个相互关联的行动者之间的经济行动构成了一种经济关系。这些经济关系可以采取多种方式表现出来,包括冲突、竞争和权力等。如果两个或多个行动者是由于归属感而组成群体,那么他们的关系是“公共性的”(communal);如果他们是因为利益而走到一起,那么他们之间形成的是一种“联合性的”(associative)关系(韦伯[1922] 1978, 38-43)。经济关系(与其他社会关系一样)可以是开放的也可以是封闭的。财产代表的是一种特殊形式的封闭的经济关系。

经济组织构建出另一种重要的封闭性的经济关系。在经济组织中,有些是纯经济性的组织,而其他组织则只具有次要的经济目标,或者说它们的主要任务是对经济事务起到调节的作用。工会就是一个典型的例子。

韦伯对资本主义公司制度的重要性给予了高度的关注,认为它不仅是影响企业家活动产生的核心因素,更有一股革命的力量。

市场,与其他经济现象一样,它围绕利益的冲突,即卖方和买方的冲突而展开(韦伯



[1922] 1978, 635-40)。市场中发生的是交换与竞争。竞争者首先需要为了成为最终的卖者和最终的买者而斗争(竞争斗争),并且只有在这种竞争斗争顺利完成后,交换(交换斗争)才能够开始。只有理性的资本主义才是现代型市场的核心(韦伯[1922] 1978, 164-66)。在所谓的政治资本主义制度中,作为创造利润关键所在的国家或政治权力,因其能够为人们提供某些优惠、剩余价值的保护或其他诸如此类的条件而显得尤为重要。以货币或商品为手段进行的小规模的贸易活动形成了传统的资本主义,理性的资本主义迄今只在西方社会出现。[10]

### Émile Durkheim

与韦伯相比,Durkheim (1858-1917)对经济学的了解相对要少,经济学方面的著述也少于韦伯,因而从总体上说,Durkheim对经济社会学的贡献要比韦伯小(例如Steiner 2004)。尽管他的主要研究没有一项能被冠以经济社会学的头衔,然而他所有的研究都触及了经济话题(参见Durkheim [1950] 1983)。Durkheim同样以鼓励他的一些学生从事经济社会学领域的专业研究的方式,来全力支持开办一个经济社会学学术期刊这项工作,并在他主编的《社会学年鉴》上定期开办一个经济社会学栏目。Durkheim一度对经济社会学进行了如下的定义:

最后是经济制度:一种与财富的产生有关的制度(农奴制、佃农制、法人组织、工厂式、作坊式或家庭生产,如此等等);一种与交换有关的制度(商业组织、市场、股票交易等等);一种与分配有关的制度(租金、利息、薪酬等等)。它们形成经济社会学的研究对象(Durkheim [1909] 1978b, 80)。

Durkheim的第一部主要著作《社会中的劳动

分工》(1893)与经济社会学有着最直接的关系。该书的核心内容所讨论的问题是,随着社会的发展,社会结构发生变化,即社会结构从一种原始时代无分化(undifferentiated state)的状态,发展到现代以复杂的劳动分工为特征的新阶段。Durkheim注意到,经济学家几乎无一例外地将劳动分工看做经济现象,因而只用劳动效率来衡量劳动分工的效果。Durkheim所增加的内容是社会学维度的劳动分工,即劳动分工如何通过各种专业性活动的分工协作来促进社会的整合。作为社会演化到更加发达的社会分工阶段的组成部分,法律系统也在发生变化,即本质上以强制性为主导、以刑法为中心的法律,转变为现在以赔偿为主导、以契约法为中心的法律体系。在讨论契约问题过程中,Durkheim描述了斯宾塞(Herbert Spencer)心目中的虚幻理念,即斯宾塞认为只需要社会中的所有个体简单地追求个人的利益并按契约的规定行动,社会就能够有效地运行(Durkheim [1893] 1984, 152)。斯宾塞还误解了契约关系的根本性质。契约不能在一个将个人利益置于最高地位的环境中发挥作用,相反,契约只有在一个具备道德和必要规范要素基础的环境中才能变得有效。“契约只靠自己本身发挥作用是不够的,只有当它建立在一种源于社会的契约规则(the regulation of contracts)的基础之上时,契约的有效性才成为可能”(Durkheim [1893] 1984, 162)。

《社会中的劳动分工》一书关注的主要问题是,法国新的经济发展有可能释放个体的贪欲这股洪流,冲决道德的堤坝从而摧毁社会。这种问题往往体现在个体利益与整体利益的冲突中。正如Durkheim在论述这一问题时所说的那样,“个体特殊利益对整体普遍利益的屈从是一切道德产生的真正源泉”([1893] 1984, 14)。除非国家或其他机构通过采取强化整体利益的措施来调节

经济生活,否则将导致“经济失范”(economic anomie)的结果。失范问题是 Durkheim 在《自杀论》一书中讨论的主题([1897] 1951, 246ff, 259)。人们在经济生活中需要规则(rules)和规范(norms),在无政府状态下人们将会作出错误的行为反应。

在 Durkheim 的许多著述中都可以找到他对经济学家的尖锐批评,并且他还断言如果经济学称为一门科学的话,那么它必须成为社会学的一个分支。他攻击经济人(homo economicus)观点,其根据是认为将经济因素从社会中剥离出来并且忽视社会生活的其他方面是不可能的([1888] 1978a, 49-50)。Durkheim 强调指出,问题的关键不是经济学家使用的是分析的还是抽象的方法,而是他们选择了一种错误的抽象方法(1887, 39)。Durkheim 还批判经济学研究的非经验趋向以及那种认为人们只需经过“简单的逻辑分析”就能够发现经济运行规律的想法([1895] 1964, 24)。Durkheim 将此称之为“经济学的意识形态趋向”([1895] 1964, 25)。

Durkheim 所构想的和谐的工业社会是这样的:每一个工业部门都被组织起来从而形成一系列的法人团队,这样每个组成成员都会因为作为群体的一员感到温馨并形成紧密的团结从而繁荣起来([1893] 1984, lii)。Durkheim 非常清楚利益主导经济生活这一基本原理,因而在《宗教生活的基本形式》一书中,他强调“个体的利益在任何情况下都是刺激经济活动产生的主要因素”([1912] 1965, 390)。但这并不意味着经济活动完全是纯粹的自我利益追求过程而没有道德的存在:“我们[在经济事务中]仍然保持着与其他人之间的关系,那些通过接受教育在我们头脑中形成的负责指导我们处理与他人日常关系的习惯、观念和行爲倾向,永远不会全都消失”(390)。但是即便如此,社会的组成部分除了经

济之外还有另一个来源,而且如果不去进行更新,它将最终消耗殆尽。[11]

### Georg Simmel

在 Simmel 的著作中很典型地缺少经济学方面的参考文献。Simmel (1859-1918) 与 Durkheim 相似,通常从一个更为广阔的非经济背景来看待经济现象。尽管如此,他的著作仍然和经济社会学存在关系。Simmel 最重要的著作《社会学》(1908)中的主要内容都是以对利益问题的分析为中心展开的。Simmel 暗示了社会学的利益分析应该如何进行以及为什么这种分析对于社会学来说是不可或缺的。Simmel 提出的两大普遍性命题(general proposition)是,在利益的驱动下形成社会关系,而同时只有通过这些社会关系利益才能得以表达:

社会是这样一种形式(它能以无数种方式来实现),在那里个体们一起成长而形成一种统一体(unity),同时个体在这个统一体中实现自己的利益诉求。而正是在他们利益的基础上——感知的或理念的,短暂的或持久的,有意识的或无意识的,因果的或宿命的——个体们形成了这样的统一体(Simmel [1908] 1971, 24)。

Simmel 提出的另外一个重要命题是,经济利益和其他利益一样,可以有多种不同的社会表现形式(26)。

《社会学》这本书同样包含一系列对经济现象所做的富有启发意义的分析,其中包括对竞争的分析。在关于论述行动者的数量在社会生活中的作用这一章中, Simmel 认为竞争可以以“鹬蚌相争,渔人得利”(第三方获益)的形式进行。在这种情况下,竞争包括三个行动者,行动者 A 占据先机,行动者 B 和行动者 C 为获得行动者 A 的青睐而竞争——购买什么东西,出售什么东

西,或者进行其他活动。竞争由此可见不应该被认为只是与竞争者(行动者B与行动者C)有关,此外还与竞争的目标(行动者A)存在关系。Simmel还把竞争和冲突区分开来。冲突通常意味着两个行动者之间发生对抗,而竞争含有更多平行角逐的意味。它是一种可以让社会从行动者双方的行动中获得收益的事件(circumstance)。与在冲突中你想摧毁你的对手不同,在竞争中,你是努力在做与你的竞争者一样的事情——只是想做得更好而已。

Simmel 第二本重要的社会学著作《货币哲学》(1900),总是获得人们称其为混合物的声誉。Durkheim 不喜欢 Simmel 那种混杂式的写作风格,而根据韦伯的说法,经济学家更是厌恶 Simmel 处理经济话题的方式(例如 Frisby 1978; Durkheim [1902] 1980; 韦伯 1972)。

虽然 Simmel 的确把哲学的反思与社会学的观察以一种特有的方式混合在一起,但是如果顺着它自己的架构来阅读它的话,我们会发现《货币哲学》一书仍然有诸多可圈可点之处。Simmel 的主要观点是货币与现代性紧密相连;在当代社会,不存在一种具有绝对优势价值的事物,任何事物都只具有相对的意义(参见 Poggi 1933)。在 Simmel 的著作中,我们同样可以发现数不清的论述货币与权威、情感、信任以及其他现象关系的社会学的透彻见解。货币的价值,在 Simmel 看来,只能延展到权威所能确保其发挥作用的范围(经济圈)(economic circle)([1907] 1978, 179ff)。货币也被各种各样“具有经济重要性的情感”包围着,这些情感包括“希望与恐惧,期待与焦虑”([1907], 1978, 171)。而且,如果没有信任(trust),Simmel 强调指出,社会简直不能存在下去。“与此相同,如果没有信任,货币交换也将崩溃”(179)。在与货币的关系中,信任包含两大元素:第一,某些事情以前发生过

——例如人们接受过某种特定形式的货币——以后就很可能再次接受。信任的另一组成部分,是一种不存在经验基础并且被认为具有非理性特点的信念(belief),Simmel 称之为“准宗教信仰”(quasi-religious faith),它不仅存在于货币而且存在于信用(credit)之中。

## 古典以后

经济社会学虽然以古典学说作为基础,但它从1920年以后开始走向衰落,而且直到1980年代都没有完全恢复生机。导致这种情况发生的确切原因现在还不清楚。一个可能的原因是无论是韦伯还是 Simmel 都没有培养出好的接班人。不过,Durkheim 倒是培养出了一位有名的接班人,就是那位著有《礼物》(1925)一书的 Marcel Mauss 先生。《礼物》这本书值得单独挑出来做一番评品。这本书立论于这样的观点,一份礼物通常意味着一种回报的责任(obligation)而不应该被错误地理解为一种单方面惠予的慷慨行动。《礼物》这本书中还包括关于信用(credit)、利益以及经济人(homo economicus)概念的产生等一系列很有意思的观察和研究。不过,Durkheim 的经济社会学最终还是衰落下去了。[12]

虽然1920-1980年间的经济社会学发展迟缓,但是仍然有一些值得关注的发展,尤其是 Schumpeter、Polanyi 以及 Parsons 在这一时期撰写的理论著作(关于这一时期其他经济社会学家所作的贡献,参见 Swedberg 1987, 42-62)。虽然他们三人都是在美国完成他们的重要著作,但是这些著作都根源于欧洲的社会思想。

## Joseph Schumpeter

在介绍 Schumpeter (1883-1950) 这位经济学家之前,我们先从更加普遍的意义上来叙述一下经济学家对经济社会学的贡献。一个有代表性



的人物是 Alfred Marshall (1842 - 1924)。他对诸如工业、市场以及偏好的形成等问题的研究常常被认为具有深刻的社会学性质 (Marshall [1920] 1961, 1919; 参见 Aspers 1999)。Vilfredo Pareto (1848 - 1923) 以对食利者与投机家、商业周期以及更多此类问题进行社会学分析而著名 (Pareto [1916] 1963; 参见 Aspers 2001a)。Thorstein Veblen (1857 - 1929) 的大作不时出现在社会学杂志上, 他研究的问题包括, 消费者行为 (炫耀性消费)、为什么英国的工业化速度减慢 (处于主导地位的刑罚) 以及新古典经济学的不足等 (Veblen [1899] 1973, [1915] 1966, [1919] 1990; 参见 Tillman 1992)。最后应该介绍的是 Werner Sombart (1863 - 1941), 他研究资本主义的发展历史, 其著述有“我们时代的经济特性”和对一种“理解经济学”需要的论述等 (1902 - 27, 1931, 1935)。

Schumpeter 的贡献特别值得我们关注 (参见 Swedber 1991b)。他的生命跨越了两个现代经济学的发展时期: 一个是世纪之交现代经济学刚刚诞生的时期以及几十年后, 经济学被数学化并且确定了它的主流地位的时期。Schumpeter 同样经历了社会学发展两个明显不同的时期: 即从 20 世纪头十年的韦伯时期到 1930 - 1940 年代的 Parsons 时期。Schumpeter 将经济社会学置于仅次于经济理论这样重要地位的创新性努力, 使得他在经济学家中显得独树一帜。在这方面, Schumpeter 显然受到了韦伯的影响。与韦伯一样, 他把自己这种内容广泛的经济学称之为“社会经济学” (social economics)。Schumpeter 把经济社会学定义为研究制度的科学, 而经济行为产生于经济制度之中 (例如, 1954, 21)。

Schumpeter 在社会学领域进行了三项研究。第一项是一篇分析社会阶级的论文。这篇论文之所以引起人们的兴趣, 是因为作者在文中对阶级

这一概念的经济学用法和社会学用法进行了区分。他认为, 在经济学家看来, 阶级意味着一种正式的分类 (formal category), 而对于社会学家来说, 它指的是一种生存的现实 (living reality)。第二项研究是一篇分析帝国主义本质的文章。这篇论文堪与霍布斯、列宁及其他大师进行的同类理论研究相提并论。Schumpeter 的基本观点是, 帝国主义本质上是一种前资本主义, 它具有深不可测的非理性和情绪化特性——这是穷兵黩武的民族国家表达其对不断征服新土地的渴望或者退却失去其力量时进行发泄的一种基本形式。Schumpeter 的第三项研究从经济社会学的角度来看, 也许是最有意思的研究。这项研究的名称叫做“税收国家的危机” (1918)。Schumpeter 认为他的这篇文章具有“财政社会学”特征。这篇论文的主要论点是, 一个国家的财政代表了导致国家行为产生的特权地位。“预算剥去了一切错误导向的意识形态外衣的国家架构”, 这是 Schumpeter 从 Rudolf Goldscheid 著作中引用的一句名言 (Schumpeter [1918] 1991, 100)。

虽然 Schumpeter 本人并不认为《资本主义、社会主义和民主》是一本社会学著作, 但是它的主题显然具有社会学性质: 资本主义的原动力依然完好无缺, 但是它的制度结构却已经虚弱而且残破不堪, 这使得它很有可能被社会主义取而代之。在这一点上, Schumpeter 显然是错误的。Schumpeter 对资本主义发展动力的分析也许不时被人们看做是奇谈怪论, 但他认为知识分子 (intellectuals) 的行为、现代家庭结构等多种因素会影响资本主义发展的观点, 应该得到我们的赞赏。特别是他对经济变迁 (economic change) 的洞见, 或者用 Schumpeter 式的惯常分析手法称之为“创造性毁灭” (creative destruction) 的理论, 具有更为重要的价值。

对企业家行为 (entrepreneurship) 的分析是

Schumpeter 研究经济变迁的核心内容 (1912, 第2章; 1934, 第2章; 2003)。他把他的企业家理论看做是其经济理论的延伸, 更确切地说, 看做是一种创建新的且更加具有动力学特性 (dynamic type) 经济理论的尝试。然而, Schumpeter 关于企业家行为的许多观点都具有社会学的性质。他的核心观点——企业家行为是由一种力图将已经存在的元素建构成新的要素组合的动力构成的——我们可以对此进行社会学解读, 正如能够对他关于企业家的主要敌人就是那些反对创新的人的观点进行社会学解读一样。〔13〕

### Karl Polanyi

Polanyi (1886–1964) 接受的是法学的教育和训练, 但他自学了奥地利经济学、经济史和经济人类学。虽然他的研究方法具有跨学科的特性, 但是他的主要研究领域是经济史, 尤其侧重于研究 19 世纪英国和前工业化时代的经济发展。

Polanyi 最著名的著作《伟大的转变》(1944), 构思并完成于第二次世界大战时期 (例如, Block 2001, 2003)。这本著作的主题是, 19 世纪英国通过进行一场革命, 导致了一个全新的、以市场为中心社会的形成。不需要任何外在权威机构, 一切都按照市场规则自动运行 (自我调节市场)。在 1840–1850 年代期间, 一系列法律的制定把这项工程 (project) 变成了现实, 将土地和劳动力都变成了普通的商品, 甚至由政治权威机构确定的货币价值也转为由市场决定。根据 Polanyi 的理论, 这样的发展导致的只能是一场灾难。当 19 世纪下半叶市场改革的负面作用越来越明显的时候, Polanyi 继续指出, 用来矫正的相反措施便出台了“双向运动” (the double movement)。但是, 这些措施的作用只是进一步加剧了社会的失衡; 20 世纪诸如法西斯主义的发展这一类事情的发生, 就是 19 世纪中叶英国将一切都推向市场这场注定要失败的尝试所产生的最终

结果。

Polanyi 同样论述了利益问题, 并坚持认为, 在 19 世纪以前的所有社会中, 群体与社会的普遍利益 (社会利益) 已经显得比个体的经济利益 (经济利益) 更加重要。Polanyi 强调指出: “一个其内涵过于狭窄的利益概念, 在效果上必定导致社会与政治历史的扭曲形象, 没有一个纯粹经济内涵的利益定义能够为至关重要的社会保护 (social protection) 留出空间。” ([1944] 1957, 154)

《伟大的转变》一书的理论部分是围绕“嵌入” (embeddedness) 和“行为原理” (principle of behavior) [以后转变为“整合形式” (forms of integration)] 概念为中心展开的。这方面最全面、深入的论述, 可以在 Polanyi 的另一本著作《早期帝国的贸易与市场》(Polanyi, Arensberg & Pearson [1957] 1971), 特别是在他的论文《作为制度过程的经济》([1957] 1971) 中找到。Polanyi 批评经济理论太过“形式化” (formal) ——经济学是一套以选择、手段—目的 (means-end) 关系以及对人们所需事物稀缺性的断言为中心展开的逻辑表述。经济学中还存在一种“经济谬误” (the economistic fallacy), 即经济学中存在一种把经济等同于经济的市场形式的倾向 ([1944] 1957, 270)。针对经济学的形式化概念, Polanyi 提出了一种“实质性” (substantive) 概念, 这种概念的基础或出发点是现实生活 (reality) 而不是逻辑。“经济的实质性意义来自于人们生活中对自然和同伴的相互依存” ([1957] 1971b, 243)。在实质经济学 (substantive economics) 中, 经济利益这个概念直接与“人的生存” (the livelihood of man) 联系在一起, 但在形式经济学 (formal economics) 中, 经济利益充其量只是一个人人为建构的概念 (Polanyi 1977)。

Polanyi 著作中最为著名的概念是“嵌入” (embeddedness), 当然, 他是在与这一名词的当

代含义有所不同的意义上使用这一概念的。根据现在的用法,经济行动原则上总是“嵌入”在某些社会结构形式中。而按照 Polanyi 的理论,经济行动如果是“非嵌入”(disembedded)性的,或者不接受社会和其他非经济权威的治理(governance),这样的经济行动将是破坏性的(destructive)。资本主义的根本问题就在于不是社会决定经济,而是经济决定社会:“不是经济系统被嵌入在社会关系中,而是这些关系现在被嵌入在经济系统之中”(〔1947〕1982, 70)。

Polanyi 为经济社会学提供的另一套分析工具是他的“整合形式”(forms of integration)概念。他的基本观点是,理性的自我利益(rational self-interest)是不稳定的,它不能为社会奠定坚实的基础;一种经济必须能够持续地为人们提供物质生活的支撑。Polanyi 认为存在三种整合形式,或者说存在三种稳定经济并使之成为一个统一整体的方法。第一种方法是互惠(reciprocity),它发生在对等群体(symmetrical groups)之间,比如家庭、亲戚群体、邻居等等。第二种方法为再分配(redistribution)。通过再分配,物品从社会的中心比如国家向四周流转。第三种方法是交换(exchange)。通过交换,物品凭借价格决定的市场在社会中进行分配(Polanyi〔1957〕1971b)。Polanyi 明确指出,在每一种不同类型的经济中,都通常表现为这三种方法的混合体,其中一种占主要地位,其他两种处于次要地位。

### Talcott Parsons

Parsons (1902 - 1979) 是在制度主义传统的影响下接受经济学教育的,他在 20 世纪 30 年代转入社会学界之前,已经在大学中教授了好几年经济学的课程。在那段时间,他发展了一种思想,即认为经济学分析社会行动的手段—目的(means-end)关系,而社会学则研究这种关系的价值(分析因素观)。

在 20 世纪 50 年代,Parsons 重新思考他关于经济学与社会学关系的观点,其成果在他与 Smelser 合著的《经济与社会》(1956)一书中得以体现。这部著作构成了 Parsons 对经济社会学的主要贡献,当然他在此书出版之前和之后所做的一系列研究也与经济社会学存在关系(Camic 1987; Swedberg 1991a)。〔14〕

在《社会行动的结构》(1937)一书中,Parsons 向功利主义的社会思想发起了猛烈的进攻,包括批判那种认为利益代表的是一种用于分析社会的阿基米得支点(Archimedean point)的观点。Parsons 指出,利益理论家们无法解决秩序的霍布斯主义难题;他们试图通过假定每个人的利益可以和谐共存来突破这个两难困境(Elie Halevy 称之为“利益的自然统一”,Parsons〔1937〕1968, 96 - 97)。功利主义者所不能理解的是,规范(norms)(即内化的价值观)(embodying values)对于整合社会和提供秩序是必不可少的。尽管利益任何时候都是社会的组成部分,但是社会秩序不可能在利益之上建立起来(405)。

在《经济与社会》(1956)这本书中,Parsons 和 Smelser 认为社会学和经济学可以作为分析社会系统的一般理论的组成部分来理解。经济是一个子系统,它和其他三个子系统(即政治子系统、整合子系统、文化动力子系统)相互作用。Parsons 的子系统概念使人联想起韦伯的领域(sphere)概念,但是后者仅仅意指价值,而经济子系统除了具有独特的制度结构以外,还具有适应功能。最后有必要一提的是,《经济与社会》一书受到了经济学家的批评,也没有起到在社会学家中激发起研究经济社会学兴趣的作用。Smelser 在此后十年为发展经济社会学所做的努力,对于在学者们心目中确立经济社会学作为分支学科的地位以及在学院和大学中广泛开设经济社会学课程,立下了汗马功劳,但是并没有产生



出很多独具特色的经济社会学研究的新思想 (参见 Smelser 1963, 1965, 1976)。

## 经济社会学的当代复兴 (1980 - )

尽管 Parsons 和 Smelser 在 20 世纪 50 年代中期和 60 年代为经济社会学的复兴做了很多努力, 但还是没有引起学界太大的注意, 到了 70 年代, 这一领域的发展几乎已经停滞。不过, 在 20 世纪 60 年代晚期和 70 年代早期, 一批以不同方式受到马克思主义传统影响的著作开始出现, 使学界出现复苏的迹象。这些著作包括对马克思主义者自身的研究 (例如 Gorz 1977), 如依附理论 (Frank 1969; Cardoso 和 Faletto 1969)、世界体系理论 (Wallerstein 1974) 以及对工厂的新马克思主义分析 (Braverman 1974; Burawoy 1979) 等等。

1980 年代初, 几项研究的出现预示着经济社会学新的研究兴趣的涌动 (例如 White 1981; Stinchcombe 1983; Back 1984; Coleman 1985)。1985 年, Mark Granovetter 发表了一篇理论性的论文“经济行为与社会结构: 嵌入问题”——一种新的思想成为关注的中心。同一年, Granovetter 提出“新经济社会学”名称——一个名副其实的名字。

为什么经济社会学在被忽视了数十年之后的 1980 年代中期突然复苏, 其原因目前尚不清楚。社会学本身和社会学之外的多种因素可能都起了作用。1980 年代早期, 随着里根和撒切尔政权时代的到来, 新自由主义意识形态成为时尚, 这使得经济和经济学家被置于受到高度重视的中心位置。1980 年代中期, 经济学家开始重新划分经济学与社会学学科的传统边界, 经济学侵入传统上被认为属于社会学的领地。也就是在这一时期, Gary Becker, Oliver Williamson 以及其他经济学家开始引起社会学家的注意。与此相同, 社会学家

也开始以染指经济问题研究作为回报。

在某种程度上说, 事情发展的这种态势与 Granovetter 在 1985 年所述说的情况很相似。他将“老经济社会学”与 Parsons, Smelser, Wilbert E. Moore 的经济、社会观以及工业社会学联系在一起。他说, 那两种方法在 1960 年代一直充满活力, 但此后却“突然死亡” (Granovetter 1985b, 3)。Parsons 试图在经济学和社会学之间进行停战调解的努力也为更加具有战斗性的口吻取而代之。根据 Granovetter 的观点, 新经济社会学“从根本上攻击新古典主义经济学的思想”, 并且它要研究的是那些最核心的经济学问题, 而不是要把精力花在讨论那些鸡毛蒜皮似的边缘性问题上。

自 1980 年代中期以来, 新经济社会学已经在美国社会学界为自己争得了一席之地。这一点在很多大学表现得很明显, 与新经济社会学相关的课程已成为社会学系的常规课程。美国社会学会已经建立了经济社会学分会。一批高质量的学术专著已经问世。这些著作包括 Neil Fligstein 的《公司控制的转型》 (*Transformation of Corporate Control*) (1990), Ronald Burt 的《结构洞》 (*Structural Holes*) (1992), Viviana Zelizer 的《货币的社会意义》 (*The Social Meaning of Money*) (1994)。这三部著作分别运用组织理论、网络理论和文化社会学的思想和视角研究问题。在经济社会学的分支领域, 我们也已经看到了各种各样成果的出现, 其中包括多种论文集和选集、一部大型的《经济社会学手册》、一本教科书和一部对经济社会学进行一般介绍的著作 (Zukin 和 DiMaggio 1990; Guillen 等 2002; Dobbin 2003; Granovetter 和 Swedberg 1994; Carruthers 和 Babb 2000; Swedberg 2003)。〔15〕

### Granovetter 论“嵌入”

虽然人们已经做了很多努力来发展新经济社

会学的一般理论和范式,但是 Granovetter 关于“嵌入”的理论一直是最引人注目的。从 1980 年代中期以来,Granovetter 一直在改进和完善自己的理论,这些反映在他在此其间所完成的两大研究课题中发表的各种相关著述。他的两大研究课题,其一是关于经济社会学的一般理论研究,题目为《社会与经济:经济制度的社会构建》;其二是对美国电力工业(electrical utility industry)产生与发展的研究(与 Patric McGuire[1998]合作)。

在 Granovetter 的著作中,1985 年发表的讨论嵌入问题的文章具有最重要的地位,它成为导致新经济社会学产生的催化剂,并且成为经济社会学 1980 年代以来被引用得最多的论文。Granovetter 本人对“嵌入”概念的定义相当宽泛,并且认为经济行动是“嵌入在正在运行中的具体的社会关系系统中”(Granovetter 1985a,487)。网络对于嵌入概念具有核心意义(491)。根据 Granovetter 的观点,将行动者亲近的关系(immediate connections)与较远(more distant)的关系区分开来同样具有非常重要的意义。Granovetter 在他的其他著述中称这两种关系为“关系嵌入”(relational embeddedness)和“结构嵌入”(structural embeddedness)(1990,98-100;1992,34-37)。

Granovetter 对 1985 年论文最重要的完善是把“嵌入”概念和制度理论结合到了一起。在吸收 Berger 和 Luckman 研究成果的基础上,Granovetter 提出了制度是“凝固化网络”(congealed networks)的观点(1992,7)。人与人之间在经过了一段时间的交往之后,便会形成一种人们视之为理所当然的客观品性(objective quality)。经济制度具有“为集体行动调动资源”的特性(Granovetter 1992,6)。Granovetter 对嵌入的论断引起了广泛的讨论,有时候也遭到批评。Brian Uzzi 在他的著述中深入地探讨过这些问题,他认为一个公司可能“嵌入不足”(underembedded),

也可能“嵌入过渡”(overembedded),只有当一个公司在疏远的市场联系(arm's-length market tie)与更紧密的关系(more solid links)之间取得平衡的时候,公司才是最成功的(Uzzi 1997)。其他的批评则认为 Granovetter 忽视了经济行动的许多方面,包括经济行动与宏观经济水平、文化以及政治之间的关联(例如 Zukin 和 DiMaggio 1990; Zelizer 1988; Nee 和 Ingram 1998)。Zukin 与 DiMaggio 指出,为了完善这个缺陷,我们不仅要讨论“结构性嵌入”(structural embeddedness),而且还要研究“政治的”、“文化的”和“认知的嵌入”(cognitive embeddedness)。

### 结构社会学和网络的贡献

结构社会学对促进和推广在社会学(包括经济社会学)研究中使用网络分析方法起了关键性的作用。这种研究方法是以人们之间的关系和地位对社会过程具有至关重要的作用的命题为中心展开的(Millins 和 Mullins 1973, 251-69)。网络分析方法的应用者们常常运用数学的方法,重点分析社会的机制问题,同时避免使用回归分析和其他类似的定量研究方法。这方面最杰出的学者是 Harrison White 和他的弟子们,包括 Granovetter, Scott Boorman 以及 Michael Schwartz 等人。White 在经济社会学方面的研究主要关注网络、空洞链(vacancy chains)和市场等问题。他的研究开始于分析人们的身体状况(physical)如何依赖于他们所处的环境(surroundings),但他发现利益随即被嵌入在社会关系之中(White 1970, 1981, 1992, 24)。

网络问题一直是经济社会学研究的中心内容。很多研究是分析企业之间的网络关系,更为普遍的则是在所谓的工业区域(industrial districts)内进行网络关系分析(Ebers 1997; Saxenian 1994)。Burt (1992) 针对 Simmel 关于如果

你能够使得你的两位竞争对手互相拆台,你就占了上风(鹬蚌相争,渔人得利)的思想进行了网络分析。Brian Uzzi 于1997年开始进行的关于嵌入的研究同样使用网络方法,这与Granovetter研究商业群体(business groups)发表的论文(1994)如出一辙。这方面还有许多很好的研究成果可以列举(参见Powell和Lisa-Doerr 1994,本手册)。对网络分析方法的一种批评则认为它忽视了政治和文化在经济生活中所起的作用(Fligstein 1996, 657)。[16]

### 组织理论的贡献

新经济社会学非常成功地运用组织理论研究了一系列重要的问题,包括公司的结构以及公司与所处环境之间的关系等。一个很好的例子是Nicole Woolsey Biggart的《卡利斯塔型资本主义》(*Charismatic Capitalism*) (1989)一书,分析了一种非常特别的组织——直销组织,例如Tupperware和Mary Kay Cosmetics这样的直销公司。在组织理论中,有三种理论分析方法对新经济社会学的发展发挥了特别重要的作用,即资源依赖、人口生态学和新制度主义。

资源依赖,正像它的名字所表达的含义那样,它建立在组织必须依赖它的环境才能生存这样的假定之上。这方面的典型例子是Burt进行的一项研究(1983)。他在研究中发现,影响公司利润的三种重要因素分别是供应商、竞争者和消费者的数量。一个公司的“结构性自治”(structural autonomy)水平越高,它获取的利润就会越多;这就是说,当一个公司有许多供应商和许多消费者,而竞争者却很少时,那么公司处于能以低价位进货高价位销售的有利地位。

在人口生态学看来,生存才是推动组织发展的主要动力。人口生态学表明,一种组织模式的传播通常需要经过几个不同的阶段:非常缓慢的

开始阶段,然后是急剧的成长阶段,最后终于慢慢地确定成型并且稳固下来(例如Hannan和Freeman 1989)。对这一组织发展过程的个案研究,是在铁路、银行以及电话公司等各种不同的行业领域进行的。这些研究填补了经济社会学的空白(例如Carroll和Hannan 1995)。

新制度主义强烈地受到John Meyer思想的影响,它关注的中心是人们称之为组织的文化与认知层面的内容(参见Powell和DiMaggio 1991)。在Meyer看来,组织看上去要比它们的实际情况理性得多,一种特定的组织行为模式可能被广泛地采用,哪怕它和组织的环境并不匹配。人们一直在讨论的问题是,新制度主义的力量在于探索“那些使得行动者产生认知盲区或者不能按照其利益行动的因素”,而其关注的中心内容是制度环境(circumstances)问题,即分析“那种引导行动者产生正确认知及按照其利益行动的行为倾向,而且保证行动者能够如愿以偿的制度环境”(DiMaggio 1988, 4-5)。Fligstein (1990)对美国大公司的研究范例,证明了把较传统的利益分析方法与新制度主义分析方法结合为一体是可行的。Fligstein注意到,多层次多部门组织形式的广泛存在是其相互模仿的原因造成的——当然也因为这种组织形式使得公司利用新技术和占领国内市场更为容易。

### 文化社会学的贡献

在经济社会学家中存在一个运用文化方法进行研究工作的群体,并且相当多的人在其对经济现象的研究中涉及符号(symbols)、意义结构(meaning structures)及其他类似的概念和理论。文化经济社会学发展的贡献主要归功于该领域两位最杰出的代表人物,Viviana Zelizer和Paul DiMaggio。在一篇程序性的陈述(programmatic statements)中,Zelizer批评了当代经济社会学把



一切都还原为社会关系和网络倾向的“社会结构绝对主义”(social structural absolutism)(1988, 629)。她也同样反对将经济中的一切问题还原为文化的“文化绝对主义”(cultural absolutism)。她追求的目标是要将经济和文化因素都纳入解释的框架之中。DiMaggio 同样对完全用文化因素来解释经济的分析方法持怀疑态度,只是认为在分析中应该包括“文化元素”(cultural component)——但不需要更多(DiMaggio 1994, 27; 参见 Zukin 和 DiMaggio 1990, 17-18)。根据 DiMaggio 的观点,文化可以是“建构性”(constitutive)的,例如各种范畴(categories)、书写物(scripts)以及表征性的概念(conceptions of agency)等;文化也可以是“规范性”(regulative)的,比如各种规范(norms)、价值观(values)和惯例(routines)等。

Viviana Zelizer 的文化研究在该领域处于中心地位(不过,也请参见 Dobbin 1994; Abolafia 1998)。她的第一项主要成果(1979)是关于美国人寿保险的研究,该研究特别重视对宗教价值和经济价值之间冲突的探索。随着时间的推移,对经济的关注成为中心。此后,Zelizer 出版了《对无价儿童的定价》(*Pricing the Priceless Child*)一书(1985)。这本著作描绘了一场相似的运动前后发生变化的情形。儿童在19世纪那个时代是有明确的经济价值的,而在20世纪,把儿童视为一个情感概念的风气甚嚣尘上,因此儿童被视为“无价之宝”(priceless)。在她最近的主要研究中(1994),Zelizer 强调指出,货币形成的不是一种中性的和无社会性的力量(substance),货币是以被打上文化烙印的多种形态出现的力量(多元性的货币)(multiple monies)。

### 历史和比较传统的贡献

近来,一系列比较与历史的经济社会学研究

的出现,使得它已经成为现代经济社会学的一个组成部分,这使我们回想起马克斯·韦伯那些里程碑式的著作(参见 Dobbin, 本手册的第2章)。我们前文已经提及一些以历史材料为根据得出研究结论的此类成果(例如 Granovetter 和 McGuire 1998; Zelizer 1979, 1985, 1994)。[17]

在这份名单上,现在应该再加上 Bruce Carruthers 等人的名字。Carruthers 以研究17-18世纪英国的财政金融问题而著称;其他好几位经济社会学家的研究,则对 Alfred Chandler 关于美国大型工业公司兴起的理论解释提出了挑战。Carruthers 感兴趣的问题是,他要告诉人们不仅经济利益的确会影响政治,而且反过来也一样:“政治利益影响经济行动”(1996, 7)。通过对1700年东印度公司贸易份额原始资料的分析,他形成了政治野心明显地影响买卖双方选择的理论解释。对 Chandler 的批评同样强调国家在大型工业公司出现中的作用。Chandler 的核心理念——技术的最新发展使得在新世纪之交将大型工业公司重组为多层次多部门的巨无霸单位成为必要——也同样受到了批评(例如 Fligstein 1990; Roy 1990, 1997; Freeland 1996, 2001)。

特色明显的比较研究在数量上并不多。Frank Dobbin 引人注目的著作《打造产业政策:铁路时代的美国、英国和法国》(1994, 也可参见 Evans 1995),算是其中之一。这本书的作者认为,在1852到1900年间这三个国家的工业政策在几个重要的方面都有所不同。在美国,地方自治和联邦国家控制力的弱小,使得铁路的管理规范转变为反垄断和对私人创业实施保护的政策。中央集权的国家传统使得法国当局对铁路的计划和运行都采取强力的干预政策。而在素具精英保护传统的英国,则产生了以庇护那些展现出企业家精神的小公司为主旨的工业政策。

## James Coleman 的贡献和以利益为基础的社会学

James Coleman (1926 - 1995) 在最近几十年内发展起来的利益的社会学分析框架, 是一种最为激进的分析方法。他的研究开始于 1960 年代早期, 其思想最终在《社会理论的基础》(1990) 一书中得到了完整的阐述。Coleman 试图将利益作为社会学建立的全部基础, 并且一开始他几乎没有关注经济社会学 (参见 Coleman 1994)。不过, 需要指出的是, 就在 Granovetter 关于嵌入的论文发表的同一年, Coleman 发表了一篇简要的论文, 提出了与 Granovetter 相同的观点, 即指出经济学家没有将社会关系纳入他们的分析之中 (1985, 85)。

在《社会理论的基础》一书中, 阐述其核心理论观点的那一章题为“行动者、资源、利益与控制”(第2章); 在这一章中, 作者试图重新解释利益理论从而使其更具社会学风范。Coleman 的出发点是, 仅仅说明行动者和他们的利益是不够的, “资源”和“控制”问题也必须加以考虑。Coleman 指出, 如果一个行动者与另一个人存在某种利益关系, 那么他们俩就会进行交往并且建立起一个社会系统。在 Coleman 的话语体系 (terminology) 中, 如果行动者 A 控制着与行动者 B 利益相关的资源, 那么他们就会进行交往。

在《社会理论的基础》一书以及 Coleman 的其他著作中, 我们都能发现很多与经济社会学密切相关的内容。Coleman 理论中三个至关重要的主题是信任、社会资本和现代法人 (modern corporation)。Coleman 的信任概念与 Smelser 所定义的信任具有本质的不同。Smelser 强调信任是一种不加思考的信念 (belief), 而 Coleman 则认为信任是有意识的博弈 (bet): 你会计算信任某人给自己带来的是利益还是损失。任何可以帮助个体

实现自己利益的社会关系都是社会资本。“‘社会资本’这一概念所承载的功能, 通过对行动者为其实现自己的利益具有资源使用价值的社会结构中的各个方面表现出来” (Coleman 1990, 305)。例如公司 (firm) 就是一种社会资本形式的代表——即便社会资本常常以某些行动产生歪打正着效果的形式表现出来。最后, Coleman 强调指出, 一旦人们建立了一个公司来实现自己的利益目标, 则公司本身也能够追求它自己的利益 (主要参见 Coleman 1974)。对 Coleman 来说, 公司基本上是一种社会造物, 运用代理理论 (agency theory) 来分析它显得特别适用。

## Pierre Bourdieu 及其他欧洲学者对经济社会学的贡献

新经济社会学主要是一种美国现象, 而且最近才开始向欧洲传播。然而, 很多重要的欧洲社会学家, 一直都把分析经济问题作为其对社会总体进行社会学研究的一个方面来对待。这种情况不仅在 Raymond Aron, Michel Crozier 以及 Ralf Dahrendorf 等人身上表现明显, 而且包括 Niklas Luhmann, Jürgen Habermas 和 Pierre Bourdieu 在内的当代著名社会学家也是如此 (参见 Giddens 1973, 1987)。例如, Luhmann (1927 - 1998) 写过很多关于经济的文章, 可惜他的观点没有引起当代学术界的注意。他一直坚持认为“只有对研究方法进行革新, 经济社会学才能够发展, 而且经济社会学应该从确定经济是社会的子系统的理念开始展开研究” (Luhmann [1970] 1982, 221 - 22; 参见 1988; Beckert 2002, 201 - 40)。Habermas 与 Luhmann 相比, 经济学方面的著述要少得多, 而且他也从来没有表现出任何对经济社会学的兴趣。尽管如此, 但是他的总体性论题中, 关于现代社会中个体的生活世界已经不能与

包括经济子系统在内的世界系统分离开来的观点,却一直是讨论的主要内容(例如 Habermas 1984-1987; 参见 Sitton 1998; 关于知识建构的兴趣,参见 Habermas [1968] 1971)。〔18〕

在重要的欧洲社会学家中,Bourdieu 是对经济问题表现出最浓厚兴趣的第一人,从他 1950 年代对阿尔及利亚的研究到最近在《经济的社会结构》(2000b)一书中关于住房市场的研究都可以看出来。Bourdieu 还通过在他主编的学术杂志《社会科学研究文稿》上开办讨论经济问题的专刊来发展经济社会学,讨论的内容包括“社会资本”(31 期,1980)、“经济的社会建构”(65 期,1986)以及“经济与经济学家”(119 期,1997)等。

不过,尤为重要的是 Bourdieu 发展出了一种与嵌入分析模式及其分支方法具有同等功能的理论分析范式,即把经济作为一个场域(field)进行分析的思想,场域包含进行理论解释的所有内容。

最能体现 Bourdieu 对经济社会学充满兴趣的,是他的经验研究《阿尔及利亚的工作和工人》一书,这部著作可以被看做是一项内容丰富的民族志研究(该书有英文缩写本,参见 Bourdieu 1979)。这本书的某些特色在于 Bourdieu 将阿尔及利亚农民的传统世界观和现代人的资本主义世界观一起呈现出来。阿尔及利亚的农民对土地有一种强烈的感情并与土地形成一种近乎神秘的关系。这种情形不会在一个工薪阶层和资本占主导地位的社会里出现。在阿尔及利亚,工作和生产力之间没有直接的关系,人们总是努力保持忙忙碌碌的状态;他们用一种异样的方式看待像货币和信用这样的制度,认为用货币进行交换不如以物易物的实物交换来得实在,而信用——这种被认为与财产反其道而行之且束缚人手脚的东西——则更是稀有出现,只有在人们处于极度的困境中才不得已而为之。在阿尔及利亚,商业投机因为比工业投资风险小得多而更受人们的青睐。

在经济社会学领域,Bourdieu 同样创造了一种具有普遍意义的分析方法。作为其普通社会学在经济社会学中的应用,他所创造的分析方法包括场域(field)、惯习(habitus)以及资本类型等核心范畴。1997 年 Bourdieu 发表了一篇题为“经济场域”的论文,几年之后,他对该文进行了修改并换上“经济人类学原理”这个新标题(Bourdieu 1997, 2000a; 见本手册第 4 章)。

因为 Bourdieu 对 Granovetter 的分析方法持强烈批评态度,认为 Granovetter 的嵌入分析中忽视了场域分析中的结构维度内容——因此,人们在讨论当代经济社会学方法时,有理由同时讨论这两种方法:即嵌入分析方法和场域分析方法。

根据 Bourdieu 的理论,经济可以被定义为一个场域(这与说一个产业和一个公司形成一个场域是一样的),场域由实际的和潜在的关系构建而成(Bourdieu 和 Wacquant 1992, 94-120; Bourdieu 1997; 参见 Fligstein 2001)。每一个场域都有它自己的逻辑和社会结构。一个场域的结构还可以通过它对资本的分配来理解。除了经济资本以外,其他三种资本同样非常重要,它们是社会资本、文化资本和符号资本。社会资本是人们之间形成的与经济事务相关的社会联系;文化资本来源于一个人所受的教育和家庭背景;符号资本与形成人们认知基础的各种因素有关,比如善意(goodwill)与忠诚(brand loyalty)(Bourdieu 1997; 关于不同类型社会资本的解释,参见 Bourdieu [1983] 1986)。在经济场域中的个体行动者带有他们各自的“经济惯习”或者称为“经济先见”(economic predispositions),这使得他们未来的行动与他们过去的经验联系在一起。经济人(Homo economicus),Bourdieu 说,“那只是一种人类学意义上的怪物”(anthropological monster)(1997, 61)。Bourdieu 理论中的经济行动者不是按照理性的(rational)原则行动,而是按照合理



的 (reasonable) 方式行动。

在 Bourdieu 的普通社会学理论中,除了场域、资本和惯习这三个重要概念以外,还有同样重要但是经常被忽视的第四个概念,那就是利益 (interest),或者说正是由于利益的存在才推动行动者加入场域的。“利益‘无处不在’,它推动行动者去参与,去说服自己进行博弈如何值得并且其目标何以值得追求;它推动行动者认识到博弈和获胜所得的价值所在”(1998a 77; 参见 Bourdieu 和 Wacquant 1992, 115-17)。利益的对立面就是事不关己 (indifference)。每一个场域都有它自己的利益所在,即使它表面上伪装成与利益毫不相干的样子。Bourdieu 批评经济学家认为利益不具有历史性 (ahistorical) 的观点——与人类学意义上的不变特性相差十万八千里,利益的特性是由历史决定的 (historical arbitrary) (Bourdieu 和 Wacquant 1992, 116)。Bourdieu 批评经济学家认为“经济利益”是一切事物发展的推动力量同样是错误的:“人类学与比较历史学的研究已经证明,唯有合适的制度所形成的社会魔力,才能将世间的一切转化成为人们所追求的利益” (Bourdieu 和 Wacquant 1992, 117)。Bourdieu 把人们认为经济场域规律可以应用于解释社会所有其他领域中现象的想法称为“经济主义” (1998a, 83)。〔19〕

Bourdieu 的研究在当代经济社会学中讨论不多,例如,《区隔》(Bourdieu [1979] 1986) 一书就有很多关于偏好的形成以及消费研究的新方法方面的内容值得介绍和讨论。Bourdieu 对经济损害 (economic suffering) 的强调以及他将此与基督教神正论的疑难问题联系起来也非常有意思 (例如 Bourdieu 等人 1999)。同样有价值的是,他还做过讨论经济社会学规范性方面问题的努力,例如在他最近出版的一本研究“资本的残暴性” (the tyranny of capital) 的小书中就论述及此 (1998b; 也可参见 Bourdieu 2002)。

不过,如果认为 Bourdieu 是当今法国唯一对经济社会学感兴趣的社会学家,那就错了。Luc Boltanski 与 Laurent Thevenot 研究一个行动能够以不同的方式被正当化或合法化的著作 ([1987] 1991), 这与经济社会学存在着潜在的关系 (例如 Stark 2000)。他们关于人们通过参照不同的正当“世界” (worlds) 来使其行为合法化的观点一言难尽,让我们举一个例子来说明它。一个为公司工作的人可以通过效率 (市场世界) 或者忠诚 (民间世界) (the domestic world) 来证明其行为的正当性——但这两种方法会导致非常不同的结果 (Boltanski 和 Thevenot [1987] 1991)。Boltanski 还批评网络方法具有意识形态和前资本主义的特性 (Boltanski 和 Chiapello 1999)。谈到网络问题,必须提到 Michel Callon, 他对网络理论进行了补充,认为不光是个体和组织是行动者,而且客体 (objects) 也可以成为行动者 (例如 Law 和 Hassard 1999; 参见 Callon 1998)。例如,一台机器能够决定机器的使用者必须产生何种形式的操作行动以及她在生产过程中怎样和其他人发生关系。根据 Callon 的另外一个重要观点,经济学理论之所以能和现实拟合得那么好,是因为它事先就帮助创造出了这个现实 (即所谓表演性) (performativity)。

在美国之外,法国已经成为经济社会学创新研究的中心。他们的研究成果除了上面提到的那些著作之外,还应该算上 Frederic Lebaron 对法国经济学家的研究、Emmanuel Lazega 对法律事务所 (law firm) 中工作的研究以及 Philippe Steiner 对不同经济知识类型的研究 (Lebaron 2000; Lazega 2000; Steiner 1998, 2001, 2004)。在欧洲的其他国家中,同样产生了相当可观的经济社会学方面的研究成果。例如,英国和西班牙,在货币与金融社会学的研究领域中,就出现了好几位研究技能娴熟的专家 (例如 Dodd 1994; Ingham 1998,

2004; Izquierdo 2001)。一项颇具创新意义的关于遗产继承 (inheritance) 的研究成果已经在德国发表, 德国在金融社会学研究方面同样具有很强的实力 (Beckert, 也可参见 Beckert 2002; Knorr Cetina 和 Preda; 参见 Zuckerman 1999)。工业区域的社会学研究现在正在意大利展开 (例如 Trigilia 2001)。最后, 德国的 Knorr Cetina 和瑞典的 Aspers 都已经在各自独立地着手进行一项将现象学理论应用于经济社会学分析的课题研究 (Knorr Cetina 和 Brugger 2002; Aspers 2001b)。在欧洲, 一些对经济社会学进行一般性介绍的书籍已经出版面世; 此外, 在欧洲还产生了一个专门为经济社会学撰稿的时事通讯 (newsletter) (Steiner 1999; Trigilia 2002; 参见经济社会学: 欧洲电子通讯, 1999 - ; 参见 <http://econsoc.mfipg.de>)。

## 总结

篇幅的限制使得我们不能在此对经济社会学的历史发展与现在所取得的成就, 进行全面系统的分析 (这些更大量的工作留在后边的章节中完成)。不过, 我们已经有了足够的信心, 对当代的经济社会学, 特别是对经济学与社会学之间的关系, 在一定程度上做出公平扼要的评述。

现在情况的独特性在于, 自从 19 世纪经济学第一次研究制度以来, 随着 1990 年代经济学的发展, 主流经济学又重新开始研究经济制度问题。这种情况已经在正统经济学内部产生了一系列很有意思的发展, 同时导致了经济学开始尝试与其他社会科学, 如心理学、历史学等进行对话。这种对话不仅对经济学家重要, 对于社会学家来说也同样重要。因为经济学和社会学这两个学科, 都需要通过深入的对话, 来填补将近一个世纪以来因忽视经济制度研究所造成的空白。自从本手册的第一版问世后, 融合经济学与社会学两种方

法进行研究的成果已经产生, 我们推选 Avner Greif 的重要研究作为这方面的典型代表 (例如, 1994)。

“帝国主义”方式 (mode), 无论是社会学形式的帝国主义, 还是经济学形式的帝国主义, 看起来不管对于研究经济行为还是研究经济制度 (或者为达同样目的而研究一般的行为和制度), 都是一种没有前途的方法。每种行为决定因素的复杂多样性表明, 研究方法的科学效果越好, 其构成成分的单一性程度会越低。的确, 学术研究中的“帝国主义”行径, 激起了经济学和社会学的激烈争论。但是, 这种争论导致争辩者为守卫甚至扩展各自的学科领域而进行激烈争斗而非心平气和的学术探讨, 最终形成的是有悖于学科进步的负面结果。〔20〕

与此相应, 我们认为, 如果我们追随韦伯和 Schumpeter 在其当年的社会经济学 (social economics) 研究中所采用的方法, 来进行我们今天的经济社会学研究, 将会取得更加丰硕的成果, 因为他们所使用的是一种视野开阔且融合多学科内容的研究方法。换句话说, 经济社会学既要体现出自己鲜明的独特个性, 但同时又要加强和经济学理论、经济历史学和经济人类学的合作和共存。我们也希望经济学系可以将经济社会学纳入其课程体系之中, 并且聘用经济社会学家担任教职, 就像美国的商学院现在所做的那样。

虽然现代多元的研究方法已经丰富和活跃了经济社会学, 但那种对古典社会学进行更为大胆和创造性的综合研究, 则明显缺乏。如果不能在理论发展中与其他学科相互取长补短, 而是像其他有些领域的研究那样, 一味地强调专业化和分支专业化 (specializes and subspecializes), 那么经济社会学的发展只能像蜗牛一样慢慢爬行。继续加强对重要理论问题探索的力度, 并朝着进行综合性研究的方向前进, 是经济社会学要解决的基

本问题。

在经济学和社会学的相关研究领域,一种可行的研究模式可以被称之为“互补性阐释”(complementary articulation)。作为一种必要的手段,任何一门学科在研究中都是重点分析某些可操作性变量和影响因素,而将其他变量或因素“冻结”(freezes)为不变的背景假定(parameter assumptions)。这种被假定不变的背景,正是社会科学中某些以此为出发点的研究方法遭到质疑和引起争议的地方。操作性变量扮演的关键性角色,与人为认定不变的背景身份之间展开的对话,使经济学与社会学之间的交流与理论发展呈现出美好的前景。

这种策略比我们在前文的分析中所提到的几种观念和方法,如帝国主义(imperialism)、争辩者之间的敌视(polemical hostility)、相互的隔阂与忍耐(mutual separation and toleration)或者无原则的折中主义(shapeless eclecticism)都要更加引人入胜得多。

在经历了一个世纪对经济制度的忽视而出现研究空白的情况下,我们也同样希望用提出新的问题的方法来消除经济学与社会学之间的传统边界。正是基于这个原因,无论是经济学家还是社会学家,愿意接受新的与不熟悉的思想都很有必要。像现在这种拉近经济学家和社会学家距离的机会并不是很多的,所以不应该被忽视。

## 注释

\* 本章原本是请麦凡女士翻译,我来校对的。但是麦凡当时正忙于去美国留学,并且那时她翻译此类文献尚存在专业理解上的困难,因此尽管她把本章的内容大致都翻译了一遍,但我后来发现无法在她翻译稿的基础上进行校对,只好重新翻译。尽管如此,我们还是非常感谢麦凡所做的努力和贡献。——译者注

①虽然本章包括了许多与本手册的第一版相同章节

(经济的社会学视角)中同样的内容,但它是经过了全面的改写和修订才成为现在这个样子的。我们在本章中还引进了一个新的主题:在经济社会学中,必须更加重视利益问题的研究。在此我们要感谢 Fred Block, Robyn Dawes, Frank Dobbin 以及 Viviana Zelizer 非常有益的评论。

②这个领域一直被称为“经济生活的社会学”,这与 Simmel(1976), Granovetter 与 Swedberg(1992, 2001), Fred Block(1990)所称呼的“经济学的社会学”(sociology of economics)差不多。我们很难说出这些定义与经济社会学(economic sociology)这个名称之间有什么差别。出于方便我们才保留古典社会学文献中出现的名词。作为一个对所有从事有关经济的社会科学研究的共同称呼——经济理论加上经济史以及经济社会学等等——我们赞同韦伯, Schumpeter 以及 Etzioni(1988)认为这门学科被称之为“社会经济学”(social economics)更为恰当的观点。

③经济社会学这个名词同样一直被用来称呼应用于研究一般社会行为的理性选择视角的相关学科(参见 Becker 1990)。这种用法对我们来说显然太宽泛,因为它实际上包含了社会学的所有内容(减去正统经济学的分析)。

(罗教讲 译)

## 参考文献

- Abolafia, Mitchel. 1998. "Markets as Culture: An Ethnographic Approach." Pp. 69-85 in *The Laws of the Markets*, ed. Michel Callon. Oxford: Blackwell.
- Akerlof, George. 1984. "A Theory of Social Custom, of Which Unemployment May Be One Consequence." *Quarterly Journal of Economics* 44:749-75.
- . 1990. "Interview." Pp. 61-78 in *Economics and Sociology*, ed. Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Arrow, Kenneth. 1990. "Interview: Kenneth Arrow." Pp. 133-51 in *Economics and Sociology*, ed. Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Aspers, Patrik. 1999. "The Economic Sociology of Alfred Marshall: An Overview." *American Journal of Economics and Sociology* 58:651-67.
- . 2001a. "Crossing the Boundary of Economics and Sociology: The Case of Vilfredo Pareto." *American Journal of Economics and Sociology* 60: 519-46.
- . 2001b. *A Market in Vogue: A Study of Fashion Photography in Sweden*. Stockholm: City University Press.
- Babb, Sarah. 2001. *Managing Mexico: Economists from*



- Nationalism to Neoliberalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Baker, Wayne. 1984. "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89:775-811.
- Bates, Robert, Avner Greif, Margaret Levi, and Jean-Laurent Rosenthal. 1998. *Analytic Narratives*. Princeton: Princeton University Press.
- Becker, Gary. 1990. "Interview: Gary Becker." Pp. 27-46 in *Economics and Sociology*, ed. Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Beckert, Jens. 2002. *Beyond the Market: The Social Foundations of Economic Efficiency*. Princeton: Princeton University Press.
- . Forthcoming. *Unearned Wealth: Inheritance in France, Germany, and the United States since 1800*.
- Berger, Peter, and Thomas Luckmann. 1967. *The Social Construction of Reality: A Treatise in the Sociology of Knowledge*. New York: Doubleday.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1989. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- , ed. 2002. *Readings in Economic Sociology*. Oxford: Blackwell.
- Block, Fred. 1990. "Economic Sociology." Pp. 21-45 in *Post-industrial Possibilities: A Critique of Economic Discourse*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 2001. Introduction. Pp. xviii-xxviii in *The Great Transformation*, by Karl Polanyi. Boston: Beacon Press.
- . 2003. "Karl Polanyi and the Writing of *The Great Transformation*." *Theory and Society* 32:275-306.
- Boltanski, Luc, and Eve Chiapello. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.
- Boltanski, Luc, and Laurent Thévenot. [1987] 1991. *De la justification. Les économies de la grandeur*. Paris: Gallimard.
- Bourdieu, Pierre. 1963. "Travail et travailleurs en Algérie: Étude sociologique." Pp. 257-389 in *Travail et travailleurs en Algérie*, by Pierre Bourdieu et al. Paris: Mouton.
- . 1979. "The Disenchantment of the World." Pp. 1-91 in *Algeria, 1960*. Trans. Richard Nice. Cambridge: Cambridge University Press.
- . [1979] 1986. *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Trans. Richard Nice. London: Routledge.
- . [1983] 1986. "The Forms of Capital." Pp. 241-58 in *Handbook of Theory and Research in Education*, ed. John Richardson. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- . 1997. "Le champ économique." *Actes de la recherche en sciences sociales* 119:48-66.
- . 1998a. "Is a Disinterested Act Possible?" Pp. 75-91 in *Practical Reason: On the Theory of Action*. Trans. Richard Nice, et al. Stanford: Stanford University Press.
- . 1998b. *Acts of Resistance: Against the Tyranny of the Market*. Trans. Richard Nice. New York: New Press.
- . 2000a. "Principes d'une anthropologie économique." Pp. 233-70 in *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil.
- . 2000b. *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil.
- . 2002. *Interventions, 1961-2001. Science sociale & action politique*. Marseille: Agone.
- Bourdieu, Pierre, and Loïc Wacquant. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bourdieu, Pierre, et al. 1999. *The Weight of the World: Social Suffering in Contemporary Society*. Trans. Priscilla Parkhurst Ferguson. Stanford: Stanford University Press.
- Burawoy, Michael. 1977. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- 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: Harvard University Press.
- Braverman, Harry. 1974. *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York: Monthly Review Press.
- Callon, Michel, ed. 1998. *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell.
- Camerer, Colin, George Loewenstein, and Matthew Rabin, eds. 2004. *Advances in Behavioral Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Camic, Charles. 1991. "Introduction: Talcott Parsons before *The Structure of Social Action*." Pp. ix-lxix in *The Early Essays*, by Talcott Parsons. Chicago: University of Chicago Press.
- Cardoso, Fernando H., and E. Faletto. 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Carroll, Glenn, and Michael Hannan, eds. 1995. *Organizations in Industry*. Oxford: Oxford University Press.
- Carroll, Glenn, R., and Michael T. Hannan. 2000. *The Demography of Corporations and Industries*. Princeton: Princeton University Press.
- Carruthers, Bruce. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Carruthers, Bruce, and Sarah Babb. 2000. *Economy/Society: Markets, Meanings, and Social Structure*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Coleman, James. 1974. *Power and the Structure of Society*. New York: W. W. Norton.
- . 1985. "Introducing Social Structure into Economic Analysis." *American Economic Review* 74(2): 84-88.
- . 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1994. "A Rational Choice Perspective on Economic Sociology." Pp. 166-80 in *The Handbook of*

- Economic Sociology*, ed. Neil Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton University Press.
- Dahl, Robert. 1958. "A Critique of the Ruling Elite Model." *American Political Science Review* 52: 436-69.
- DiMaggio, Paul. 1988. "Interest and Agency in Institutional Theory." Pp. 3-21 in *Institutional Patterns and Organizations*, ed. Lynn Zucker. Cambridge: Ballinger.
- . 1994. "Culture and Economy." Pp. 27-57 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton University Press.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railroad Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- , ed. 2003. *The Sociology of the Economy*. New York: Russell Sage Foundation.
- Dodd, Nigel. 1994. *The Sociology of Money: Economics, Reason, and Contemporary Society*. Cambridge: Polity Press.
- Domhoff, William G., and Thomas Dye, eds. 1987. *Power Elites and Organizations*. London: Sage.
- Dore, Ronald. 1983. "Goodwill and the Spirit of Capitalism." *British Journal of Sociology* 34:459-82.
- Durkheim, Émile. 1887. "La science positive de la morale en Allemagne." *Revue philosophique de la France et de l'étranger* 24:33-58, 113-42, 275-84.
- . [1897] 1951. *Suicide: A Study in Sociology*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . [1895] 1964. *The Rules of Sociological Method*. New York: Free Press.
- . [1912] 1965. *The Elementary Forms of Religious Life*. New York: Free Press.
- . [1888] 1978a. "Course in Sociology: Opening Lecture." Pp. 43-70 in *On Institutional Analysis*, by Émile Durkheim, ed. Mark Traugott. Chicago: University of Chicago Press.
- . [1909] 1978b. "Sociology and the Social Sciences." Pp. 71-90 in *On Institutional Analysis*, by Émile Durkheim, ed. Mark Traugott. Chicago: University of Chicago Press.
- . [1902] 1980. "Georg Simmel, *Philosophie des Geldes*." Pp. 94-98 in *Contributions to l'Année Sociologique*. New York: Free Press.
- . [1950] 1983. *Professional Ethics and Civic Morals*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- . [1893] 1984. *The Division of Labor in Society*. New York: Free Press.
- Ebers, Mark, ed. 1997. *The Formation of Inter-organizational Networks*. Oxford: Oxford University Press.
- Economic Sociology: European Electronic Newsletter*. 1999-. <http://econsoc.mpifg.de>.
- Eggertsson, Thrainn. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Etzioni, Amitai. 1988. *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. New York: Free Press.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: State and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61:656-73.
- . 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-First Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Frank, Andre Gunder. 1967. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America*. New York: Monthly Review Press.
- Freeland, Robert. 1996. "The Myth of the M-Form? Governance, Consent, and Organizational Change." *American Journal of Sociology* 102:483-526.
- . 2001. *The Struggle for Control of the Modern Corporation: Organizational Change at General Motors, 1924-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frisby, David. 1978. Preface to the 2d ed. Pp. xv-xlii in *The Philosophy of Money*, by Georg Simmel. London: Routledge.
- Furubotn, Eirik, and Rudolf Richter. 1997. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of New Institutional Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Galbraith, John Kenneth. 1973. "Power and the Useful Economist." *American Economic Review* 63:1-11.
- . 1984. *The Anatomy of Power*. London: Hamilton.
- Giddens, Anthony. 1983. *The Class Structure of Advanced Societies*. London: Hutchinson.
- . 1987. "Social Theory and the Problems of Macroeconomics." Pp. 183-202 in *Social Theory and Modern Sociology*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Gorz, André. 1977. *Capitalism in Crisis and Everyday Life*. Trans. John Howe. Atlantic Highlands, N.J.: Humanities Press.
- Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1985a. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- . 1985b. "Luncheon Roundtable Talk on the 'New Sociology of Economic Life.'" American Sociological Association Meeting, August 26. Washington, D.C.
- . 1990. "The Old and the New Old Economic Sociology: A History and an Agenda." Pp. 89-112 in *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, ed. Roger Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- . 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociologica* 35:3-11.
- . 1994. "Business Groups." Pp. 453-75 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton University Press.

- . 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, Mark, and Patrick McGuire. 1998. "The Making of an Industry: Electricity in the United States." Pp. 147–73 in *The Laws of the Market*, ed. Michel Callon. Oxford: Blackwell.
- Granovetter, Mark, and Richard Swedberg, eds. 1992. *The Sociology of Economic Life*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- , eds. 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2d ed. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Greif, Avner. 1994. "Cultural Beliefs and Organization of Society: Historical and Theoretical Reflections on Collectivist and Individualist Societies." *Journal of Political Economy* 102:912–50.
- . 1998. "Historical and Comparative Institutional Analysis." *American Economic Review* 88(2): 80–84.
- . Forthcoming. *Institutions: Theory and History. Comparative and Historical Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guillén, Mauro, et al., eds. 2002. *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*. New York: Russell Sage Foundation.
- Habermas, Jürgen. [1968] 1971. *Knowledge and Human Interest*. Trans. Jeremy J. Shapiro. Boston: Beacon Press.
- . 1984–87. *The Theory of Communicative Action*. 2 vols. Cambridge: MIT Press.
- Hannan, Michael, and John Freeman. 1989. *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ingham, Geoffrey. 1998. "On the Underdevelopment of 'The Sociology of Money.'" *Acta Sociologica* 41:3–18.
- . 2004. *The Nature of Money*. Cambridge: Polity Press.
- Izquierdo, A. Javier. 2001. "Reliability at Risk: The Supervision of Financial Models as a Case Study for Reflexive Economic Sociology." *European Societies* 3(1): 69–90.
- Jevons, W. Stanley. [1879] 1965. Preface to the 2d ed. Pp. xi–liii in *The Theory of Political Economy*. 5th ed. New York: Augustus M. Kelley.
- Keister, Lisa. 2000. *Wealth in America: Trends in Wealth Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Knight, Frank. [1921] 1985. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Knorr Cetina, Karin, and Urs Brügger. 2002. "Global Macrostructures: The Virtual Societies of Financial Markets." *American Journal of Sociology* 107:905–50.
- Knorr Cetina, Karin, and Alex Preda, eds. Forthcoming. *The Sociology of Financial Markets*. Oxford: Oxford University Press.
- Law, John, and John Hassard, eds. 1999. *Actor Network Theory and After*. Oxford: Blackwell.
- Lazega, Emmanuel. 2000. *The Collegial Phenomenon: Social Mechanisms of Cooperation among Peers*. Oxford: Oxford University Press.
- Lebaron, Frédéric. 2000. *La croyance économique. Les économistes entre science et politique*. Paris: Seuil.
- Leontief, Wassily. 1971. "Theoretical Assumptions and Nonobserved Facts." *American Economic Review* 61(1): 1–7.
- Lippmann, S. A., and J. J. McCall. 2001. "Information Economics." Pp. 7480–86 in vol. 11 of *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Oxford: Elsevier.
- Luhmann, Niklas. [1970] 1982. "The Economy as a Social System." Pp. 190–225 in *The Differentiation of Society*. New York: Columbia University Press.
- . 1988. *Die Wirtschaft der Gesellschaft*. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- Makler, Harry, Alberto Martinelli, and Neil Smelser, eds. 1982. *The New International Economy*. London: Sage.
- Marshall, Alfred. 1919. *Industry and Trade*. London: Macmillan.
- . [1920] 1961. *Principles of Economics*. 9th (variorum) ed. 2 vols. London: Macmillan. The first edition appeared in 1890.
- Marshall, Gordon. 1982. *In Search of the Spirit of Capitalism: Max Weber's Protestant Ethic Thesis*. London: Hutchinson.
- Marx, Karl. [1867] 1906. *Capital: A Critique of Political Economy*. New York: Modern Library.
- . [1852] 1950. *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*. New York: International Publishers.
- . [1859] 1970. *A Contribution to the Critique of Political Economy*. New York: International Publishers.
- . [1857–58] 1973. *Grundrisse: Foundations of the Critique of Political Economy*. New York: Vintage Books.
- . [1843] 1978. "Theses on Feuerbach." Pp. 143–45 in *The Marx-Engels Reader*, ed. Robert C. Tucker. 2d ed. New York: W. W. Norton.
- Mauss, Marcel. [1925] 1990. *The Gift: The Form and Reason for Exchange in Archaic Societies*. New York: W. W. Norton.
- Merton, Robert K. 1968. *Social Theory and Social Structure*. Enlarged ed. New York: Free Press.
- Mills, C. Wright. 1956. *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mommsen, Wolfgang. 2000. "Max Weber's 'Grand Sociology': The Origins and Composition of *Wirtschaft und Gesellschaft*. *Soziologie*." *History and Theory* 39:364–83.
- Montesquieu, Charles de Secondat, baron de. [1748] 1989. *The Spirit of the Laws*. Trans. and ed. Anne M. Cohler, Basia Carolyn Miller, and Harold Samuel Stone. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mullainathan, S., and R. H. Thaler. 2001. "Behavioral Economics." Pp. 1094–1100 in vol. 2 of *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Oxford: Elsevier.



- Mullins, Nicholas, and Carolyn Mullins. 1973. *Theories and Theory Groups in Contemporary American Sociology*. New York: Harper and Row.
- Nee, Victor, and Paul Ingram. 1998. "Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure." Pp. 19-45 in *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary C. Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- Pareto, Vilfredo. [1916] 1963. *The Mind and Society: A Treatise on General Sociology*. 2 vols. New York: Dover.
- Parsons, Talcott. [1940] 1954. "Motivation of Economic Activities." Pp. 50-68 in *Essays in Sociological Theory*. New York: Free Press.
- . [1937] 1968. *The Structure of Social Action*. 2 vols. New York: Free Press.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. New York: Free Press.
- Poggi, Gianfranco. 1993. *Money and the Modern Mind: Georg Simmel's Philosophy of Money*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Polanyi, Karl. [1944] 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Hill.
- . [1957] 1971. "The Economy as Instituted Process." Pp. 243-69 in *Trade and Market in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad Arensberg, and Harry Pearson. Chicago: Henry Regnery.
- . 1977. *The Livelihood of Man*. New York: Academic Press.
- . [1947] 1982. "Our Obsolete Market Mentality." Pp. 59-77 in *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, ed. George Dalton. Boston: Beacon.
- Polanyi, Karl, Conrad Arensberg, and Harry Pearson, eds. [1957] 1971. *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery.
- Powell, Walter, and Paul DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Powell, Walter, and Laurel Smith-Doerr. 1994. "Networks and Economic Life." Pp. 368-402 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Quirk, James. 1976. *Intermediate Microeconomics*. Palo Alto, Calif.: Science Research Associates.
- Roy, William. 1990. "Functional and Historical Logic in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation." *Comparative Social Research* 12:19-44.
- . 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Sahlins, Marshall. 1976. *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Saint-Simon, Henri de. 1964. *Social Organization, The Science of Man, and Other Writings*. New York: Harper and Row.
- Sandmo, Agnar. 1971. "On the Theory of the Competitive Firm under Price Uncertainty." *American Economic Review* 61(1): 65-73.
- Saxenian, AnnaLee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- Scherer, F. M. 1990. *Industrial Market Structure and Industrial Performance*. 3d ed. Boston: Houghton Mifflin.
- Schlicht, Ekkhart. 1998. *On Custom in the Economy*. Oxford: Clarendon Press.
- Schumpeter, Joseph A. 1908. *Das Wesen und der Hauptinhalt der theoretischen Nationalökonomie*. Leipzig: Duncker and Humblot.
- Schumpeter, Joseph A. 1912. *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. Leipzig: Duncker and Humblot.
- Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schumpeter, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis*. London: Allen and Unwin.
- Schumpeter, Joseph A. [1918] 1991. "The Crisis of the Tax State." Pp. 99-140 in *The Economics and Sociology of Capitalism*, by Joseph A. Schumpeter, ed. Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Schumpeter, Joseph A. [1942] 1994. *Capitalism, Socialism, and Democracy*. London: Routledge.
- Schumpeter, Joseph A. 2003. "Unternehmer [Entrepreneur]." *Annual Review of Austrian Economics* 6:235-66.
- Simmel, Georg. [1908] 1955. "Competition." Pp. 57-85 in *Conflict and the Web of Group-Affiliation*. New York: Free Press.
- . [1908] 1971. "The Problem of Sociology." Pp. 23-35 in *On Individuality and Social Forms*, by Georg Simmel, ed. Donald Levine. Chicago: University of Chicago Press.
- . [1907] 1978. *The Philosophy of Money*. London: Routledge. The first edition appeared in 1900.
- Simon, Herbert. 1982. *Models of Bounded Rationality*. 2 vols. Cambridge: MIT Press.
- Sitton, John. 1998. "Disembodied Capitalism: Habermas' Conception of the Economy." *Sociological Forum* 13:61-83.
- Smelser, Neil. 1963. *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- . 1976. *The Sociology of Economic Life*. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- , ed. 1965. *Readings on Economic Sociology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Smelser, Neil, and Richard Swedberg, 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Sombart, Werner. 1902-27. *Der Moderne Kapitalismus*. 3 vols. Leipzig: Duncker und Humblot.
- . 1930. *Die Drei Nationalökonomien. Geschichte und System der Lehre von der Wirtschaft*. Leipzig: Duncker und Humblot.

- . 1935. *Das ökonomische Zeitalter*. Berlin: Buchholz und Weisswange.
- Stark, David. 2000. "The Sociology of Wealth." Department of Sociology, Columbia University.
- Steiner, Philippe. 1998. *Sociologie de la connaissance économique*. Paris: Presses Universitaires de France.
- . 1999. *La sociologie économique*. Paris: Editions la Découverte.
- . 2001. "The Sociology of Economic Knowledge." *European Journal of Social Theory* 4:443–58.
- . 2004. *L'école durkheimienne et l'économie, sociologie, religion, et connaissance*. Geneva: Droz.
- Stigler, George. 1961. "The Economics of Information." *Journal of Political Economy* 69:213–25.
- Stinchcombe, Arthur. 1975. "Merton's Theory of Social Structure." Pp. 11–33 in *The Idea of Social Structure*, ed. Lewis Coser. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- . 1983. *Economic Sociology*. New York: Academic Press.
- . 1986. "Rationality and Social Structure." Pp. 1–29 in *Stratification and Organization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 1987. "Economic Sociology: Past and Present." *Current Sociology* 35 (spring): 1–221.
- . 1991a. "Thematic Introduction [to Parsons' Marshall Lectures]—Guest Editor's Introduction." *Sociological Inquiry* 61(1): 2–9.
- . 1991b. *Schumpeter—a Biography*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2001. "Sociology and Game Theory: Contemporary and Historical Perspectives." *Theory and Society* 30:301–35.
- . 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Tillman, Rick. 1992. *Thorstein Veblen and His Critics, 1891–1963*. Princeton: Princeton University Press.
- Tocqueville, Alexis de. [1835–40] 1945. *Democracy in America*. Trans. Henry Reeve. 2 vols. New York: Vintage Books.
- . [1856] 1955. *The Old Régime and the French Revolution*. New York: Doubleday.
- Triglia, Carlo. 2001. "Social Capital and Local Development." *European Journal of Social Theory* 4: 427–42.
- . 2002. *Economic Sociology: State, Market, and Society in Modern Capitalism*. Oxford: Blackwell.
- Udehn, Lars. 2001. *Methodological Individualism: Background, History, and Meaning*. London: Routledge.
- Uzzi, Brian. 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42:35–67.
- Veblen, Thorstein. [1915] 1966. *Imperial Germany and the Industrial Revolution*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- . [1899] 1973. *The Theory of the Leisure Class*. Boston: Houghton Mifflin.
- . [1919] 1990. *The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays*. New Brunswick, N.J.: Transaction Publishers.
- Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World System*. Vol. 1, *Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy*. New York: Academic Press.
- Weber, M. 2001. "Risk: Theories of Decision and Choice." Pp. 13364–68 in vol. 24 of *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Oxford: Elsevier.
- Weber, Max. [1915] 1946a. "Religious Rejections of the World and Their Directions." Pp. 323–59 *From Max Weber*, ed. and trans. Hans Gerth and C. Wright Mills. Oxford: Oxford University Press.
- . [1915] 1946b. "The Social Psychology of the World Religions." Pp. 267–301 in *From Max Weber*, ed. Hans Gerth and C. Wright Mills. Oxford: Oxford University Press.
- . [1920] 1946c. "The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism." Pp. 302–22 in *From Max Weber*, ed. Hans Gerth and C. Wright Mills. Oxford: Oxford University Press.
- . [1904] 1949. "'Objectivity' in Social Science and Social Policy." Pp. 49–112 in *The Methodology of the Social Sciences*. New York: Free Press.
- . [1904–5] 1958a. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Trans. Talcott Parsons. New York: Charles Scribner's Sons.
- . [1920] 1958b. "Author's Introduction." Pp. 13–31 in *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Charles Scribner's Sons.
- . 1972. "Georg Simmel as Sociologist." *Social Research* 39:155–63.
- . [1922] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. 2 vols. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- White, Harrison. 1970. *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87:517–47.
- . 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.
- Zelizer, Viviana. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.
- . 1985. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York: Basic Books.
- . 1988. "Beyond the Polemics of the Market: Establishing a Theoretical and Empirical Agenda." *Sociological Forum* 3:614–34.
- . 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.
- Zuckerman, Ezra. 1999. "The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount." *American Journal of Sociology* 104:1398–1438.
- Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio, eds. 1990. *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

## 第 2 章 经济社会学的比较与历史分析方法\*

弗兰克·道宾  
(Frank Dobbin)

### 导言

长期以来，经济行为的研究者们一直赞同这样一种“常识性”的观点，即自然法支配着经济生活。在经济学领域，普遍的观点认为经济行为是受外生的、社会之外的力量决定的，而不是受内生的、社会内部的力量决定的。利己主义即是这种驱动力量。对于社会而言，利己主义是外生性的，因为它是人与生俱来的——是人类天性的一部分。利己主义指导人们采取一些最有效的手段以达到某些特定的目的。如果经济行为是本能性的，那么依据这种解释追究下去，我们不需要了解太多的社会因素就可以预测人们的经济行为了。〔26〕

社会学家们发现这种方法一直很具有吸引力，尤其是因为它支持了启蒙思想的观点即世界是可知的——它能被科学所解释。那些能计算光的速度和咖啡等商品价格的公式对于人类来说具有很强的吸引力。

然而，社会学家们却一直在做不同社会和不同时期的对比研究，而且他们总能得到这样的结论即绝大部分经济行为仅能被社会自身——社会环境所解释。如果你经营一家农场，那么在克罗地亚和在西西里岛，你的经营行为可能会大不相同。我们也很难想象你将如何在克里夫兰经营一条铁路，如果你不知道那时是

1880 年还是 1980 年。历史与比较研究阐明社会在塑造经济行为中的作用是其他任何事物所不能比拟的。

人们在试图理解现代性的基础上创建了社会学。长久以来，不同社会一直通过传统、迷信和宗教仪式被组织起来，那么它们又是怎样通过进步、理性和科学被组织起来的呢？社会学家们试图通过对不同社会和不同时期的对比研究来解决这一难题。这些对比研究是通过观察进行的，观察发现社会环境形塑经济行为，也即现代理性行为是后天习得的，而不是先天的。

历史与比较方法是社会学的相对优势之一。社会学家比经济学家更加频繁地使用这一方法，而且这一方法本身倾向于突显经济行为中的环境差异。经济学和社会学这种差异是逐渐形成的，因为它们本身起源于同一学科。当经济学走向高度程式化的理性行动者模式、偏离历史与比较研究时，早期一些强调社会制度在决定经济行为中的作用的分析家们，包括卡尔·马克思和马克斯·韦伯在内，他们遭到了经济学家的排斥，却被社会学家们所接纳。

马克思、韦伯和 Durkheim 试图通过对前资本主义社会与资本主义社会的比较来解释现代经济行为的出现。马克思分析了封建主义向资本主义的转型；韦伯认为新教伦理推动了资本主义的产生；而 Durkheim 则坚持资本主义产生了劳



动分工论。尽管韦伯描述了许多资本主义的不同形式,包括掠夺性的、政治性的、帝国主义的、殖民主义的、冒险的和财政的资本主义,但在资本主义初期,没有人确信现代工业资本主义将会形成迥然不同的多种形式(1978, 164-67; 参见 Swedberg 1998, 47)。这些学者发展起来的历史与比较方法,旨在解释为什么不同时期和不同情境下人们的行为会有差异。

历史分析家们通常直接以马克思、韦伯和 Durkheim 所关注的问题——现代经济行为是怎样产生的为基础;而比较分析家们往往采取另一种分析路径,试图解释导致现代经济制度产生如此巨大差异的社会因素。如果人性驱动着经济制度的演变,且人性具有普遍性,那么为什么经济制度会出现如此不同的形式呢?经济社会学中的历史与比较研究指向了社会本身,表明社会之所以沿着不同的轨迹发展是与当时的历史和偶然事件相关的。

在本章中,我将回顾经济社会学中试图解释不同时空下经济行为发生的实质性变化的历史与比较研究。尽管大部分社会学家都共享着这样一种观点,即经济行为模式受社会过程所驱使,而不是单独受本能所驱使,但对于哪些社会过程是主要的,他们一直存有争论。一些社会学家关注权力关系,有些人集中在制度和社会习俗上,而另外一些社会学家则将焦点集中在社会网络和社会角色上。历史与比较方法的社会学家一度将这些视角视为非此即彼的,但他们日益倾向于将其视为互补性的。

之后,我将论述权力、制度及网络方法的理论基础。接下来,在转向经验研究的评述之前,我将简述历史与比较社会学家所使用的分析方法。〔27〕

## 权力、制度及社会网络如何决定经济行为

大多数经济社会学家都是运用归纳的方法,研究经济行为如何随着时间或国家的不同而发生变化,并探索这种变化与社会情境的关系。这与大多数古典经济学家所运用的方法大不相同,多数古典经济学家是从经济行为是由个体的私利决定的这一假设出发来进行演绎的。有关早期新教徒的投资、中国以市场为导向部门中新企业的经营管理和阿根廷酒业制造商的经营策略的研究,已经形成了无数关于决定经济行为因素的解释。但这一问题的核心通常存在于三种不同社会过程中的其中之一,这些社会过程已在权力、制度及社会网络等理论中得到清楚的阐释。

### 权力

权力关系直接和间接地决定经济行为,直接地如当一个强势的公司向一个弱势的供应商发号施令,间接地如当一个强大的工业集团制定有利于自身的规则。权力结构理论是马克思思想的直接继承者,尽管并不是所有此种理论的实践者们都愿意称自己为马克思主义者。他们包括 Neil Fligstein (1990), William Roy (1997), Beth Mintz 和 Michael Schwartz (1985), Michael Useem (1996) 和 Charles Perrow (2002)。他们关心的是强势集团是如何在构建有利于他们自身利益却貌似公共利益的惯例和公共政策中取得胜利的。马克思将资本主义国家称为资产阶级的工具,资产阶级在政治自由主义的伪装下来证明自身存在的合法性。这也就是说现代国家是为某一集团服务的,但却宣称包含有利于每个人的原则。权力结构的理论家们发现权力在决定国家政策、企业策略及我们所采取的具有明显理性的个体行为中扮演着重要角色。当某一特定集团在促进它所偏好的公共政策或商业策略的形成中取

得成功时——以便使这些政策或策略形成一种新的惯例——它自身的权力或财富就能够得到增强而不需要使用持续的强力。

### 制度

社会制度——惯例 (conventions) 及它们对于人们的意义——决定经济行动。韦伯 (1978) 认为, 社会惯例必须从它们对于个体的主观意义来理解, 因为我们以对我们有意义的方式去行动——我们理解的有意义的方式 (见 Swedberg 1998)。社会学的制度学家们将经济行为理解为规则的 and 可预测的, 这并不是因为经济行为遵循普遍的经济规律, 而是因为它遵照意义丰富的制度化摹本 (Meyer 和 Rowan 1977; Scott 1995; Powell 和 DiMaggio 1991)。蕴含在现代行为模式下的意义是高度理性化的。我们知道缩减劳动力的决定可能意味着什么——即劳动力供大于求或是股票交易市场指望从公司获得高额利润。因此, 经济习俗 (customs) 承载着意义, 并且经济习俗经常随着风尚的传播而得以流传。当缩减劳动力的风尚已初露端倪时, 一时间许多公司纷纷效仿, 而不管他们需不需要缩减 (Budros 1997)。自韦伯那时起, 制度学家们已经指出更广义的社会制度——宗教的、教育的及劳动力市场制度, 在限制和决定经济行为中的路径。

### 社会网络

你的社会网络——社会学家过去常称之为你的同辈群体和角色模式——通过提供具体的榜样行为及对偏差行为实施制裁来影响你的行为。网络理论是建立在 Simmel 和 Durkheim 有关在某一社会情境中个体的地位是如何决定其行为和潜在身份的思想基础之上的。Durkheim 认为, 社会网络不仅在消极的意义上如在削弱反社会行为方面影响个体的行动, 而且在积极的

意义上, 如确立使人欣然接受的行为模式方面, 也影响着个体行动。交易成本经济学家认为价格欺骗产生于当供应商发现她是某一必需货品的唯一卖家之时, Mark Granovetter (1985) 在一篇文章中对于他们有关价格欺骗的这一理论提出了质疑, 在这篇文章中 Granovetter 详细阐述了网络方法的含意。Granovetter 认为反价格欺骗的规则是通过工业网络成员非正式规则得以加强的; 一个经销商如果在商品匮乏时期进行价格欺骗, 那么在商品充足时他将发现消费者会转向他处。因此, 人际关系网络通过对那些不遵守规则的成员的惩罚来强化其规则。发展理论家们发现, 拥有强大社会网络的社会之所以在发展上具有某种优势, 在一定程度上是因为他们能够实施有效的制裁, 包括积极的和消极的制裁。〔28〕

随着各个阵营的人们开始接受其他阵营的思想, 权力、制度及社会网络这三大阵营正朝着形成历史与比较经济社会学的整合方法的方向发展。这三大阵营在很多方面达成了一致。通过对为了达到某些特定目的而如何行动的模式制度化, 经济实践——行为模式如定价策略和公司结构——在行动者网络中得以产生。强势的行动者试图塑造这些被建构的模式, 并且试图制定在公共政策中这些模式得以制度化的游戏规则。经济实践或模式塑造着个体的认知, 并且决定着个体未来将如何应对情境。换句话说, 经济实践通过具体的社会过程得以产生, 在这些社会过程中, 社会网络和权力资源在界定或制约一定经济实践的理性特性方面扮演着重要角色。下面回顾的许多研究大都综合了这两种或全部这三种方法的思想。

### 经济社会学中的比较方法

如果你从“历史是有效率的”假定开始, (经济) 世界会让你如愿以偿。经济发展是单向

的,并朝向令人满意的形式发展;任何变化都是一种更好的转变;任何变化都显示着自然的经济法则。依此界定,现在的(经济)实践(practices)比过去更有效率。发达社会比不发达社会更接近于理想类型,因此,现代化的问题就仅仅成为你如何从华沙到纽约——波兰怎样变得更像美国的问题了。

正像历史与比较经济社会学家们所做的那样,如果你从“历史并不总是有效率的”假定开始,你将有许多的问题需要解释。你不仅需要解释为什么现在许多国家的经济实践会有所不同,而且还需要解释为什么过去他们会在那么多不同的方面产生差异。如果我们不能假定多种经营大公司替代单一工业企业是因为前者更有效率,那么我们不得不从头做起。

这种比较方法暗示着哪种科学方法呢?其中有三种重要的观点。首先,科学的社会学家们提出,我们应该对那些实践的执行者们所作的有关实践效率的断言做出自己的判断。其次,马克斯·韦伯认为我们应该设法去理解行为对于行动者的意义。这种观点看似有些微不足道,但备受许多经济学家青睐的演绎法却显示,人们对于他们自身行为的理解是无关紧要的。再次,Émile Durkheim 和 John Stuart Mill 则告诉我们应该利用分析比较方法找出隐藏在人类行为背后的动因。

经济社会学家的研究以科学社会学家的某些思想为基础。他们对一种新的科学论断或经济实践是否优于它所替代的,做出自己的判断。Bloor (1976) 认为科学的社会学解释应该是因果性的,因为它们应该分析知识的起源;就科学论断的真实性而言,它应该是无偏见的;并且是对称性的,因为它们应该使用同一种方法对真实的和虚假的知识论断进行分析。这种观点也

即是说科学论断和经济实践通过某种社会过程得以出现并且被制度化,不管这些论断最终被证明是“正确的”还是“错误的”。

马克斯·韦伯坚持认为,我们应该试图去理解后来被 Clifford Geertz 称之为的“本土观点”(native's point of view)。大部分经济学家认为,人们能够以无意识的理性方式去行动。例如,人们相信他们做的一些事情是出于某些宗教原因,然而从经济学家的视角来看,这些则是完美的理性行为。同马克思一样,韦伯认为个体行动的后果往往隐藏在行动者背后——对行动者而言是隐晦的。但他坚持认为理解行为之于行动者的主观意义是非常重要的(韦伯 1978, 4)。人们遵从一种经济惯例仅是因为他们对于这种惯例的理解,因此要想掌握为什么经济惯例能够得以延续,我们就必须把握它们对于人们意义。〔29〕

John Stuart Mill (1974) 和 Émile Durkheim ([1938] 1982) 认为比较方法是社会科学中唯一有效的方法。他们遵循科学方法的最初规则,这些规则要求要确定因果关系就必须证明至少某一原因条件和其结果共存,同时,该条件不存在时,这一结果就不会出现。这需要对这两种情况进行比较。在大规模的统计研究中,我们通过找寻许多社会现象间的相关性,从而甄选出社会现象的成因。在实验研究中我们则通过随机选择,将接受特定刺激的实验对象与没有受到刺激的实验对象进行对比,以识别因果关系。然而,正如 Smelser (1976) 指出的那样,在比较分析中很少有类似实验室的环境。在许多相关联的维度上,一些国家存在着明显的差异。在最低限度上,多数分析家们试图展示某一原因和其结果共存于某一情境中(一个国家或某一时期),并且在其他情境中,它们都不存在。Skocpol 和 Somers (1980) 建议比较那些在多数维度上相似的



国家。Charles Ragin (1987) 则建议将多样化的国家引入同一分析中,以便设法控制那些可能的替代性原因。

许多研究对不同国家和不同时期进行比较,以确定某种解释并排除其他解释。例如,为了解美国、英国和法国在大萧条期间所采取的新工业政策,我将这三个国家在大萧条前及大萧条过程中的工业政策进行比较,发现在通常情况下,低迷期促使国家试图通过转变他们的工业政策来扭转衰退的局面 (Dobbin 1993)。罗斯福试图建立卡特尔。大萧条作为一个共同的打击,我们既可以将每个国家与它萧条前的状况进行比较,又可以与其他国家进行比较。在此评述的所有研究都是通过时间或空间的比较来论证因果关系的。

### 公司与国家的行为

我所回顾的大部分比较研究都指出了公司、国家制度或国家在行为上的差异。这种对制度的关注将经济社会学与经济学区分开来,经济学往往更多地把焦点集中在制度的行为上。我将分三种类型评述这些研究,它们分别强调权力、制度及网络和角色的决定作用。其中有许多研究可以进行不同的分类,因为它们不只强调这些社会过程中的一种。这是一个庞大的领域,绝非三言两语所能面面俱到的。我挑选了一些涵盖这些重要方法的典型研究,同时又避免与本书的其他章节相重复。因此,我只有牺牲广度而求深度了。

## 权力:马克思的遗产

在有关资本主义产生的研究中,卡尔·马克思开辟了经济社会学的历史方法。马克思反

对黑格尔的有关人类历史包括经济史在内是受意识的辩证演化所驱动的观点。在黑格尔看来,意识被转化为生活方式和组织经济的方式。马克思看待世界的方式则与其完全相反,他认为经济关系决定日常的意识。

尽管马克思关于共产主义将战胜资本主义而取得胜利的预言随着苏联的解体而破灭,但他的方法和一些核心思想在经济社会学中仍具有很强的生命力。他探寻导致经济行为模式随时间而发生变化的因素的方法,已经塑造了历史经济社会学的所有品牌。他的主要思想是,驱动经济历史的不只是抽象的意识,而是生产过程和社会关系。同古典经济学家一样,马克思认为个体的私利决定经济行为。但马克思认为,个体的私利引导人们试图以对他们有利的方式来形塑世界,而不是像新古典经济学理论表明的那样,人们在每个交易中都简单地追求利益最大化。马克思对权力的关注反映在许多有关商业实践演化的近代历史研究中。

马克思为后来的研究者积累了有关经济生活的大量素材。经济社会学家如 Burawoy (1979) 和 Biernacki (1995) 对劳资关系的研究,就是建立在其巨著《资本论》(1994)之上的。但马克思有关封建主义向资本主义过渡的早期著作,包括《德意志意识形态》(1974)、《路易·波拿巴的雾月十八日》(1963)、《共产党宣言》(马克思和恩格斯 [1872] 1972) 以及他为《资本论》所作的大范围注释《经济学手稿》(1971) 在内,则一直具有更广泛的影响。

生产的变化是如何改变贵族阶级和资产阶级的相对权力,并使后者在影响经济和推进资本主义的能力方面占据有利地位的? 在《德意志意识形态》中,马克思记载了欧洲阶级冲突的历史。在贵族阶级统治之下,一个新生的手工业者和制造业者阶级通过积极的出售他们的商品

和发展他们的生产力而逐渐发展壮大起来。他们对传统的政治权力和封建贵族的特权提出了挑战,促成了有利于工业发展的政策,如劳动力自由和选举自由。在他们获取资源的同时,他们也增进了以有利于他们的方式来形塑政治和经济领域的能力。〔30〕

封建主义和资本主义都是为了适应控制生产资料的阶级——即分别为贵族阶级和资产阶级而建立的,而马克思感兴趣的是,这些阶级是如何使有利于他们自身的经济制度取得合法化的。马克思认为现代国家是在政治自由主义而非资本家的花言巧语的粉饰下,将资本家的经济行为规范强加于整个社会,而在这个社会里大多数人却并不是资本家。正因为如此,现代国家使得资本主义本身看似是合乎自然规则的和必然的,而马克思却认为它两者均不是。近代的权力理论家们已经从该分析中吸取了这样一种思想,即现代国家利用一系列特殊的规则、条例和制度来塑造经济生活。任何国家的公民都倾向于把为经济竞争莫立基本规则的国家政策视为是中立的和符合经济规律的,而不是将其视为是一系列权力斗争的结果。现代的权力理论家们则开始研究权力和冲突在建立这些基本规则和形成通常的商业惯例中的作用。

### 权力与美国企业形式的变化

接下来我将评述历史社会学家有关19世纪中期以来美国公司组织出现的四大重要变化的论争。通常情况下,社会学家们已经展示了,可以将其他学者从效率角度来解释的变化,归结为不同集团之间的权力动力学(power dynamics)。为什么大的制造业出现在早期的纺织工业,而后又占据主导地位?为什么那么多的制造工业在20世纪初期能够迅速地巩固起来?为什么多

元化的联合大企业成为二战后占支配地位的大公司形式?为什么20世纪90年代末这种多元化的联合大企业又让位于巨型的单一化产业?

通常而言,一个特定的集团(诸如纺织工厂主、华尔街的金融家们、财务主管和机构投资者们)改变了美国企业的策略和美国产业的结构。他们之所以这样做,是因为他们将此视为是对他们自身有利的。在通常情况下,这一集团将如何管理商业的一种新型模式制度化,不久这种模式就被视为理所当然而得到广泛采纳,并将在强有力的效率粉饰下得到支持。

### Charles Perrow: 巨型企业的出现

Charles Perrow (2002) 将美国早先大型纺织厂和铁路的出现,归因于这样一个事实即宪法没有赋予政府官员太多的管制工业的权力,而不是将它们的存在追溯为其拥有更高的效率。与专制的欧洲国家正好相反,美国政府拥有很少的管理权限,并且受那些本应该在其管制下的特定集团的影响。这就使得一些有影响力的集团依据他们的需要重塑财产权——调控商业和企业形式的法律。19世纪早期美国的商业精英们将财产权变得对大企业更为有利。大实业家们赢得了议会和立法机关的决议,即赋予了大企业比小企业更多的各种各样的新的优势。在欧洲,政府保护小企业而控制大企业。结果,在纺织业,美国的工厂主宁可采用资本密集型生产方式,而不愿采用劳动力密集型的生产方式,即便它们的产出是相同的。这是因为资本密集型生产方式减少了他们对劳动力的依赖,使它们变得更加强大。在向资本密集型生产方式转变的过程中,纺织厂变得规模更大并具有更强的影响力,但在这一过程中他们抹杀了另一具有活力的效率的源泉——企业主义。因此,效率论断并不能解释美国早先大企业的出现。

### William Roy: 金融家与1900年前后制造业寡头垄断的出现

为什么20世纪初期之后寡头垄断控制下的制造业会成为占主导地位的企业模式? William Roy在《社会化的资本: 美国大工业集团的出现》(*Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*) (1997)一书中, 指出权力是关键。1897年反垄断的最初实施, 对大小企业间的权力平衡产生了意想不到的效果。尽管反垄断运动试图通过阻止企业间的相互勾结, 从而防止经济权力的集中, 但它却使大企业处于比小企业更有利的地位。在反垄断之下, 一批小企业不能够统一价格, 但如果他们合并起来形成一个大企业则能够制定单一价格。Roy认为这种大企业与小企业相比所具有的优势并不是一种规模效益, 与其观点不同, 美国卓越的商业史学家 Alfred Chandler (1977) 却坚持认为, 大约20世纪末的企业合并是因为大批量的生产商品成本更低。Roy指出席卷整个工业的合并浪潮同样也不能从规模经济中获益。当反垄断在防止企业建立垄断集团来操纵价格之时, 大企业则要求较小的竞争者们卖出产权, 否则在价格大战中他们将必死无疑。这种因此而产生的合并与生产效率没有多大的关系, 而与这样一个事实即反垄断法结束了小企业结成企业联合的庇护有很大的关系。于是, 公共政策与私有产权出乎意料的偶然重叠导致了大型集中化企业的产生。〔31〕

Timothy Dowd 和我 (Dobbin 和 Dowd 2000) 发现反垄断的实施和某种权力的运用, 同样激发了铁路业的合并浪潮。截止到1880年, 美国的铁路公司已经自行建立了铁路卡特尔, 以预防摇摆不定的价格大战。当1897年最高法院强制执行反垄断法时, 金融家尤其是持有很多不同铁路公司股份的金融家们, 开始诋毁价格战,

并宣告友好合并将能保持它们所掌控的铁路公司的价值。J. P. 摩根领导金融家们, 威胁将拒绝给那些参与价格战的公司提供未来的资金。因此, 有影响力的大金融家们使友好合并显得合乎常理, 并且制止了价格战。

### Neil Fligstein: 金融主管与多元化联合大企业的出现

为什么产生于 Perrow 和 Roy 所述过程的大型单一化企业, 会在1950年与1975年间将自身转变为多元化的联合大企业? Neil Fligstein 的《公司控制的转型》(*The Transformation of Corporate Control*) (1990) 一书描绘了三个不同的管理部门为争夺美国公司的领导权——生产、营销和金融主管而进行的竞争。Fligstein 有关竞争精英部门的论述, 与马克思在《路易·波拿巴的雾月十八日》(1963) 一书中有法国精英阶层间的斗争的论断很是相像。在《有形的手》(*The Visible Hand*) (1977) 一书中, Chandler 已经论证了一旦他们解决了市场问题, 那么管理自然被聚焦在金融和公司聚合上。

相反, Fligstein 指出金融主管的权力运用才是这一问题的实质。1950年 Celler-kefauver 反托拉斯修正法案通过之后, 它使得公司向相关行业的扩展变得更加艰难。金融专家们勾勒出了一种新的公司理论, 其中指出大公司应该像拥有多元投资组合的投资者那样行动。

经济学中的投资组合理论进一步强化了这种观点, 即公司应该分散他们的风险, 并将其赢利投资于拥有巨大发展潜力的行业。金融主管们的成功大部分是通过辩论——说服董事会成员和投资者们使他们相信这种多元化的联合大企业模式是大势所趋, 并相信他们——金融主管们是唯一适于担任实施这种发展模式的人选。这一阶层开始掌控大部分 CEO (总经理) 的位置。在 Chandler 的纯粹效率论断风行一时的情境下,



Fligstein 有关权力和宣传攻势的论断之所以如此引人注目,是因为这种多元化模式已经让位于核心能力模式。新的集团在促进一种疑似前联合大企业形式(perconglomerate form)的公司形式中取得了成功。

### Davis, Fligstein 及其同仁们:机构投资者与单一化企业的出现

为什么 1975 年之后在核心竞争力理论的运作下,多元化的联合大企业会让位于单一化公司(the focused firm)?到 1990 年,公司并购模式已经与 Fligstein 所描述的模式产生了根本的变化。1970 年,大公司正忙于收购其他行业的公司,以使他们的资产多元化。通用电气收购国家广播公司(NBC),R. J. Reynolds 购买纳比斯可(Nabisco)。到 1990 年时,大公司则忙于并购同类行业的其他公司以利于他们的核心竞争力——核心经营能力的提高。现在 Daimler 收购 Chrysler,结果怎样呢?正如 Davis, Diekmann, Tinsley (1994), Fligstein 和 Markowitz (1993)已经指出的那样,这种新型模式的出现是因为机构投资者和证券分析家们发现多元化的联合大企业难以进行价值评估,并确认单一化企业具有更高的价值。随着机构持有证券的增加,机构投资者和分析家们通过他们决定股票价值的权力,对企业怎样行动所施加的影响逐渐增强。同时,公司依据股票行情而不是依据赢利来给主管们报酬,这就激励着主管们去迎合投资者和分析家们。与此同时,恶意并购的出现给予一个新的群体——并购专业经纪人,结束被投资者和分析家们指认为价值较低的多元化联合大企业的权力。多元化的联合大企业努力去迎合市场——意指这些分析家和投资者们所说的市场,结果导致了公司策略的转变。这种解释强调了一些行动者在影响其他行动者的行为尤其是在界

定什么是理性行为方面的权力。〔32〕

从有关揭露早期铁路巨头和石油大王间的权力滥用的报道,到 21 世纪开端会计丑闻的报道,大部分经济关系中权力的新闻报道都是有关权力滥用的——一个体出于他们自身的目的去破坏规则。与之相对应,马克思,Perrow, Roy, Fligstein 和 Davis 则指出权力决定游戏的规则,影响为指导公司应如何行动所作的对策。在这些解释中权力是地方性的。大企业往往决定他们自己的规则(Useem 1984),并且管理部门间的权力斗争经常决定着什么才是理性的公司行为。Perrow, Roy, Fligstein 和 Davis 的研究也吸取了经济社会学中制度和网络学派的观点。在各种解释中,公共政策的转变都是重要的。在各解释中,主管们的网络、机构投资者或金融家们在决定什么是理性行为上都起着重大的作用。

### 权力与劳动过程

马克思关注现代工厂中的权力运作,这在很大程度上是因为他认为随着工人们意识到权力和剥削是工厂生产制度的核心,资本主义的灭亡即将到来。马克思认为,身体上的胁迫和解雇的威胁给予资本家支配工人和制止暴动的权力。Burawoy, Biernacki, Kimeldorf 及 Shenhav 感兴趣的是,为什么工人反抗资本家统治他们的权力,而为什么他们又不能进行成功的反抗。

### Michael Burawoy: 工厂生产是如何缓和阶级冲突的

Burawoy 的《制造同意》(*Manufacturing Consent*) (1979) 一书是关于工厂生产的民族志研究,但这是一本历史社会学著作,因为他将其研究与 30 年前 Donald Roy 在同一工厂所作的类似研究进行了比较。在这两种研究中,由于劳动过程的特性,工人们被迫进入提高产量的游戏。这

种机械车间是运作于计件工资制度之上的,在这种制度下工人们急切地投入到“赶工”(making out)的游戏中。过去一段时期发生变化的,并使 Burawoy 认为抑制了阶级冲突、削弱了工人反抗和激进主义的是管理工作的方式。在 Roy 研究时,操作效率监督人员在工厂车间里来回巡视,工人们的不服从实质上是行政上的,是对这些管理代理们直接指挥的不服从。到 Burawoy 来研究时,管理工作是办公室人员遥控的,结果减少了工人由于行政上的原因可能激发的对管理的抱怨。当车间看似运作在一种代理缺位的抽象游戏(an agent-less abstract game)中,马克思所预言的阶级冲突消失了。

#### Richard Biernacki: 劳动的文化建构

在《劳动的配置》(*The Fabrication of Labor*) (1995)一书中, Biernacki 试图解释为什么德国的工会比英国的工会更能体现马克思主义者关于资本主义的批判,英国的工会致力于通过谈判为工人争取好的待遇,而不是集中在改变资本主义制度上。Biernacki 将这些差异归因于劳动制度和对劳动在生产过程中的作用的认识不同造成的。在英国,纺织工人依据他们的产出而获得报酬,通常他们被认为是独立的承包人。在德国,工人们认为他们之所被支付报酬是因为劳动本身——通过织布机而来回穿梭的每次操作——并且认为他们被控制在管理者们的严密监视之下。因此,英国工人将他们自己视为与资本家签订合同的独立人,而德国工人则将他们自己视为资产阶级的奴仆。Biernacki 将工作环境的差异归因于商品和劳动市场出现的时机。在英国,商品市场首先出现,而当自由劳动力市场出现时,劳动者将他们自己视为商品的生产者。在德国,这两个市场是同时出现的,结果工人们把劳动力市场视为出卖他们劳动权力而不是出售他们劳动产品的地方。Biernacki 认为,就英国的

情况而言,资本家在形成对工厂的集体意识(collective understandings)的基础上,它从历史的一种偶然事件中获得了权力。

#### Howard Kimeldorf: 工人阶级何时以一个阶级采取行动

在《赤化分子或胡作非为者》(*Reds or Rackets*) (1989)一书中,对于在某种程度上可以说是马克思的核心问题:即什么促使工人阶级意识到他们正在被剥削,并从而像一个阶级那样去行动? Kimeldorf 采取了一种比较分析的策略。他将大萧条后变得激进的西海岸码头工人协会,与对应的保守的东海岸码头工人协会进行对比分析。在西海岸,码头工人招募于自由职业者——海员和林务人员——由自由的北欧移民构成。在东海岸,码头工人是从包括新的保守的天主教徒、爱尔兰人以及没有任何自由工作传统的意大利移民中征募的。在西海岸,海运业也组织得更为垄断专营,这使得协同的劳作变得更为容易。Kimeldorf 认为,阶级利益产生于工人们过去的经历与劳动力市场结构的交互作用。〔33〕

#### Yehouda Shenhav: 工程师与管理的去政治化

Yehouda Shenhav 的《制造理性: 管理革命的工程基础》(*Manufacturing Rationality: The Engineering Foundations of the Managerial Revolution*) (2000)一书,探讨了在 1875 年与 1925 年间为什么美国的经理们不再把他们的角色视为劳动控制,而是作为工人与工作过程的技术协同。他们这样做是为了通过赋予工人阶级政治能动性,来寻求一种合法性。工程师们将他们在系统化和合理化中的专长转化为一种管理修辞,并且在这一过程中他们赢得了主要管理职位中越来越多的席位。他们通过其刊物扩大这种言论,即工程作用可以从机器的设计扩展到工作过程本身的设计和合理化上,从而管理将建立在科学而不是

建立在政治上。Shenhav 有关劳动过程的意识形态基础的探索，承袭了马克思在《资本论》中形成的传统。通过将管理建立在深奥的工程科学之上，工程师们使管理显得对于经理和工人们都一样，而不再是一种政治事业。

Burawoy, Biernacki 和 Kimeldorf 发现在现代工厂中，导致工人们拒绝激进的工会主义的原因不是资本家的强制权力，而是与工厂车间的组织、工业化的时机或工人阶级的来源有关。在所有这三种情况中，决定工人阶级经济行为的均不是权力本身。Shenhav 将工人阶级激进主义的衰落归因于有效的去政治化管理的工程运动。现在我们将关注于权力如何影响经济行为的研究，转向集中于社会制度如何影响行为的研究。

## 制度：韦伯的传统

马克思的研究激发了许多有关权力和政治如何决定经济行为的历史研究。韦伯的研究则激起了很多有关社会制度（institutions）、习俗（customs）和惯例（conventions）是如何影响经济行为的研究。在《新教伦理》、在他的有关世界宗教的多种研究（[1916]1951、[1917]1952、[1916]1958、1963）以及在他的有关资本主义的巨著《经济与社会》（1978）中，韦伯试图理解不同社会实际存在的习俗、隐含在这些习俗背后的意义以及推动这些习俗发生变化的力量。韦伯认为，维持习俗的是隐含于习俗之下的信念（beliefs）。因此，他要求理解行动之于行动者意义的重要性。理性并不是观察者眼中所见，而是行动者的心中所想。制度由其所包含的共享意义所演进。韦伯还对经济行为的成因持一种广泛的视角。在他的有关世界宗教的比较研究中，韦伯认为经济行为是受不同领域内社会

制度——法律与国家、宗教制度、阶级体系的影响（Swedberg 1998）。在这些研究中，一个社会的不同制度领域被整合为一体——在印度教如同在新教的背景下一样，这些制度交织在一起发挥作用。他们相互加强并且遵循一个共同的逻辑，如传统的或进步的逻辑。

在韦伯著作的影响下进行的研究，以一种超越经济互动这个核心的视角来理解制度框架内所发生的一切。这些研究探究了社会制度的特性以及隐含在社会习俗之下并且支撑社会习俗的意义。

### 国家的经济制度

#### 马克斯·韦伯：新教、天主教与资本主义的产生

马克斯·韦伯是德国的一位经济学教授，但随着《新教伦理与资本主义精神》（[1905]2002）的出版，他成为经济社会学的奠基人之一。韦伯将现代（理性的）资本主义的习俗归因于早期新教中一个特殊教派的出现。与马克思总是关注经济习俗背后的阶级关系相对照，韦伯认为经济习俗是由阶级、传统或意识形态决定的。在这种情况下，拥有一种新的伦理规范的宗教流派使资本主义有了意想不到的发展（关于韦伯，参见本书的第1章和第26章）。在韦伯写成《新教伦理》十年之后，他开始从事三大卷有关世界宗教与经济的写作。在《中国的宗教》（[1916]1951）、《印度的宗教》（[1916]1958）和《古代犹太教》（[1917]1952）中，韦伯从更广泛的意义上追溯分析经济制度产生的宗教伦理与社会制度原因。〔34〕

韦伯把新教看成是一种与资本主义相适应的宗教意识形态，并且思考为什么在世界宗教中这样一种伦理单单出现在新教中。早期的加尔文教（Calvinism）传授命定论（predestination），即认为人的命运早在出生时就已确定了的思想。



尽管人们不能在天国赢得一席之地,但上帝赋予每个人以世俗的职业(calling),而因为这种观念,人们努力工作和在商业上取得成功,这至少可以昭示神的赞同。加尔文教中的上帝同样要求克己(self-denial)和苦修(asceticism)。上帝的天职观念引导新教徒们献身于他们的工作,并且禁欲主义的思想促使他们去节俭。有些人认为天主教一样促进了这类行为(例如 Novak 1993),而另一些人认为新教的主要影响是推进了国家的官僚化(Gorski 1993),但韦伯的独到之处并不在于这种独特的论断,而在于他有关经济和社会如何被缠结在一起的视角。

在对比世界宗教的过程中,韦伯发现其他的宗教是指向灵魂救赎的,但他们所宣扬的通往灵魂救赎的途径却大相径庭(Swedberg 1998, 138)。在新教中,灵魂救赎是通过虔诚、禁欲主义和献身于其天职来显示的(如果不是获得)。中国的儒教和印度的印度教一样,灵魂救赎是通过安于自己既定的身份地位和祷告遁隐世俗来获得。这些宗教伦理培育了传统主义(traditionalism)和自我满足(complacency)而不是激进主义(activism)和进取精神(entrepreneurialism)。古代犹太教由于抬高宗教学说的生命力而贬低进取精神的活力,阻碍了理性的资本主义。在这些比较研究中韦伯所要表明的以及在《经济与社会》一书中他所要论证的,是经济习俗与更广泛的社会制度——法律与国家、宗教、阶级相联系——因此要理解经济惯例,就必须理解他们与这些其他制度的联系。

#### Richard Whitley: 剖析国家的商业体制

Richard Whitley 研究国家商业体制的方法满足了资本主义多样化的要求,就像马克斯·韦伯研究世界宗教所做的那样,即勾勒出了隐含在每种资本主义形式下的逻辑,从而理解对于行动者的意义,并将经济惯例与更宽泛的制度

环境相联系。韦伯已经展示,有关灵魂救赎的不同的宗教观念与为人们提供在现实中应如何行动的不同规定相似。Whitley 发现,当有关效率的不同的国家观念在国家的商业体制中被制度化时,它便与指导经济行为的不同规定相当。Whitley 发现许多不同的经济体制呈现出几乎相同的效果。韦伯并没有判断实现灵魂救赎的各种不同路径的功效。

Whitley 首先分析了国家的经济和政治制度,它们为分析国家与工业、购买者与供应者、金融与工业间关系提供了一种独特的理解。制度的产生是由于历史和偶然事件的原因,但是随着时间的流逝,随之形成的习俗和惯例将其定位——一种被 Brian Arthur (1988) 称之为“锁定”(lock-in)的过程。在一个著名的例证中,Paul David (1985) 指出打字机键盘的编排是为了减缓打字员的速度以与早期打字机的速度相适宜的,然而一旦人们熟悉了这种键的排列,再引进一种新的键的排列就变得不太可能。一旦被定位,原来的方法将很难被取代,因为打字员们已掌握了它并认为它具有充分的效率。Whitley 和其他的比较研究者们认为,随着人们开始广为接受这些经济惯例并视之为理所当然,而且学会如何运用它们,经济惯例便变得类似于被制度化了。

Whitley (1992a) 首先将他的观察投向东亚的商业体制。在日本,大企业或会社(kaisha)占主导地位;银行主导的商业集团即战前财阀(zaibatsu)的派生物,将不同的大型公司集结在一起;政府积极增进出口和实施工业扩张。在韩国,家族控制的联合大企业或财团(chaebol)占主导地位;联合大企业成员间的共生关系塑造着公司间的关系;政府积极促进大型而稳固的企业帝国的出现和扩张。在中国台湾和中国香港,小型的家族企业占主导地位;公司间的关系是相对松散的,存在一些中型的家族企业集团(jutu-

anqiye); 政府给予企业很大的权限。这些不同的体制影响了各种各样的经济行为。例如, 他们影响着新出口部门中的市场进入, 在日本, 新企业是由商业集团创办的; 在中国台湾和中国香港, 新企业是由拥有小型商业的家族企业主办的; 在韩国, 在现有财团的支持下, 新公司是受中央政府资助的。在一种体制下是合理的——例如在家族的支持下建立公司——而在其他的体制下也许是荒唐的。Whitley 认为亚洲奇迹至少建立在三种不同的体制上 (见 Johnson 1982; Cumings 1987; Westney 1987), 而且之后的研究发现欧洲的商业体制具有同样的多样性 (Whitley 1992b; Whitley 和 Kristensen 1996)。〔35〕

#### Frank Dobbin: 经济是如何开始仿造政治的

透过不同的社会, 韦伯发现早期的宗教制度影响着经济惯例。在《打造工业政策: 铁路时代的美国、英国和法国》(*Forging Industrial Policy: United States, Britain and France in the Railway Age*) (1994) 一书中, 透过不同的社会我发现早期的政治制度影响着政府的工业战略和工业本身。现代工业战略是建立在国家与私营部门关系的逻辑之上的。在美国, 政体是围绕着自治社区建立起来的, 其中联邦政府则充当仲裁的角色。美国人将同样的原则应用于铁路经营, 因此在自治企业的自由市场中, 联邦政府成为仲裁者。在法国, 政体是通过强大的中央政府建立起来的, 意在有效管治可能威胁它统治权的中间群体, 他们的政体是与美国的形式正好相反的一种民主形式。法国人将这种中央协调的原则运用于铁路经营, 政府成为私营铁路系统最终的计划者和统治者。然而英国的政体是建立在给公民提供最大化的自治权这一观念基础之上的, 它创造了民主的第三种形式。当英国人在考虑铁路时, 他们很难想象政府将像美国政府那样调控市场, 或者像法国政府那样设

计路线。英国政府给铁路部门很大的权限让它们自行其是, 并且保护它们免受其他铁路公司的排挤, 他们建立了卡特尔以压制残酷的竞争。

在各国中, 政体的结构决定着社会秩序的理解, 从而影响着为组织工业而产生的思想。因此, 经济便开始反映政体, 表现为: 在美国, 联邦政府作为市场的仲裁者; 在法国, 中央政府成为关键行业的监护人和计划者; 而在英国, 政府则最大化地发挥个体的能动性。

#### 代理与经济制度

许多新韦伯主义 (neo-Weberian) 的制度分析家们忽略了制度构架中的利益和代理, 当然上面论述的这些研究亦是如此 (Swedberg 2001)。其他的制度分析家们则强调个体代理影响着经济制度或受经济制度的影响。Gary Hamilton 和 Nicole Biggart 认为在二战后的一些年里, 日本、韩国和中国台湾的政治领导人们采取了建立在传统权威体制基础之上的工业战略——他们强调这些领导人的确做出了选择, 但本应该能够选择其他的工业战略。Mauro Guillén 指出政治家、企业家和经理们利用异质的工业模式, 基于他们的比较优势来建构策略, 从而强化了这些特质。Kiser 和 Schneider 运用代理理论去解释普鲁士税收体制的独特效率。Carruthers 则展示了早期的英国股东们是如何通过贸易来达成他们的政治目的的。

#### Hamilton 和 Biggart: 亚洲的商业和前资本主义的社会关系

Hamilton 和 Biggart (1988; Orrù, Biggart 和 Hamilton 1991) 从传统和代理方面解释了不同的亚洲经济体制的起源。他们将这些体制归因于战后政治家们的行动上, 这些政治家们追求建立于传统权威结构的某些方面之上的合法化的策略。

Hamilton 和 Biggart 认为,战后国家—工业关系的出现是人们蓄意所为,但历史为关系设计者们提供了可资选择的条件或对象。

在政府帮助它们计划和协调之下,日本拥有了具有强大内部市场的工业集团。在美国的占领政权解散了战前的财阀之后,政治家们直接依靠德川 (Tokugawa) 和明治 (Meiji) 权威系统,在这一权威系统中幕府将军 (shogun) 或天皇 (emperor) 是“超级首领” (above politics), 并且提供了一个被一些强大且忠诚的独立权势所围绕的软弱的核心 (Hamilton 和 Biggart 1988, S81)。战后中国台湾和韩国的政府是建立在儒家政治体制中两种不同的合法层面之上的。当韩国被卷入一场内战时,政府引领工业增长,而总统的亲信们则成为大型企业的领导者。李 (Rhee) 朴 (Park) 政权吸收了儒家政权强大的中央集权而中间群体较弱的精髓。其结果是大型家族控制的商业集团对政府形成依赖。在中国台湾,蒋介石依照晚期儒家帝国公正地对待人民的原则来塑造政权。战后中国台湾政府允许民间团体经营他们自己的企业。其结果是产生的这种制度再现了晚期中华帝国的风采,即产生直接与供应商和购买者相联系的小型家族经营企业。在通常情形下,政治家们有意识地利用传统权威结构中符合他们目标的某些方面,决定建立依据传统可能具有某些合法性的新经济制度。旧有的政治制度形塑新的经济制度,但只有通过精明算计的政治家们的作用才能导致这种结果的出现。〔36〕

#### Mauro Guillén: 从国家差异中建构优势

Mauro Guillén 的《趋同的限度》 (*The Limits of Convergence*) (2001) 一书,考察了阿根廷、韩国和西班牙新兴经济中出现的差别很大的企业及其工业战略。Guillén 质疑有关趋同的普遍性观点,即在寻求生产每个产品的最优方法下,国

家将走向趋同。相反,Guillén 发现政治家、企业家和经理们喜欢并且以期将他们的工业特性作为突显他们自身特色和发展独特的市场定位 (market niches) 的一种途径。与趋同不同,这些经济制度是基于他们所感知的优势——试图保持差异。

这些国家最引人注目的是在不同的工业——造酒业、银行业、汽车行业——广泛的公共政策策略有利于各种不同的工业结构和所有者。但是在恰当的条件下,每种公共政策策略均显示出较高的回报。韩国强烈的国家主义和集中的发展政策使大型联合企业集团比跨国公司和小规模公司获得了更有利的发展。西班牙注重实效和灵活的管理方法,导致了大批跨国公司、一系列小型国内企业和传统垄断部门中的大型本国企业的出现。阿根廷平民主义的政策取向阻止了国外跨国公司在一些部门的渗透,但它促进了能够为社会提供稳定性和为更广泛的竞争奠定经济基础的商业集团的发展。在这些国家中,相同的工业被组织起来的方式却差别很大。当然,组织这些工业的有效方式远不止一种。某种独特的体制一旦被确定下来,便会不断地自我强化,因为个体发展了增进它优势的经济策略。在这些情形中,正如韦伯所预言的那样,国家和法律制度影响着经济行为,但个体是建立于国家政策所产生的特质之上的。

#### Kiser 与 Schneider: 代理与普鲁士早期税制的效率

Edgar Kiser 与 Joachim Schneider (1995) 采取了与韦伯完全不同并且与代理理论也存在很大差异的策略。韦伯在官僚制度形式的效率问题上很有发言权,他从 20 世纪早期的民族国家中抽象出了现代官僚制度的理想类型。他对什么使得形式官僚制度具有效率感兴趣,并且他认为早期普鲁士政府之所以在征税上具有显著的效率,

是因为它是高度官僚化的。Kiser 与 Schneider 则认为即便在成为官僚政府之前，普鲁士政府亦是一个有效率的税务员，他们运用代理理论，指出普鲁士政府之所以具有效率是因为它在某些方面偏离了官僚制的理想，而在给定条件下这些方面具有独特的效率。代理理论表明统治者寻求最大化的税收；他们的代理者（税务员）则寻求从征收的税款中最大化他们自己的收益；而纳税人们则寻求税款的最小化。普鲁士建立了将各种利益联结起来以使统治者收益最大化的体制，例如，为能够使征收租金成本最小化的包税制设立了长期有条件的合同。Kiser 与 Schneider 是为数不多的一部分从代理理论角度运用理性选择原理的经济社会学家。

#### Bruce Carruthers：政治是如何影响股票交易的

Bruce Carruthers 对早期英国股票交易的分析，展示了政治而不单是狭隘的私利驱动着经济行为，这成为历史经济社会学中相关传统的典型。韦伯已经指出政治制度往往影响着经济行为。Carruthers 发现股票交易不仅受价格的驱动而且还受政治的驱使。《资本城市——英国金融革命时的政治与市场》（*City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*）（1996）一书则对经济学中价格理论的主要原则，即卖家挑选提供最高价格的买家，提出了质疑。18 世纪早期适逢强大的政治斗争形势，大型公司对政治决策的制定产生重大的影响。谁控制着东印度贸易公司则意义重大，而一些主要的股东们也意识到了这点。结果 Carruthers 发现，就一些重要公司来说，具有明确政治倾向的股东们更有可能将股权出售给他们自己的政党成员。但这不适用于专业交易人，私人股东也不适用。由于限制了他们卖给自己政党成员的售价卖方可能会亏本，但他们依然更有可能出售给他们的政党成员。Carruthers 指出纯粹的政治

理想能够影响经济行为，甚至在股票交易这样表面上质朴的经济领域亦是如此。〔37〕

### 国家经济制度的变迁

以上评述的制度研究在某种程度上反映了韦伯的两个主要观点：经济制度遵循对制定它们的参与者有意义的逻辑；经济制度是受周围制度影响的，尤其是政治制度。其他一些学者承接了在《新教伦理》一书中已得到体现的韦伯解释经济制度变迁的任务。Bai Gao 着眼于经济思想是如何影响日本现代工业战略发展的，认为高的书是建立在韦伯主义的观点之上的，即新的观念能够改变经济制度。John Campbell 和其同事则着眼于制度结构中某一部分的变化，是如何导致美国工业中新的管理体制出现的。他们的研究同样建立在韦伯的观点之上，即认为经济制度是与周围制度整合在一起的。

#### Bai Gao：日本现代产业政策的出现

在《经济意识形态与日本产业政策》（*Economic Ideology and Japanese Industrial Policy*）（1997）和《日本经济的悖论》（*Japan's Economic Dilemma*）（2001）中，Bai Gao 探寻了 1930 年之后日本独特的产业策略是如何出现的。这种策略强调经济的战略规划、通过市场治理遏制竞争和抑制短期利益以利于长远利益。这种方法是受欧洲的经济思想影响的：马克思关于无序竞争导致衰败的思想、Schumpeter 关于创新的思想以及 Keynes 有关经济周期的政府调控的思想。日本支持经济稳定和工业自治（以对抗残酷的竞争）的决策者和资本家们运用这些思想形成了日本独特的产业政策立场。

在《日本经济的悖论》一书中，Bai Gao 探索了 20 世纪 90 年代这种制度所产生的后果。当经济繁荣时，工业自治很好地发挥了作用；但在



经济低迷时期,企业则不受控制地投入于残酷的竞争中,并制定构想拙劣的投资计划以阻遏利润的下降。如果说《经济意识形态》支持了韦伯主义的思想观念能够影响经济制度的观点,那么《日本经济的悖论》则支持了韦伯主义的这样一种观点,即对于变化,制度具有很强的弹性。对于日本而言要想改变其产业政策的主流是非常困难的,即便当这种旧的政策已经明显失败了。

### Campbell, Hollingsworth 和 Lindberg: 产业结构的变化

John Campbell, Rogers Hollingsworth 及 Leon Lindberg 的《美国经济的治理》(*Governance of the American Economy*) (1991) 一书,指出了美国工业治理结构的多样性,并且发展了一种解释治理变化的韦伯主义方法。在对八个工业的研究中,著者识别了一系列不同的工业构造——市场 (markets)、联合企业 (mergers)、监控系统 (monitoring systems)、责任式的网络 (obligational networks)、促进式的网络 (promotional networks) 和协会 (associations)。工业治理的历史变革遵循着一个共同的模式。当周围的制度 (政府规制、经济理论、厂商制度、消费者的习惯) 稳定时,治理制度亦倾向于稳定。但无论它是一个垄断集团或是一个竞争市场,外部的震荡都会使现存结构发生动摇,导致不同集团竞相确立一种新的结构。在转变的紧要关头权力是关键。Campbell 等人从交易成本经济学出发对主流观点提出了挑战 (Williamson 1985), 交易成本经济学显示当转变治理模式具有效率时,公司便会这样做。Campbell 与其同事们则指出较低的利益率可能刺激人们寻求新的治理机制,但很多其他类型的震动,尤其是决定何种模式将盛行的权力,也能激发转变。

## 国家的管理制度

现在我转向于内在管理制度的比较研究。这些制度从属于上面讨论的宽泛的经济制度。韦伯的论断表明内在管理制度的差异将与更广泛的制度上的差异相联系,而且这也是许多研究所发现的。〔38〕

### Reinhard Bendix: 社会结构与管理理念

Reinhard Bendix 在其具有深远影响的著作《工作与工业中的权威: 工业化过程中的管理理念》(*Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*) (1956) 中,追溯了四种情景下管理实践和管理理念的根源。为什么不同的国家管理会不同? Bendix 着眼于在两个纬度上具有差异的国家,这两个纬度即早期工业对应成熟工业和独立管理对应从属于国家的管理。他的2×2的图表包括早期的英国工业 (独立管理)、早期的沙皇俄国的工业 (从属于国家的管理)、成熟的美国工业 (独立管理) 和成熟的东德工业 (从属于国家的管理)。

成功的管理实践出现在工业自治的地区,而不是出现在仅有成熟工业的地区。在两个自治管理的国家里,即成熟的美国和早期的英国,而不是在两个成熟管理的国家里,即美国和东德,经理们发展了这样的理念: 通过让工人们觉得,他们也能从社会流动中获益,正如在任的经理们已经获益的那样,来吸引和激励工人。在沙皇俄国和共产主义的东德,那里的经理们却不是自主的,他们不可能在对抗诸如经理们的位置是不应得的,而且管理是国家统治的一个功能这些思想方面取得成功。在所有这四种情景下,有关阶级关系的旧有的思想传统和现有的阶级—国家关系的现实决定着管理模式。例如,在早期英国,

贵族阶级的权力对应着国家，并且贵族阶级对工业反感，这就意味着国家对资本主义企业不闻不问。相反的，在沙皇俄国，国家促进了早期的企业家行动并将早期的资本家掌控在自己手中，正如它掌控农业贵族一样。随着共产主义的颓败，一个重要且关键的结论即是，在将企业家和工业置于比直接管治工人次要位置的国家里，发展出一个成功管理理念的可能性是很小的。

像韦伯一样，Bendix 对思想观念与经济实践间的关系感兴趣。他发现大致相似的经济实践在一种情境下而不是在其他情境下能够获得合法性，在很大程度上是以这种管理理念的有效性为基础的。

#### Wolfgang Streeck：发达国家中的产业关系

Wolfgang Streeck 有关产业关系体制的比较研究，是建立在韦伯的思想之上的，即认为经济习俗是嵌入于一系列宽泛的社会制度之中的。《社会制度与经济绩效》（*Social Institutions and Economic Performance*）（1992）一书，比较了不同国家的产业关系体制，并将那些体制与在全球经济中的成功案例联系起来。Streeck 认为，历史创造了各种不同类型的制度构架——劳动力市场、公共就业政策、教育制度——在每个国家，并且这些制度构架塑造着产业关系体制。但不同的产业关系体制其比较优势何在？拥有强制度国家（德国和日本）能够就产业和培训将如何确定做出选择，这些选择使他们比市场化程度更高的国家（英国和美国）具有一种比较优势，在市场化程度较高的国家里，这些决定是让个体来做出的——在那里集体决策是个体决定的总和。

德国强大的工会和丰富的教育体制允许它选择生产需要训练有素的技术工人的高附加值产品。英国和美国则完全没有做出同样决策的制度能力。德国和日本的情况表明现代经济的

竞争主要依赖于这样的社会制度，即这些制度允许国家通过他们的产业关系体制、教育体制和企业法人来追求集体目标。

#### Geert Hofstede：文化与工作价值观

Geert Hofstede（1980）继承了韦伯主义的任务，依据其逻辑结论表现个体工作取向的特征，发展了一种理解 40 个不同国家价值观的模式。他的研究是基于对一个跨国公司分布在 40 个国家的办事处员工所进行的调查。在对不同国家权威关系和工作价值观的描述中，他确立了四个纬度：权力距离（power distance）（监控的可接受程度）、不确定性规避（uncertainty avoidance）（人们在应对压力时规避不确定性的程度）、个体主义（individualism）（与集体相对的个体的重要性）和阳刚性（masculinity）（与协作和气氛相对的赚钱与成就的相对重要性）。Hofstede 将文化类型与社会制度联系起来，指出价值观是被这些制度塑造起来的。一种寓意是不同的环境下理性行动采取不同的形式，这取决于是否严密的监督被视为是不合适的、是否不确定性引发了压力、是否个体被置于群体之上、是否成就被视为比协作更重要。因此，Hofstede 进一步充实了韦伯在《新教伦理》中描述的工作伦理的纬度，而且和韦伯一样他将社会制度视为导致差异的根本原因。〔39〕

#### 日本的管理制度

战后日本发展的奇迹引起了经济社会学家们的关注，直到最近很多经济社会学家一直在试图运用韦伯关于东西方比较的方法，来解释日本社会和二战后创造了空前增长率的工作场所的特性。

#### Ronald Dore：日本与英国的工厂组织

Ronald Dore 的《英国工厂—日本工厂》

(1973) 开创了在两半球中进行工厂比较的先河,展示了英国以市场为导向的管理体制与日本的福利社团主义间的巨大差异。在英国, Dore 发现公司间的劳动力流动较强、工资是由外部市场确定的、雇员的忠诚度较弱、额外福利较少、工会的整合力较差。他发现在日本外部的劳动力流动较低,但却有一个带有广泛培训的精细的内部劳动力市场;工资是在内部的职务体系下确定的;雇员的忠诚度较高;有精细的额外福利;而企业工会则在工作场所中起着整合的作用。

Dore 反对将这些差异归因于文化的观点,相反他将这些差异归因于工业化的时机和工业化发生的条件。日本的工业形式形成于战后的一段时期,当时有最先进的管理思想可供借鉴——有关工人参与和使雇员目标适应公司目标的长期激励的思想。另外,美国占领的影响激励了劳资双方协作关系的形成。英国工厂的条件形成于更早的时期,即在有关雇员激励的思想产生之前,并且在工会—资方协作关系是能够有效建立的这种思想产生之前。Dore 是首位指出国家将保持它们独特的组织特征的社会学家之一,而他近来的研究 (Dore 2000) 则表明国家已经有些许的趋同。William Ouchi (1981) 将日本的管理实践的情形推向了更广泛的领域,指出同样的在日本运转很好的实践可能对美国的公司也有着积极的影响。

#### Lincoln 和 Kalleberg: 美国和日本的工作体制比较

韦伯认为资本主义精神是由加尔文教推动的,但工作伦理也受具体的工作场所习俗的影响吗? James Lincoln 和 Arne Kalleberg (1985) 对美国和日本大约 8000 多工人的研究显示工作习俗是很重要的。在日本,社团主义 (corporatist) 性质的习俗更为普遍,同时两国都在增进工人

们的认同。日本的工资体制意味着外部劳动力市场的缺位——工资是由在公司职务体系中的任期所决定的。在美国,工资体制意味着公司间的竞争,因此工资反映着工作特征、在层级结构中的位置及工会要求 (Lincoln 和 Kalleberg 1988; Lincoln 等 1990)。一种被普遍接受的有关日本和美国间差异的观点,认为这些差异是文化上的差异——包括工人的认同和雇主的认同 (对工人) 都是一个更广泛的文化体系的构成部分。Lincoln 和 Kalleberg 的发现表明工作习俗本身塑造认同。他们在韦伯的基础上进一步指出,在塑造工作伦理上当地的习俗与更广泛的文化系统同样重要。

#### 管理制度的传播

尽管韦伯最感兴趣的是国家间的习俗是如何产生差异的,但近来经济社会学的研究却关注于促使组织或社会间习俗扩散的影响因素 (Meyer 和 Rowan 1977; Powell 和 DiMaggio 1991)。社会制度是如何导致一种经济惯例从一个社会向另一个社会成功传播的?

#### Mauro Guillén: 管理范式的传播

Mauro Guillén 的《管理模式: 一种比较视角中下工作、权威和组织》 (*Models of Management: Work, Authority, and Organization in a Comparative Perspective*) (1994) 一书,描绘了三个重要的管理范式 (paradigm) 在美国、英国、西德和西班牙中的传播。Guillén 在 Bendix 和韦伯的基础上,探讨了影响管理思想的社会结构和意识形态的因素。什么决定了科学管理的成功传播? 时间与动作 (time and motion) 研究集中于工作的工程研究; 人类关系学派则强调要仁慈地对待工人; 结构分析则集中于技术要求与人类要素的结合。最为重要的是大型科层化公司的制度化,当这些公司确实想去采用一种新的管理技术

时他们就能将其付诸于实践。〔40〕

宗教起着一个非常有趣的作用，然而却极易被忽视。在西班牙，天主教支持了人类关系学派提出的仁慈地对待工人的观点。在德国，新教徒们则拥护科学管理运动所强调的个人主义和依靠自己的思想。新的惯例不可能遍地散播；相反，他们向现存制度与他们相兼容的地区及制度有能力实现转变的地区扩散。这一发现支持了韦伯的观点，即当社会制度共享着一种“选择性亲和”（elective affinity）时，它们将互相强化。

#### Marie-Laure Djelic：拷贝美国的资本主义模式

Marie-Laure Djelic 的《输出美国的模式：战后欧洲商业的转型》（*Exporting the American Model: The Postwar Transformation of European Business*）（1998）一书，考察了为什么二战后法国和德国在输入美国式的资本主义中取得了成功，而为什么意大利却失败了。最关键的是在于制度的特征，既包括国际的制度也包括国内的政治制度。法国和德国采取了法人结构（而不是独立所有权）、多部门组合形式（而不是简单的单一形式）而且实施价格竞争（而不是价格垄断）。以 Marshall 计划的形式，从国际制度中获取支持；从本国的政治制度中获取支持；并且从一些重要的工商业界获取支持。在意大利的情形却是，抗拒变化的工业、Marshall 计划的管理者们强调的在基础结构上对工业的控制及反对美国模式的脱节性恢复计划。

韦伯主义的历史与比较研究共享着这一焦点，即关注社会习俗对于行动者的意义和不同社会制度的联结。在这个意义上可以说，经济惯例仅仅再现了那些制定它们、理解它们的那些人们，因此，理解是习俗延续的关键。多样化的社会制度势必强化经济惯例，而在社会制度没有强化经济惯例的地方，经济惯例则倾向于改

变。这些观点并非是韦伯的独创，但他的著作将这些观点引入了经济社会学的最前沿，这非其他学者所能及。

## 网络和角色：Durkheim 的传统

### 网络和角色的变化

在大多数经济社会学家的视野中，经济行为从根本上来讲是以角色为取向的行为。尽管新古典经济学家们倾向于将经济行为视为是受个体的私利所驱使的，但经济社会学家却倾向于把经济行为视为是受社会角色的规范所驱动的。Émile Durkheim 探讨了社会网络和社会角色是如何随着不同的社会而发生变化的，而且经济社会学中的大多数历史与比较研究都是建立在其观点之上的。而经济社会学中的网络方法又推进了其关于具体的社会关系在塑造经济行为中作用的思想。

#### Émile Durkheim：劳动分工

Durkheim 试图通过引起劳动分工增加的具体社会网络来理解工业资本主义的出现。Durkheim 认为，社会网络赋予了个体在经济生活中遵循的角色和摹本。在 Durkheim 所研究的社会中，从南太平洋的图腾、部落社会到 20 世纪早期欧洲复杂的工业社会，人与人之间的关系网络存在显著的差异。

由于维持生活的工作被分门别类而导致的劳动分工将现代社会分割开来。Durkheim 的《社会分工论》（1933）探讨了当个体把他们的主要隶属（attachments）发展成职业或专业群体而不是简单地附属于他们当地的社区时，社会隶属（social attachment）是如何被工业化所重构的。在 Durkheim 看来，经济行为是由社会角色所决定的，在现代社会中角色认同是通过职业逐



渐形成的。人们认同他们职业群体中的人,并依照职业规范和摹本来行动。一个隐含的意思是,主管、医师、会计师和守门人都遵循着经济习俗,而不是就他们所面对的每种情况将如何行动而做出的理性算计。职业惯例可能是建立在理性观念基础之上的,但日常的行为是受传统而不是有效的理性选择所支配的。〔41〕

#### Viviana Zelizer: 儿童角色在工业中的转变

在现代社会中社会角色是如何发生变化的? Viviana Zelizer (1987) 指出了在资本主义条件下,社会改革家网络是如何通过重新界定合理化的角色和转变行为来改变儿童角色的。在早期工业资本主义条件下,随着出卖劳动力按钟点计算的惯例出现,童工的买进和卖出就如同成年劳动力一样。在这些领域从工厂生产的人身保险到看护诉讼,儿童都被当作成年劳动力来对待。儿童人身保险是为了补偿儿童的所得。养父母喜欢年龄稍大的孩子因为他们有赚钱的潜力。法庭判给在事故中遇难的儿童的家长的赔偿,也是基于儿童损失的工资的。

一批社会改革家们试图通过改变社会对儿童角色的理解,来保护儿童使其免受工业劳动力市场的侵扰。他们将孩童时期称作一个神圣的阶段,并将孩子对于父母的价值主要限定在情感上的而不是经济上的价值。他们的成功可以用制度上的变化来衡量。童工的大多数形式被认定为非法的。儿童人身保险被转换为弥补父母丧失孩子的悲伤,而提供给父母的补偿。养父母们开始喜爱婴儿,这些婴儿虽然是次等的劳动者,但却是情感依附的上等对象。法庭判定给遇难儿童父母的赔偿,是为了弥补其情感的损失。在1870至1930年间,资本主义下有关儿童角色的新规范得以制度化。雇主们开始认为,儿童的时间应该更好地用在为将来的劳动力做准备的学校教育上。这种转变是一种社会运动

的结果,这种社会运动促进了一种有关儿童角色的新理论的产生——一个以教育而不是以劳动为中心的合理化的童年时代的新理论。

#### Julia Adams: 荷兰殖民地网络中的委托—代理问题

同 Kiser 和 Schneider 一样, Julia Adams (1996) 也对早期欧洲国家的代理和税收问题感兴趣。她将网络 and 代理方法结合起来,对 Durkheim 提出的身份(identity)经常促使个体遵守经济规范的说法提出了异议。但是作为荷兰殖民帝国荣耀的成员,在这种情况下身份并不总是足够的。荷兰东印度贸易网络将税收带回荷兰,在早期阶段这样做得非常成功。Adams 指出这主要是因为当时荷兰海外的代理们没有销售货物并获得报酬的可替代性的网络。随着英国相同的东印度贸易网络的发展,荷兰的代理们找到了一个替代性的贸易路径,他们中的许多人成为自由代理人,代表他们自身的利益而不是代表他们的委托人——帝国的利益。这主要归咎于忠于荷兰网络的微弱的激励。大英帝国减少了脱离这一网络的障碍因素,因而其代理们不太可能去背叛。社会网络的结构和其在控制个体上的效能,是预测代理们能否忠于他们帝国的关键。

#### 网络与经济发展

网络位置也决定着不同国家在国际秩序中所扮演的角色。马克思意识到了这些,尤其是列宁([1916] 1976)在其关于帝国主义的论著中更是指出了这些。强调强社会网络对于发展的积极影响的新迪尔凯姆式(Neo-Durheimian)研究(Putnam 1993),已经开始在近来的研究中扮演着重要的角色,也正因为如此,我是在

Durkheim 的论题下讨论网络与发展。

### Immanuel Wallerstein: 世界体系

Immanuel Wallerstein (1976 - 1980) 有关世界体系演变的总括性的历史研究表明, 与早发国家相比后发国家将追随一个不同的发展模式, 在某种程度上是因为其利润将被早发国家所提取, 而不是保留在其国内。在 Wallerstein 的模型中, 核心国家将以低价从边缘国家购买原材料和农产品。权力, 就核心国家发动战争和掌控科技的能力来说, 它使外围国家保持在从属的地位上。Wallerstein 的研究是直接建立在 Paul Baran (1957; Baran 和 Sweezy 1966) 的研究基础之上的, Baran 同样强调, 国家在世界贸易网络中位置的不同将影响一国的发展模式, 而权力则是容许发达国家从欠发达国家中提取价值的关键因素。〔42〕

### Cardoso 和 Faletto: 经济依附与工业化

Cardoso 和 Faletto 的《拉丁美洲的依附和发展》(1979) 一书呈现了欠发达国家对发达国家的经济依赖问题。在 1994 至 2002 年间任巴西总统的 Cardoso 以其节俭而著称, 但按理说他也是 20 世纪 80 年代发展理论的一个最重要的学者。基于发达国家从欠发达国家中提取价值的事实——依据他们支付原材料——农产品、木材、油和矿物资源的费用较少的事实, Baran (1957) 已经指出, 欠发达国家的发展将处于停滞状态。但 Baran 的论断稍显粗略。

Cardoso 和 Faletto 提炼了这种观点, 指出发展中国家的阶级特征决定着他们对核心国家的依附关系, 因此影响着产业结构, 其关键是国内不同的精英群体的权力。Cardoso 和 Faletto 描述了在世界经济中本土阶级结合的不同模式, 展现了依附演变过程中的典型阶段。起初商业群体被卷入到原材料的转移中。之后, 由于国家开

始了工业品的贸易, 城市中产阶级和工业资产阶级开始发挥作用。当一国开始用本土的产品来替换进口产品之时, 一系列更广泛的社会群体将被卷入到制造业中。在每个阶段, 本土精英们的协作有助于塑造依附国家与核心国家以及与需要一种跨越国家的阶级关系的不同模式而不是矿业和木材业的制造业出口平台间的关系类型。在此, 跨越阶级的国际网络决定了发展的模式。

### Gary Gereffi: 跨国战略与依附发展

在 Cardoso 和 Faletto 发现, 受国际网络影响的出口工业将如何在发展中国家被建构的同时, Gary Gereffi (1983) 对 14 个国家中的单个工业的系统分析, 展示了一种基于跨国公司实力的相似的模式。依据约翰·斯图尔特·穆勒的比较理论, Gereffi 指出在所有这些情景中, 生产类固醇的强大跨国公司限制了国内竞争对手的发展, 跨国公司的实力战胜了各种各样的国内部门的实力。它们的市场力量及屈从于规则的意志而非效率, 使得跨国公司掌控了这一行业。

Gereffi 及其同事 (Gereffi 和 Korzeniewicz 1994) 从对依附国的研究转向了对生产网络或“商品链”的研究, 并再次关注发展的比较研究。他们从原材料的取得一直到消费者对商品进行全过程追踪研究。由于跨国公司使得生产过程在许多行业中实现了全球化, 商品链因涉及了许多国家从而变得逐渐复杂起来。不同工业的个案研究揭示了跨国公司在不同地方使用不同的发展战略。例如在一个地区使用其无节制的资源消耗性战略, 在其他地区利用低薪水优势, 而在另一个地区则借助其先进的工业制造技术。在生产过程中的每个阶段, 他们实践了比较优势的理念, 寻求廉价的工资和有利的环境规则等等。

### Peter Evans: 发展中的国家战略和精英网络

尽管发达经济体系的比较研究表明有许多

可以实现生产增长的途径,不同的国家制度型构和不同的工业领域都是如此,但发展中国家的比较研究更关注于刺激发展的动力。Peter Evans 关注科层机构官员、跨国公司及怎样才能促进本地资本家的网络发展。传统观点认为,对工商业实行放任主义的国家政策可以促进其增长。Peter Evans 在两本书中修正了这一观点。其一是主要研究巴西的《依附发展》[1979],另一本《嵌入式自治》[1995]则着重于巴西与韩国及印度的比较研究。首先,他发现实际上在所有成功的发展案例中,国家都在推进工业发展上扮演了积极的角色。巴西国内工业间的比较使这一点变得更加明确。其次,他指出为了发展成功的增长策略,国家需要拥有不受军队及其他社会团体限制的自主官僚体制。韦伯主义的理性规范使得政府成为具有影响力的经济管理者。不管哪里的资本家一旦将政府官员控制在其掌握之中,其经济增长的活力将很难保证。再次,在一些成功的发展案例中,为了获得有关工业及影响工业发展的信息,政府需要根植于社会网络之中。巴西、韩国及印度的信息技术产业的比较表明:韩国是典型的嵌入性自治,并且获得了巨大的成功。而在巴西及印度,国家有意设置的条块部门分割收效显著。对于成功的发展来说,官僚统治必须利用超越国家之外的社会群体的力量。但国家必须在发展中扮演着积极的角色,为了更有效地促进发展,国家精英也必须进入到企业家与金融家的网络中。

发展研究越来越强调强大的社会网络对于成功地实现经济增长的重要性。没有充足社会资本的社会与拥有丰富的和密集的社会资本的社会相比是处于劣势的(Woolcock 1998)。[43]

## 向资本主义转型中的角色与制度

向资本主义的转型为分析东欧、前苏联及中国经济运行制度的迅速转变提供了一种很好的自然实验。短期来看,经济学家们如 Jeffrey Sachs (1989) 所勾勒的通过“休克式疗法”来实现转型的计划已宣告失败,这使得社会学家对有关转型的社会学分析更感兴趣。“休克式疗法”的拥护者们认为通过摧毁社会主义经济体制如集体所有制将能够释放市场的力量。社会学分析显示没有任何一种特殊的体制能够弥补这一空缺——不管是美国的新自由主义模式还是日本国家工业的联营模式都不能够。正如韦伯所预言的那样,制度的改变并不容易。又如 Durkheim 所提出的那样,社会角色和社会网络通常能解释制度是怎样发生变化的。在此,我仅仅回顾了少部分研究,而对于另外大部分研究,King 和 Szelényi 将在第 10 章中给予论述。

### Iván Szelényi: 共产主义制度下资产阶级的出现

Iván Szelényi 证明甚至早在 1989 年东欧社会主义衰落之前原始资本家 (protocapitalist) 就已经出现了。在《迈向掌权阶级的知识分子》(*The Intellectuals on the Road to Class Power*) 一书中, Konrád 和 Szelényi (1979) 指出在现代社会主义制度下,知识分子正在成为统治阶级 (ruling class)。然而在 20 世纪 80 年代后期, Szelényi 和其同事 (1988) 发现一个新的精英阶级出乎意料地正在匈牙利出现。这个阶级就是生产农产品用以在自由市场上出售的农民精英。Szelényi 发现这些精英普遍来自于企业家家族,这些家族早在共产主义在匈牙利出现之前就已经存在了。四十多年后,这些企业家的潜质 (inclination) 在这些家族中保存了下来,其中一些精英针对缺

乏规则的自由市场供应不足的状况建立起了活跃而且非常成功的商业。Szelényi 引发了一个有关社会角色在家庭中代代传承的讨论。在匈牙利,那些在1944年逐步资产阶级化的家族压抑着他们的雄心,他们的雄心一直到允许他们像企业家那样行动,即允许作为辅助的私有经济的出现才得以复苏。

### David Stark: 后社会主义的路径依赖

David Stark (1992a, 1992b, Stark 和 Bruszt 1998) 的实验室就是共产主义衰落后的东欧。他有关向资本主义转型的比较研究支持了这样一种观点即经济制度是建立在原有制度基础之上的。Stark 发现向资本主义的过渡是以共产主义的经济和政治制度为媒介来实现的。传统甚至关系到国家何时将有意地摒弃旧的东西。最后他分析发现,拥有强大社会网络的社会因鼓励政治参与而形成了最大的经济增长潜力。

Stark 有关1989年后私有化战略的研究对“菜谱式资本主义”(cookbook capitalism)这一思想提出了挑战。所谓“菜谱式资本主义”就是一国可以用一种配方(recipe)在任何地方创立出各种相同的资本主义制度。基于1989年前的制度和设想(1992b),贯彻这一配方以实现私有化的国家建立了各种不同的体制。国家选择公司或个体收购国有企业股票的方式,他们要么将股票分配给可能购买它的人,要么分配给他们认为有资格获得它的人。捷克斯洛伐克和波兰采取公民去购买股票的方式,前者在交易厅出售股票,而后者通过国民授权(citizen grants)来分配股票。东德和匈牙利都是选择公司来收购股票,前者将这些股票抛售出去,而后者则对将要拥有这些股票的企业进行重组。这些差异可以用共产主义制度下全民所有制企业的形式和

精英网络的结构的不同来解释。

哪种类型的转型能够带来增长呢? Stark 和 Bruszt 的《后社会主义路径》(*Postsocialist Pathways*) (1998) 一书中指出,社会关系的结构甚至比国家奉行市场新自由主义模式的程度更为重要。产权制度上的一致性是实现增长的一个前提,而一致性则是一个社会的网络结构的产物。哪里有产生开放和共享市场的生产者的“蓄意联合”(diligent association),哪里就能够确保政策的连续性和经济的增长。捷克斯洛伐克共和国的一致性政策就是这种结果,而这与匈牙利摇摆不定的政策完全相反。〔44〕

### Victor Nee: 中国市场转型中的社会角色与经济激励

Victor Nee (1989, 1991, 1992, 1996) 研究了中国在向市场转型过程中政策制度(policy institutions)影响精英利益的方式及其对于转型的蕴意。其隐含的意思即经济实践和经济结构的持续是因为它们带来了一种利益的均衡,但政策上的变化可能会改变利益和经济模式。当公共政策激励企业主义(entrepreneurialism)时,政府官员们首先跨越雷池成为第一批吃螃蟹的人,因为他们拥有必备的信息和获取资源的能力(Nee 1991)。然而,当国家干部利用职位的特权去创办企业时,他们造成了合法性危机,因为这进一步加速了向资本主义的转型(Nee 1996)。此时,公共政策所引发的激励的改变导致了一系列经济行为的产生,而这些经济行为又反作用于政治体制。政策激励同样也能影响资本主义制度下出现的企业形式。在《市场转型的组织动力学》(*Organizational Dynamics of Market Transition*)一书中,Victor Nee 指出中国的转型并没有产生单一的企业形式,因为公共政策继续维持着混合的企业形式,如合作企



业和地方政府所有的企业。当这些企业与那些以西方模式组织起来的私营企业共同竞争时,他们并非天生不具有竞争力。它们的竞争力在于是否公共政策促进了特定企业形式的效率。Victor Nee 大量的分析指向了在向资本主义转型的过程中干部精英中长期存在的社会网络的重要性。

#### Douglas Guthrie: 美国管理制度向中国的传播

Douglas Guthrie 的《着三件套西装的龙: 中国资本主义的兴起》(*Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*) (1999) 描绘了随着大量采取西方管理制度的企业的增加, 20 世纪 90 年代中国管理实践的变化。需要改革的并不是决定何种企业将转向西方的管理制度, 诸如科层制的工资制度与晋外体系、市场定价、盈利性服务机构的多样化和采取公司法作为治理方式等制度。另外两种因素——网络问题特别是与西方观念的联系, 通过对管理者们的培训或者通过与西方公司的联合契约决定着企业的改革。过去获得大量政府补贴的企业在被切断了政府补贴后迅速发生了改变。因而 Guthrie 发现制度理论, 因其强调危机催化变迁并关注通过网络所带来的新企业战略的传播, 比效率理论能更好地解释中国的新企业战略。

有关向市场转型的历史与比较研究也许最能展现经济社会学的特色, 因为它注意吸收经济社会学的思想精华, 从马克思、韦伯和 Durkheim 传统中吸取思想。

## 结论

卡尔·马克思、马克斯·韦伯和 Émile Durkheim 观察到在不同时空下经济制度和习俗

具有很大的差异。他们三人都被凸显的造成现代社会不同于传统社会的现代性激起了兴趣。因此, 他们三人都将现代社会与传统社会进行比较, 以寻找导致理性的经济行为模式出现的有关线索。历史经济社会学产生于有关导致现代性差异的研究。虽然对于现代经济习俗的起因他们得出了各自非常不同的结论, 有的认为现代经济习俗产生于封建主义下的阶级斗争, 有的认为产生于新教教义, 有的认为是人口密度和劳动分工, 但他们有一种共识即经济行为必须用社会环境来解释。如果给定相同的经济选择机会, 那么不同社会的人们将做出完全不同的抉择, 因为社会制约着经济选择。

经济社会学家已经从什么导致了现代经济行为模式的产生这一问题转向了为什么在现代社会中人们会表现出如此不同的经济行为。尽管马克思、韦伯和 Durkheim 并不能确定是否现代社会具有与传统社会同样多的不同形式, 但时间已经证明各国形成了一系列的经济行为模式。不仅日本、中国台湾和韩国与西方存在着很大的差异, 而且它们之间彼此也各不相同。而当论及经济制度、习俗和行为时, 西方国家也并不是一致的。在德国、法国、英国、瑞典和美国这些国家, 我们发现它们在劳工管理制度、企业战略、行业内部的企业关系、卖方—买方关系、行业间的关系及国家—工业关系都存在着重大差异。现代常识表明肯定存在一种将这些领域组织起来的最佳方式。比较经济社会学家告诉我们, 存在许多种将这些领域组织起来的不同方式, 而且许多方式似乎具有同样的效率。如果这些国家不能展现通往天堂的阶梯或达到完全理性的不同途径, 那么, 用什么来解释他们的差异呢?

经济社会学家在归纳和比较研究中表述了解决这一问题的见解。他们采用归纳法, 因为他们的研究开始于一个理论观念的工具箱 (tool-

lit), 但他们并不能确信某种单一的过程决定着经济行为。因此, 在此论述的许多研究是很难分类的, 因为他们从不止一种理论传统中吸取了思想。他们运用比较法, 因为只有通过比较他们才能认清产生某种经济行为模式或市场内部商业集团、卡特尔以及联合公司的社会。比较研究能够通过对不同时期的考察, 从而分辨出导致经济行为改变的因素, 或者通过对不同空间下的考察以确定与不同的经济行为模式发生共变的因素。〔45〕

值得一提的是作为一个群体, 经济社会学家并不否认效率在形成经济行为的过程中起着重要的作用的观点。然而经验事实表明, 现在许多不同类型的经济制度都十分有效地运行着, 而对于经济社会学家来说, 问题就是去解释这种多样性。对于何种经济行为模式由于他们的无效率而被遗弃的问题确实是一个重要的问题, 但值得注意的是有很多不同类型的行为模式并没有或至今仍没有被摒弃。

一个世纪过去了, 经济社会学家进行着这些归纳和比较研究, 并且他们总结了决定经济行为的三种重要机制。首先, 权力决定着经济制度和惯例。马克思发现封建制度后期出现的新兴资产阶级, 利用他们新发现的经济资源, 依据他们的目的来改变公共政策, 因此公共政策促进了资本家行动。尽管现代国家表示在经济问题上保持中立, 但马克思发现国家实行的则是以集体利益之名实则维护特定集团利益的政策。在民主政体下, 掌权者通常赢得了制定公司运行规则的权力, 但是国家和企业则将这些规则描述为以效率和进步为取向的, 而不是以特定集团的利益为取向的。以此类推, Fligstein 指出当财政主管们试图赢得美国公司的控制权时, 他们声称他们特定的专家模式特别适合于解决现代公司存在的问题。而 Roy 指出, 使得公司成

为最有利可图的治理结构的合法规则是受特定的资本家群体所支持的, 这些资本家以有限的责任和同质的合法形式不仅有利于企业的所有者而且对整个社会都有利为说辞, 成功说服了整个社会。权力往往影响着经济制度和习俗的演化 (evolution), 而使得权力发挥效力的就是其以追求国家或公司利益为幌子构建其影响的能力。

其次, 现存的经济制度和习俗决定着新经济制度和习俗的形成。这产生的部分原因是由于现存制度提供了应该如何组织社会的模式和用组织旧领域的方式来组织新领域活动所需要的资源。历史研究发现, 随着时间的流逝经济行为和制度发生了巨大的变化, 但他们也发现国家是建立在以往经验基础之上的。Hamilton 和 Biggart 并未将日本、韩国和中国台湾的现代工业战略归因于战后工业政策的创新, 而是归因于国有一私营部门关系的传统形式的战略性运用。Cardoso 和 Faletto 发现, 在新兴市场中出口部门发展的模式依赖于先前存在的阶级关系的特性。而我发现在美国、英国和法国工业化前的政体中, 国家—社会关系的逻辑启发了后来的国家—产业关系。

最后, 网络成为导管, 通过它们新的经济习俗得以传播, 而通过它们权力也得以运用。社会网络具有十分不同的形式, 特定的网络决定着在经济生活中什么是可能, 什么是不可能的。因此, 正如 Davis 和其同事指出的那样, 1970 年之后的一段时间机构投资者改变了企业运行的游戏规则, 这使得多元化公司要保持其高额的股票价格变得十分困难, 因此这也加速了他们的破产。Nee 认为, 政府官员通过作为企业家投身于商战, 其网络影响着中国的转型。Bai Gao 则认为, 在日本, 政府官员和企业的密切联系以及缺乏对企业行为的正式控制, 在 20 世纪 90 年代的经济衰退中起了作用。网络也限制了其成员的社

会角色,许多研究显示在经济生活中个体往往遵循社会规范,而不是在面对每个抉择时采取理性算计。〔46〕

当历史与比较经济社会学家们试图解释新的商业实践或工业的公共协调时,他们也许只强调一种或另一种过程,但是逐渐地他们发现所有这三种过程都发挥着作用(Fligstein 2001)。一旦一个国家的经济制度或一种商业实践被付诸实施,它们就会作为组织特定领域的最有效率的方式而被广泛接受,而要取代它的话则往往会引起一系列震荡。这种震荡尤其会引发对新政策或实践应该是什么样子持不同观点的不同群体间的论战。此时,权力介入进来,因为一些群体试图利用花言巧语和资源来确保其偏好方案被采纳。网络常常提供渠道,通过这些渠道新的实践得到检验,话语(word)得以传播。当一些具有影响力的行动者运用它们的网络试图说服其他行动者,以使其他行动者相信他们所偏好的经济政策或商业实践的功绩之时,新的政策或实践得以制度化,但这一过程通常会牺牲竞争者的利益。因此,一个新的循环开始了,在这一循环中被广为接受的政策和实践最终被一些挑战所破坏,而在这一过程中,不同群体则争相去限定代替它们的新政策。

## 注释

\* 感谢 Richard Swedberg, Neil Smelser, Joseph Manning, Bruce Carruthers 和 Fred Block 的宝贵建议和意见。

(郭云贵 译 罗教讲 校)

## 参考文献

Adams, Julia. 1996. "Principals and Agents, Colonialists and Company Men: The Decay of Colonial Control

- in the Dutch East Indies." *American Sociological Review* 61:12-28.
- Arthur, W. Brian. 1988. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics." Pp. 9-33 in *The Economy as an Evolving Complex System*, ed. Philip W. Anderson, Kenneth J. Arrow, and David Pines. New York: Wiley.
- Baran, Paul A. 1957. *The Political Economy of Growth*. New York: Monthly Review Press.
- Baran, Paul A., and Paul M. Sweezy. 1966. *Monopoly Capital*. New York: Modern Reader.
- Bendix, Reinhard. 1956. *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*. New York: John Wiley and Sons.
- Biernacki, Richard. 1995. *The Fabrication of Labor: Germany and Britain, 1640-1914*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Bloor, David. 1976. *Knowledge and Social Imagery*. London: Routledge.
- Budros, Art. 1997. "The New Capitalism and Organizational Rationality: The Adoption of Downsizing Programs, 1979-1994." *Social Forces* 76:229-49.
- Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Campbell, John L., J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg, eds. 1991. *Governance of the American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cardoso, Fernando Henrique, and Enzo Faletto. 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Carruthers, Bruce. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Chandler, Alfred D., Jr. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cummings, Bruce. 1987. "The Origins and Development of the Northeast Asian Political Economy: Industrial Sectors, Product Cycles, and Political Consequences." Pp. 44-83 in *The Political Economy of the New Asian Industrialism*, ed. Frederick C. Deyo. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- David, Paul. 1985. "Clio and the Economics of QUERTY." *American Economic Review* 75:332-37.
- Davis, Gerald F., Kristina A. Diekmann, and Catherine H. Tinsley. 1994. "The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form." *American Sociological Review* 59:547-70.
- Djelic, Marie-Laure. 1998. *Exporting the American Model: The Postwar Transformation of European Business*. Oxford: Oxford University Press.
- Dobbin, Frank. 1993. "The Social Construction of the Great Depression: Industrial Policy during the 1930s in the United States, Britain, and France." *Theory and Society* 22:1-56.
- . 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dobbin, Frank, and Timothy Dowd. 2000. "The Market

- That Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825-1922." *American Sociological Review* 65:635-57.
- Dore, Ronald. 1973. *British Factory—Japanese Factory*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 2000. *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism—Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press.
- Durkheim, Émile. 1933. *The Division of Labor in Society*. Trans. George Simpson. New York: Free Press.
- . [1938] 1982. *The Rules of Sociological Method*. Trans. W. D. Halls. New York: Free Press.
- Evans, Peter. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 2001. *The Architecture of Markets: The Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil, and Linda Markowitz. 1993. "Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s." Pp. 185-206 in *Sociology and the Public Agenda*, ed. William Julius Wilson. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Gao, Bai. 1997. *Economic Ideology and Japanese Industrial Policy: Developmentalism between 1931 and 1965*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2001. *Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gereffi, Gary. 1983. *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton: Princeton University Press.
- Gereffi, Gary, and Miguel Korzeniewicz, eds. 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. New York: Praeger.
- Gorski, Philip S. 1993. "The Protestant Ethic Revisited—Disciplinary Revolution and State Formation in Holland and Prussia." *American Journal of Sociology* 99:265-316.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- 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: Princeton University Press.
- Guthrie, Douglas. 1999. *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton: 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: S52-S94.
- Holstede, Geert. 1980. *Culture's Consequences: International Differences in Work Values*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Kalleberg, Arne L., and James R. Lincoln. 1988. "The Structure of Earnings Inequality in the United States and Japan." *American Journal of Sociology* 94:S121-S153.
- Kimeldorf, Howard. 1989. *Reds or Rackets: The Making of Radical and Conservative Unions on the Waterfront*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Kiser, Edgar, and Joachim Schneider. 1995. "Bureaucracy and Efficiency: An Analysis of Taxation in Early Modern Prussia." *American Sociological Review* 59: 187-204.
- Konrád, George, and Ivan Szelényi. 1979. *The Intellectuals on the Road to Class Power*. Brighton: Harvester Press.
- Lenin, V. I. [1916] 1976. "Imperialism, the Highest Stage of Capitalism." Pp. 169-263 in *Selected Writings*. New York: International Publishers.
- Lincoln, James R., and Arne L. Kalleberg. 1985. "Work Organization and Workforce Commitment: A Study of Plants and Employees in the U.S. and Japan." *American Sociological Review* 50:738-60.
- Lincoln, James R., and Arne Kalleberg, with Mitsuyo Hanada and Kerry McBride. 1990. *Culture, Control, and Commitment: A Study of Work Organization and Work Attitudes in the United States and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marx, Karl. 1994. *Das Kapital*. 3 vols. New York: International Publishers.
- . 1963. *The Eighteenth Brumaire of Louis Bonaparte*. New York: International Publishers.
- . 1971. *The Grundrisse*. Ed. and trans. David McLellan. New York: Harper and Row.
- . 1974. *The German Ideology*. New York: International Publishers.
- Marx, Karl, and Friedrich Engels. [1872] 1972. "Manifesto of the Communist Party." Pp. 331-62 in *The Marx-Engels Reader*, ed. Robert C. Tucker. New York: W. W. Norton.
- Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83: 340-63.
- Mill, John Stuart. [1888] 1974. *A System of Logic*. Ed. J. M. Robson. Toronto: University of Toronto Press.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nee, Victor. 1989. "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism." *American Sociological Review* 54:663-81.
- . 1991. "Social Inequalities in Reforming State



- Socialism: Between Redistribution and Markets in China." *American Sociological Review* 56:267-82.
- . 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China." *Administrative Science Quarterly* 37:1-27.
- . 1996. "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China." *American Journal of Sociology* 101:908-49.
- Novak, Michael, ed. 1993. *The Catholic Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Free Press.
- Orrù, Marco, Nicole Woolsey Biggart, and Gary G. Hamilton. 1991. "Organizational Isomorphism in East Asia." Pp. 361-89 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, ed. Walter Powell and Paul DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Ouchi, William G. 1981. *Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Perrow, Charles. 1992. "Organizational Theorists in a Society of Organizations." *International Sociology* 3:371-80.
- . 2002. *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Powell, Walter W., and Paul J. DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ragin, Charles. 1987. *The Comparative Method: Moving Beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Roy, William G. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Sachs, Jeffrey. 1989. "My Plan for Poland." *International Economy* 3: 24-29.
- Scott, W. Richard. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Shenhav, Yehouda. 2000. *Manufacturing Rationality: The Engineering Foundations of the Managerial Revolution*. Oxford: Oxford University Press.
- Skocpol, Theda, and Margaret Somers. 1980. "The Uses of Comparative History in Macrosocial Inquiry." *Comparative Studies in Society and History* 22:174-97.
- Smelser, Neil. 1976. *Comparative Method in the Social Sciences*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Stark, David. 1992a. "From System Identity to Organizational Diversity: Analyzing Social Change in Eastern Europe." *Contemporary Sociology* 21:299-304.
- . 1992b. "Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe." *East European Politics and Societies* 6:17-51.
- Stark, David, and Laszlo Bruszt. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Streeck, Wolfgang. 1992. *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Swedberg, Richard. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2001. "Max Weber's Vision of Economic Sociology." Pp. 77-95 in *The Sociology of Economic Life*. Boulder, Colo.: Westview.
- Szelényi, Iván. 1983. *Urban Inequalities under State Socialism*. Oxford: Oxford University Press.
- Szelényi, Iván, with Robert Manchin, Pál Juhász, Bálint Magyar, and Bill Martin. 1988. *Socialist Entrepreneurs: Embourgeoisement in Rural Hungary*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1996. *Investor Capitalism: How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*. New York: Basic Books.
- Wallerstein, Immanuel. 1976-80. *The Modern World-System*. Vols. 1-2. New York: Academic.
- Weber, Max. [1916] 1951. *The Religion of China: Confucianism and Taoism*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . [1917] 1952. *Ancient Judaism*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . [1916] 1958. *The Religion of India: The Sociology of Hinduism and Buddhism*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . 1963. *The Sociology of Religion*. Trans. Ephraim Fischhoff. Boston: Beacon.
- . 1978. *Economy and Society*. 2 vols. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . [1905] 2002. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Trans. Stephen Kalberg. Los Angeles: Roxbury.
- Westney, Eleanor. 1987. *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Forms to Meiji Japan*. Cambridge: Harvard University Press.
- Whitley, Richard. 1992a. *Business Systems in East Asia: Firms, Markets, and Societies*. London: Sage.
- . ed. 1992b. *European Business Systems: Firms and Markets in Their National Contexts*. London: Sage.
- Whitley, Richard, and Peer Hull Kristensen, eds. 1996. *The Changing European Firm: Limits to Convergence*. New York: Routledge.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Woolcock, Michael. 1998. "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework." *Theory and Society* 27:151-208.
- Zelizer, Viviana A. 1987. *Pricing the Priceless Child: The Changing Social Value of Children*. New York: Basic.

## 第 3 章 经济学与社会学中的新制度主义

维克多·尼

(Victor Nee)

在社会科学中，将制度作为一个基础性概念的关注引发了多种新制度主义方法。一直到上世纪 50 年代的行为主义革命，人们才对跨学科的概念产生了很大的兴趣，这种概念提供了一个供交流和讨论的一般性议题。Ronald Coase, Douglass North 和 Oliver Williamson 等人的著作中关于经济制度的内生性出现和演化引起了经济学中一场基础宽泛的运动。在社会学中，新制度主义者——主要是 John Meyer, Richard Scott, Paul DiMaggio 和 Walter Powell 通过分析制度环境和文化信仰如何塑造组织行为而改变了组织研究的方向。在一个与此类似的注意力的转变中，经济社会学家 (Neil Fligstein, Richard Swedberg 和我) 提出，新的研究焦点应该是去解释制度如何同社会网络和规范互动以影响和引导经济行动。这些方法的共同起点是认为制度是重要的，并且理解制度及制度变迁是社会科学一个核心的议程。〔49〕

这篇文章并不寻求涵盖社会科学领域中的新制度主义<sup>①</sup>。相反，笔者有选择地关注经济学和社会学中的新制度主义，以此呈现新制度经济社会学的核心特征。这种新的制度主义经济社会学将解释经济生活中的共享信仰、规范和制度的运作，从而将这些关键关注点重新带回到研究议程之中。制度结构的正式要素结合社会网络和规范的非正式社会组织促进、激励和支配经济行动，通过强调这其

中调节作用方式的机制，笔者旨在把对社会关系和制度的关注整合进一种研究经济行为的现代社会学方法之中。<sup>②</sup>因此，所有远的和近的因果机制都被论及了，并被整合到一个经济生活的比较制度分析中来。这需要我们重访韦伯 (1904 - 1905; [1922] 1968) 的观点，即理性是被共享信仰 (宗教和文化)、规范和制度系统激励和引导着的。一个强调这种受情景影响的理性的概念性框架可以作为考察制度结构的出现、维持和变迁的基础。

### 新制度经济学

在新制度经济学家看来，旧制度主义提供了一个有穿透力和洞察力的对经济制度的描述 (Veblen [1899] 1934, 1909; Mitchell 1937; Commons 1934, 1957)，但是最终没能改变现代经济学的发展方向。然而，它是一场经济学中的持不同见解者的运动，正如 Coase (1984: 230) 讽刺的那样，它产生了“一堆描述性的素材，等待着一个理论，或者是一场大火。”注意到旧制度经济学的局限性，他指出，“区分现代制度经济学的不是他们讨论制度，而是他们使用标准的经济学理论来分析那些制度的运作和发现经济运作中的制度的角色”。Kenneth Arrow (1987: 734) 在他回答一个问题时提供了一个相似的评价，“为

什么旧制度主义学派失败得一塌糊涂, 尽管它有这样一些有能力的分析家, 例如 Thorstein Veblen, J. R. Commons 和 W. C. Mitchell?” 他认为新制度经济学已经非常有影响力了, 这不是因为它“对经济学的传统问题——资源配置和效用最大化”提供了新的答案, 而是因为它使用了经济学理论来回答“新的问题——为什么经济制度沿着特有的方式出现而不是其他。”

毫无疑问, 新的经济学制度主义者通过适应而不是像早期的制度主义者那样拒绝新古典经济学理论来寻求他们同旧制度主义的差异。首先, Coase 的交易成本理论纠正了新古典经济学的一个重要漏洞, 并且指出了 Pigou 关于税收和管制是处理有害外部性的唯一有效的方法的错误论点。<sup>③</sup>他对交易成本推论的使用与 Stigler 加入的信息成本以修正新古典主义理论并没有实质上的不同。第二, 代理人“意图表现出理性, 但是会受到限制”(Simons, 1957: xxiv) 的观点可以纳入一个将理性选择看做是受情景影响的“宽泛”观点 (“thick” view) 之中。正如 Posner (1993: 80) 指出的那样: “理性并不是无所不在的。”<sup>④</sup>第三, 通过例如“资产专用性”和“机会主义”等概念, Williamson 将微观经济学推理扩展到了在经济学中研究还不充分的主题之中——这些主题包括诸如纵向一体化 (vertical integration)、法人治理和长期合同, 从而揭示出最小化交易成本能够预测竞争环境下为生存和利润而竞争的公司的组织边界和治理结构。第四, North 关于制度变迁的解释视组织为一个追求来源于相对价格变化的边际收益的理性行动者。〔50〕

然而, 新旧制度主义之间的差异可能被夸大了 (Rutherford 1994)。<sup>⑤</sup>旧的经济学制度主

义者并不像 Coase 讽刺的那样缺少理论。Veblen 的累积因果的概念与现代关于解释的路径依赖的理念是一致的。成立了国家经济研究署 (NBER) 的 Mitchell (1927) 并不是一位尘土满身式的经验主义者, 他所支持研究的是由中层理论驱动的这样一种思想。但是无论新旧经济学制度主义都认为新古典经济学的数学化的形式主义是有助于理解真实世界的经济行为的。它们都支持 (经济行为研究的) 现实主义取向, 如同 Coase 写的那样, 试图去研究“受现实制度影响的约束中的”经济行为。<sup>⑥</sup>

图 1 提供了一个新制度经济学家提出的一个因果模型的图解, 它是 Williamson (1994: 80) 对 Richard Scott 的模型进行了改进得来的。(在这个模型中) 制度环境被游戏规则 (参见 North 1981) 塑造着。向下的箭头表示如果构成制度环境的各种参数 (产权、法律变更和规范) 的变化会导致公司相对价格改变, 那么这会导致治理结构或者企业向政府游说努力的变化。这个模型包括了一个有目的的行动者, 他的行动属性——“狡猾地寻求自我利益”——位于许多用以解决交易成本的治理结构之后。

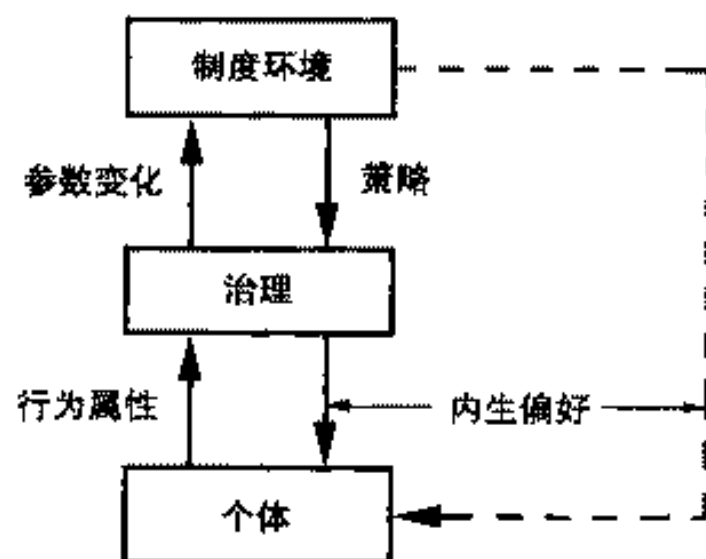


图 1 新制度经济学的一个模型  
(source: Williamson 1994: 80)

### 交易成本理论扮演的地位

新制度经济学的核心概念是交易成本——即在市场经济中协商、保护和完成交易的成本。在 Coase (1988: 15) 看来, 新古典经济学“不能胜任处理它号称能给予答案的许多问题”, 因为它假定了一个零交易成本的世界, 在这个世界里, 制度对于经济分析是多余的:

进行市场交易需要发现谁正在期望着交易, 告知别人想做生意, 交易条件是什么, 为成交而进行谈判, 起草、签订合同, 保证合同条款的履行, 进行必要的检查。这些活动成本往往是高昂的, 足以阻止许多能够在价格机制无成本运行情况下的交易的发生 (Coase 1960: 15)。

因而, 与新古典主义经济学假设零交易成本世界相比, 交易成本理论提供了一种能够让经济学家研究“现实存在的世界”的方法。

在《企业的性质》一文中 (1937), Coase 应用交易成本理论解释了在竞争性市场经济中企业的内生性 (endogenous) 存在的现象。如果市场交易是无成本的, 科斯认为, 就不可能有足够的动机来让企业家经营公司。但是, 事实上, 所有用来解决衡量代理人绩效的方法和执行合同都是有成本的。信息不对称和不确定性可以见于所有的制度环境中; 因此, 市场中的代理问题同样也适用于企业。企业有别于其他的事物的特征是它悬置了价格机制。企业家 (entrepreneur) 通过雇佣合同所赋予的权利来指挥员工从企业的一个地方到另一个地方。所以当组织市场交易的成本比通过市场进行交易低的时候, 公司就会出现。( [1937] 1988: 7) 换句话说, 企业存

在的理由在于市场的运转需要成本而企业能够节约这一成本。[51]

新制度经济学包括一个多元化的经济学家群体, 他们有一些重要的差异和持续的争论。<sup>②</sup>我聚焦于三个不同的分别由 Williamson, North 和 Greif 开创的方法, 新的制度主义经济学对这些方法很感兴趣。他们三人的一个共同命题是: 社会制度对经济行动者是重要的, 因为社会制度塑造激励结构。

Williamson 从 Coase 的洞见出发, 即信息不对称和不确定性使得对协议的可靠承诺难以达成, 将这一洞见整合进其他的文献。<sup>③</sup>他的综合理论 (synthesis) 强调, 法人治理主要关心的是解决机会主义问题和削减代理人的渎职行为。<sup>④</sup>通过考察设计、调适和监视代理人行为的比较成本, Williamson 得到了关于各种替代性的治理结构的可加以检验的预测。他的预测视三种资产专用性而定: 土地的、物质的和人力的——都是企业都要遇到的。因为企业在达尔文式的选择 (自然选择) 的市场中竞争以求得生存和盈利 (Hayek 1945), 它们处于要通过节省交易成本来适应的持续压力之下。所以, 在资产专用性越强的地方, 为了得到对协议的可靠承诺, 委托人和代理人会做特别的努力来设计一个有良好的持续属性的治理结构来实施激励。相比之下, 如果“资产不是专用的, 市场在生产成本和治理成本方面享有优势: 固定规模的 (static scale) 经济能通过购买而不是生产以变得更有效率, 市场也能聚集一些没有关联的需求, 所以, 明确无误的共享风险收益和对外采购能够避免许多这类风险, 而内部订单则容易遭受这类风险 (1981: 558)。”<sup>⑤</sup> Williamson 所作的贡献已经建立了一个理论驱动型的研究议程, 这个议程中来源于 Coase 的核心的假定



已经被经验性的予以证实了。

第二个由科斯的原创性论文 (seminal essays) 促成的研究议程强调产权在塑造激励结构中的重要性 (Cheung 1970, 1974; North 和 Thomas 1973; Alchian 和 Demsetz 1973; North 1981)。Cheung 研究表明, 在一个零交易成本的新古典主义世界里, 不用否认科斯定理我们就可以置私有产权于不顾。North 又将这一洞见加以扩展, 发展了一种解释经济绩效的新制度主义的产权方法。因为交易成本构成了生产和交换成本的一个重要部分。North 推论, 可替代的制度安排对经济发展、经济停滞或者衰退有很大的影响。作为第一个明确地推翻了制度功能主义的效率假定的新制度主义者, North 断言, 因为激励是被制度安排建构的, 不合理的激励大量存在, 并且产生了阻碍革新和私人企业家精神的产权。对于政治家来说, 设计挫伤革新和私人企业家精神的重新分配财富的激励制度通常是有利可图和收获丰厚的。

North 的方法是国家中心主义, 它把分析注意力聚焦在国家设计社会的基本产权结构的角色上。<sup>①</sup>在他看来, 解释经济增长的中心任务是明确为政治行动者建立维持有效率的产权正式制度安排提供激励的事件和条件 (events and conditions)。<sup>②</sup>在西方 (资本主义) 上升时期, 这需要稀释国家对资源的控制权和某种形式的政治多元化的出现 (dilution)。<sup>③</sup>

在 North (1991: 97) 看来, 制度是人们构想出来的建构政治、经济和社会互动的限制, 制度由正式规则 (例如制度、法律和产权) 和非正式的成分 (例如认可、禁忌、习俗、传统和行为规范) 构成的。尽管他是第一个注意到非正式制度要素的先行者, North 还是始终如一的强调了“游戏的基本规则”

或由宪法和法律提供的基础性的规则。正是这些规则支配政治行动者和塑造了那些界定和明晰市场中的竞争与合作规则的产权结构。正式规则的重要性在现代市场经济中被放大了, 而 North 认为, 长途贸易的增长, 劳动专门化和分化促成了代理问题及合同的协商和其实施问题。尽管人与人之间的联系、社会规范和社会认可, 例如排斥, 是制度安排的非常重要的因素, 但是对于实施一个对协议的可靠承诺, 它们还是不够的, 因为缺少有效的客观合同, 从背叛获得的收益足以预示到现代经济中的复杂交换的发展 (North 1991)。〔52〕

North 的制度变迁理论在它对变化的相对价格的强调中应用了标准的边际理论。他对西方 (资本主义) 世界兴起的经济史研究表明了制度变迁“来源于统治者与选民” (或统治者对被统治者) 的相对讨价还价能力的变化, 并且, 更一般说来, 变迁的出现主要是因为相对价格的持续不断的变化 (North 1984: 260)。相对价格的变化是由人口、知识积累和军事技术轮流驱动的。在 North 的理论中, 制度变迁的动力是在竞争稀有的资源背景下, 起源于制度和组织的持续互动。因为制度会自我强化, 现存制度中的既得利益会在修订这些规则的努力中强化路径依赖。制度变革来源于国家而不是选民, 因为国家通常不会有搭便车问题, (除了某些时候的国际事务中), 而个人和组织行动者由于搭便车问题, 他们在实施大规模变迁的能力通常都是有限的。<sup>④</sup>企业家是变迁的行动者, 而组织是会对相对价格变化作出反应的参与者, 相对价格的变化包括了要素价格变动比例, 信息价格的变动和技术的变化。当组织对国家施压来设计能让经济行动者在相对价格的变化中生

存和获利的制度创新时，它们就是变迁的行动者。<sup>⑤</sup>

Grief认为，North的方法问题在于它专注于正式规则和国家力量是难以解释为什么经济行动者遵循一些规则而不理睬其他的规则。尽管North承认思想体系、文化信仰，规范和习俗的作用，但Grief声称，他的制度主义分析方法没有提供一个令人满意的解释框架来研究行动者怎样受内在因素驱使去遵循不是由国家实施的规则的。North把信仰和规范放入非正式约束的黑箱，他不能表明非正式规则和它们的实施怎样结合正式规则去激发、指导经济行为和使经济行为成为可能。在下面关于新制度经济学的社会学转向的章节中，我们将讨论Grief的方法，他应用博弈论检验了文化信仰如何塑造了最重要的代理关系，产生和维持了明晰的经济制度。

## 来源于经济社会学的一个相反的视角

在他那篇有影响力的“经济行动与社会结构”(1985)的论文中，Granovetter指出，行动者并不像在社会背景之外的原子一样做出行动和决定的，但也不会奴隶般地遵从一个由他们偶然占据的特定社会类别的交集为他们写好的剧本。他们有目的的行动的努力是嵌入在具体的、不间断的社会关系系统中的(487)。他提出了这个观点：是社会联系，而不是制度安排或者概化的道德(例如共享信仰和规范)，产生了经济生活中的信任(491)。他批评Williamson在解释企业的边界时对交易成本推理的运用，他认为这是对人类行动的低度社会化和过度社会化的不合现实的假定，“它们都认为行动和决定是由原子

化的个人做出的”(485)。Granovetter认为Williamson关于市场的“国家本质”的观点缺乏对具体的联系和网络结构的历史的考察，没有考虑到具体的人际关系和内在于其中的义务可以阻止渎职行为的程度，确实是在制度安排之外(489)。假如考虑到公司中凝结的社会网络建构权力关系的程度，那么Williamson关于等级制权威的霍布斯式的概念也是没有牢固的根据的，因此，“Williamson过分高估了组织内部的等级制权力的效用”(499)。

Granovetter因此为社会学对经济生活的研究贡献了一个开创性的主题，即嵌入性。他断言即使经济学试图考虑到社会因素，它关于人类行动的概念仍然有严重的缺陷，因为经济分析中常见的社会化不足和过度社会化的说法都假设了原子化的行动者。Granovetter的论证倾向于把这次经济社会学的复兴放在与经济学之间的学科竞争的框架之内。与交易成本经济学强调依靠等级制来解决信任问题不同，经济社会学家在嵌入性视角的指导下，在使经济交易得以执行的人际关系的实际模式方面投入了细致和系统的注意力(504)。对具体的人际关系的关注很可能表明“秩序和紊乱，忠诚和背叛更加可能同这些关系的结构有关，而不是组织形式(502-503)。”在市场和企业里，人际关系对于获得信任和作为有用信息的渠道发挥着关键的作用。<sup>⑥</sup>〔53〕

然而，我们必须注意到，无论在避免和解决冲突，还是在义务的积累中，人际关系是有成本的。确实，当冲突、秩序混乱、机会主义和非法行为在网络中爆发时，人际关系可能成本很高。交易成本分析表明，企业家在考虑可供选择的经济组织形式时，包括基

于网络的准企业时,将会考虑到这些成本。尽管关注的焦点差别悬殊,交易成本和嵌入性视角似乎一致承认企业一般偏好于就协议进行谈判时能减少问题和成本的社会环境。本质上,嵌入性视角不同于交易成本经济学之处在于,它强调解决信任问题的非正式的视角,而不是正式的制度安排。因此,Williamson(1994:85)对Granovetter的论文的回应是,“交易成本经济学和嵌入性推论在许多方面是明显互补的”。

虽然Granovetter的嵌入性视角为社会学对经济生活的研究奠定了基础,但是他对人际关系和网络结构本质的单一强调使经济社会学的分析范围与它的创立者开创的广泛的制度视阈相比缩小了很多。嵌入性视角对因果设想——认为具体社会关系的基本结构上的变异可以解释市场和企业的运作,这有赖于一个限制经济社会学对直接原因的解释力的概念框架。<sup>⑥</sup>此外,这一视角需要构建一个结构背景的分类法,才能够足以抽象到可以产生一个有力的分析框架。<sup>⑦</sup>反过来,韦伯、Schumpeter和Polanyi等人著作中的经典的经济社会学来源指向的是一个对纯粹的(distal)和更深入的因果力量的宽泛制度视角。

另外一个局限是缺少对机制的详细说明,这种机制可以解释为什么经济行动者有时候为了获取经济利益而脱离持续的网络。同Granovetter所断言的一样,如果一个密集的私人关系网络比制度安排更能获得信任和有用的信息,那么,为什么经济行动者会经常脱离人际关系而在市场中进行交易?作为一个制度秩序,发达的21世纪的市场经济的一个决定性的特征是它能够使经济行动者嵌入在紧密网络内部的交易和与陌生人的交易之间转换。总之,这一个嵌入性视角的社会联系而非制度的取向给新经济

社会学引入了一个不确定的因素,特别是在全球市场经济的背景下更是这样的,通过能够使陌生人完成复杂交易的信息技术的革新,跨民族的交易量已经增加了(Kuwabara forthcoming)。

## 新制度经济学的社会学转向

从它作为一门社会科学的起源开始,社会学的中心关注就是解释制度的目标,这反映在马克斯·韦伯和Emile Durkheim的开创性著作中。所以,受到在经济理论的框架内解释制度和制度变迁的困难的激发,经济学中出现社会学转向并不令人惊奇(Furubotn和Richter 1993)。如果社会学的转向正在进行中,它是如何体现在近来的新制度经济学家的著作中的呢?经济社会学在多大程度上影响了他们的思想?

在他的那篇名为“新制度主义经济学:评估、展望”的论文中(Williamson 2000:595)承认,尽管在过去的四分之一世纪里取得了进展,“但我们仍然非常忽视制度”。“忽视的主要原因是,制度是非常复杂的……多元论使我们克服无知的希望”。Williamson的经济学多层次因果模型展示了“社会分析的四个层次”,在其中,较高的层次对较低层次强加限制。他写道:“顶层是社会嵌入性层次。这是规范、习惯、传统等存在的地方……North提出了疑问,‘非正式约束的什么性质使得它对经济的长期特征有如此普遍的影响?’(1991,111)。对于那个复杂的问题, North并没有答案,我也没有。”这个嵌入性层次影响了如下三个较低的层次:层次2,制度环境;层次3,治理;层次4,资源分配和雇佣。<sup>⑧</sup>所以,鉴别和解释“非正式制度得以产生和维持的机制”是重要的(596)。因而,嵌入性观点现在正被整合进新制度经济学中。但是,Williamson承认,尽管层次1塑造了经济学

研究的变量,但它仍“被大多数制度经济学家作为既定的事实而被接受了。”〔54〕

在韦伯、马克思、Polanyi 和 Parsons 的影响下, North 在《经济史中的结构和变迁》(1981)中详尽阐述的制度概念具有明显的社会学转向。近年来,作为东欧转轨经济的改革者的经济顾问, North 在回应实施制度变迁面临的困难时承认,理解嵌入性在社会关系中的非正式制度因素更有意思。给东欧和前苏联的市场经济设计正式的规则只取得了有限的成功;这就指出了由经济社会学家研究的嵌入在人际关系之中的社会安排、文化信仰、规范和旧体制的制度安排的难以驾驭的特征。<sup>②</sup>显然,“正式规则是制度框架的重要组成部分,但也仅仅只是一部分。制度要想有效的发挥作用,他们必须由补充它们的非正式约束(传统、行为规范)来实施,并削减实施成本。如果正式规则和非正式约束彼此不一致,随之发生的紧张将会导致政治不稳定。但是我们对非正式规范如何演变知之甚少”。(North 1993: 20)

在关于认知机制重要性的新的理论化上,社会学的转向更加明显。因为信仰和规范是无法观察的, Greif 认为,整合社会变量被这样的一个事实阻碍了,这个事实就是任何行为都能被关于信仰的临时性的断言和激励行为的规范所解释。用一种与经济学方法论一致的方式实现的社会变量的整合需要这样一个分析框架,它能调和两个表面上相互矛盾的制度观点:常见于经济学中的、作为约束的、由个人创造的制度观点和常见于社会学中的、外在于个人的、作为社会事实的制度的结构观点。组织新制度主义者聚焦于规则、文本和模型的扩散(Meyer 和 Rowan 1977),而一些新制度经济学家则提供了源于共享信仰和规范系统的内生动力的博弈论模型(Greif 1998)。<sup>③</sup>尽管博弈论没有提供制度

理论, Greif 认为它确实提供了一个合适的分析框架把社会学变量整合进制度的经济学分析之中。它确实没有提供一个定义互动战略的变量的约束理论,但是它提供了关于受约束的选择的动力的深刻洞察。它提供了一个社会行为理论,在其中,行动者的最优路线依赖于行为和其他被期待的行为(文化信仰和社会规范)。<sup>④</sup>它也吸收了一个社会世界的现实观点,在这个社会世界中,信息不对称,行动者相互依赖,并且行动者被激励着以一种特殊的方式行动。它提供了一个检验策略性互动如何产生并维持自我实施的制度的方法。通过使用来自中世纪欧洲和地中海经济史的案例研究, Greif (1998) 已经把它的应用扩展到了经济行为的比较制度分析之中。他使用均衡方法模型化了维持制度的反复出现的策略性社会互动。<sup>⑤</sup>

总之,有兴趣研究社会制度的经济学家已经发现,他们越多地把制度的运作作为内生于社会过程来理解,他们的工作就越必须解决把他们引向社会学领域寻求答案的问题。新制度经济学家似乎承认在理解制度的发展上需要整合社会学变量——共享信仰、规范和社会关系——以理解遵从规则的动机。

## 经济社会学中的新制度主义

在 1898 年,Émile Durkheim 建立了社会学方法的准则,建立了致力于制度的比较分析的现代社会学。自那以后,通过他对文化信仰、经济和政治的比较分析, Durkheim 提出的作为共享信仰、规范和集体情感系统的制度概念持久地影响着社会学对它们的研究方法。马克斯·韦伯也开辟了类似的社会制度的解释性研究。稍后, Talcott Parsons 在重新解释欧洲的经典社会学时,把 Durkheim、韦伯、Pareto 和 Tonnies 等制度主



义者的思想综合进一个结构功能主义框架中,形成现代社会学。他也认为制度是社会中大多数人所共有的有组织文化信仰、规范和价值系统,它产生于社会建构的利益,为个体提供激励。他的制度理论概括性地勾画了受制度约束的选择的观点。Parsons 同 Neil Smelser 合著的《经济与社会》(1956),将经济社会学确立为美国社会学的一个子学科。像 Parsons 一样,Robert Merton 视制度为塑造利益和个体策略行动的机会结构。〔55〕

通过不同时代的美国社会学家的镜头,新经济社会学的制度主义重新表述了早期欧洲和美国的 sociology 中的制度主义方法。社会学新制度主义通常是指由 Meyer 和 Rowan (1977) 以及斯坦福“合法性”学派的组织学家开创的有关组织分析的观点, Powell 和 DiMaggio (1991) 编写的《组织分析中的新制度主义》文集广泛流传,并成为新制度主义的经典。DiMaggio 和 Powell (1983) 把马克斯·韦伯的影响和 Herbert Simon 的思想引入到新制度理论 (neoinstitutional theory) 中,这明确体现在他们对在不确定性条件下组织领域如何产生并约束代理人的行动的处理过程中。我在下面列举的制度经济学因素包含来自组织研究议程的观点和洞察,并把他们整合进一个社会学的研究框架中——检验由习惯、网络、规范、文化信仰和制度安排塑造的,如同由 Brinton 和 Nee (1998) 编辑的《社会学中的新制度主义》描述的受情景约束的理性 (context-bound rationality)。新制度经济社会学建立在 Barnard (1938), Homans (1950) 和 Blau (1955) 分析企业和市场同正式制度安排互动中的人与人之间的联系方式的先驱性著作上。

为了使新制度经济社会学在解释制度角色和制度变迁方面取得进展,对制度做一个适合于强调社会结构的因果作用的社会学视角来分

析的定义是至关重要的。如 North (1981) 定义的那样,制度不是简单的明晰激励结构的正式和非正式约束,或者是一个社会系统的分散的制度因素——信仰、规范、组织和党派 (Greif),但是,从根本上看,它们包含了行动者,他们可能是在具体的制度结构中追求真实利益的个人或者是组织。按这个观点,制度被定义为一个相互关联的非正式与正式因素的系统,这些因素包括习惯、共享信仰、传统、规范和支配行动者在其中追求和决定合法利益的社会关系的规则。根据这个观点,制度是通过促进与组织行动者的利益和实施主要代理关系从而为集体行动提供渠道的社会结构。从这个利益相关的定义出发,我们知道制度变迁不只简单的包括了对正式规则的改造,还从根本上需要利益、规范和权力的重组。<sup>⑥</sup>

随着经济社会学超越了早期的嵌入性观点,它面临的挑战是明晰和解释决定紧密群体的非正式社会组织及由组织和国家进行监控与实施的制度结构的正式规则之间的关系的社会机制。新制度经济学已经帮助解释了塑造经济行为的正式制度安排的出现和维持。然而,如同 North (1993: 12) 承认的那样,经济学已经极大地“忽视了传统和行为规范的非正式制约”。经济学家摆出关于经济生活的社会维度的探索性问题 (probing questions),因为他们遭遇了制度的经济学分析的限制 (North 1991; Williamson 2000)。他们的问题要解决的是非正式社会组织和正式规则联合以塑造组织和经济绩效的方式。在近来的博弈论应用的进展中,经济学家开始把非正式制度因素整合到他们的经济绩效模型中来 (Greif 2004; forthcoming)。虽然经济社会学家可能没有所有的答案,明显的一点是,在以解释社会制度对促进、激励和支配经济行为的能力为目的的跨学科研究中,社会学的比较优势在于

可以解决聚焦于塑造经济行为的社会机制的问题。如同 Smelser 和 Swedberg 指出的那样,“嵌入人性的概念仍然需要更多的理论的详述(1994: 18)。”[56]

图2提供了一个经济社会学中的新制度主义的多层次因果模型的图示,经济社会学中的新制度主义不同于,但又与由 Williamson (1994) 提出的新制度主义模型有关联。制度环境——由支配产权、市场和企业的国家予以监督 and 实施的正式管理规则通过市场机制和国家管理给企业施加约束,并以此形成激励结构。与个体及他们之间的人际关系微观和中观层次的直接的网络机制相反,运作在这个水平上的制度机制是末梢的(distal)。制度机制包含着更深刻的原因,因为它们塑造了组织和个人的激励结构,由此也塑造了直接的机制得以运行的背景。尽

管在行为假设和概念性的语言上各有不同,经济学家和社会学家提出的制度层次的机制的差异没有通常被感觉到的那么大。新制度经济学家强调由正式规则监督 and 实施而建构的激励——一个被政治经济学和社会学广泛接受的机制。经济社会学中的新制度主义具体说明了在实现利益的过程中,亲密群体的规范与正式规则互动的方式。从制度环境指向组织的向下的箭头所代表的各种市场机制包含那些嵌入在劳动力市场、资本市场、原材料市场等市场机制。或许,令人惊奇的是,经济学家一般不会这样关注市场,仅仅在新古典观点中假定作为供需曲线基础的市场中充分竞争的存在。这个制度框架包含了制度环境的正式规则和嵌入不间断的、相互作用以塑造经济行为的社会关系中的非正式规则。

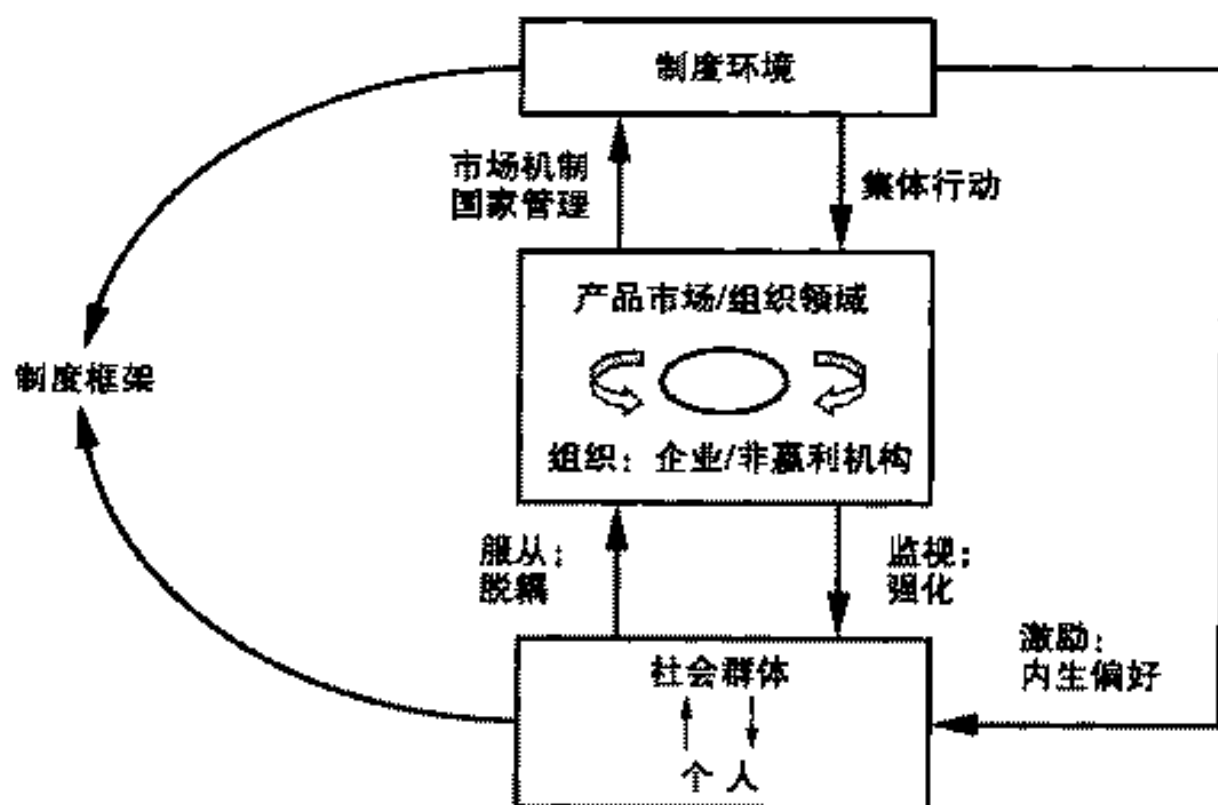


图2 经济社会学中的一个新制度主义模型

组织采取集体行动争取正式规则向着更符合自己利益的方向改变。行业联盟和职业游说家作为代表他们利益的行动者。组织群体分布在一个组织领域中。在一个按照可感知的质量排列地位等级的行业部门中,产品市场是一个

紧密的公司网络。<sup>⑤</sup>在 White (2001) 的产品市场的模型中,企业在市场生态位(market niche)中为了优势和地位同相同的企业进行竞争和谋划。在竞争性的市场中,企业来自于达尔文式的选择过程的压力使一个战略行动的利益相关的

逻辑成为必要,并使其关注的重点与非赢利组织——依赖于国家、联邦政府和寻求资源的慈善机构的公立学校、博物馆、日托中心以合法性为中心的导向不同。合法性对于企业来说也是重要的,如在企业以寻求提升品牌认可度、可信赖性的美誉和优良的服务或者产品及对联邦和政府法律的顺从为目的的投资活动中,但是在竞争性的市场中,合法性的获取主要是受企业的生存和盈利的利益驱使的。特别对于非盈利性组织,合法性是必不可少的、增加机会以有效使用稀缺资源的社会资本。对于所有的组织来说,合法性可以被视为一种适者(fitness)条件,它能使盈利性企业 and 非盈利性组织增加他们的生存机会和保护经济和政治市场的优势。对组织领域的游戏规则和文化信仰的顺从过程——趋同性——激励和指导组织,使组织领域不断增长同质性(DiMaggio 和 Powell 1983)。<sup>⑥</sup>

在组织领域/生产市场中促进、激励和支配组织行动的社会机制与那些影响了紧密群体中的个体的战略性行动的机制是一样的。紧密群体中的顺从机制包括强制的、规范的和模仿的成分(Homans 1974)。被利益和偏好所驱动的行动者通常是在这样的群体内部形成和维持的。理性是受背景限制的,并被嵌入人与人之间的联系之中。个人利益和偏好被包裹在“福利最大化”规范里——它依赖于制度环境中的激励结构,通过自我监督强化了对正式规则的顺从,或是产生了对起源于对立的规范的松散联系(decoupling)(在下面将要讨论到)。【57】

### 非正式制度因素

这个因果模型的最底层的方框与早期的嵌入性概念部分重叠了。早期的嵌入性概念认为,与制度安排和组织形式相比,社会关系的本质和结构与管理经济行为更为相关。

Granovetter (1985: 490) 涉及了“凝固的私人关系和那些产生信任和使人泄气的不法行为的关系结构(或者‘网络’)的角色”,他把这些角色归因于人类同那些被知晓为值得信任的个人寻求交易和从机会主义中获得收益的偏好。但是,是什么解释了持续的社会关系中守信的动机和对机会主义的节制?为什么守信通常在不间断的社会关系中而不是陌生人之间的交易中?

答案在于确定内在于发展和维持了紧密群体内部的合作性行为的社会关系的机制,这个机制使行动者为了达成群体目标而参与集体行动。这些机制是社会交换中的报酬和惩罚,和在实施社会规范(对预期行为的共享观念和陈述)时对它们的使用。<sup>⑦</sup>交换理论家已经解释了其中的机制:经验研究有 Blau (1955) 对一个联邦官僚机构的社会交换和网络的经典研究——《官僚政治的动力》。理论研究有 Homans (1974), Emerson (1962) 与 Blau (1964) 开创的网络交换文献。在自然环境中和实验室中的大量试验肯定了社会报酬和惩罚在促进、激励和支配值得信任的行为和对有关群体规范的机会主义的克制方面的效用。<sup>⑧</sup>通过寻求符合群体规范和对违背它们做出惩罚(例如不赞同和排斥)的社会回报行为(例如尊重、地位)的交换,紧密群体内部规范的实施自然地发生在成员中。正如 Homans (1974: 76) 敏锐地指出的那样:“控制社会行为的主体(great bulk)不是外生的,而是建立在属于他们自己的关系的内部。”互动的频率是紧密网络的一个独有特征,它降低了监视群体成员的成本——假定他们是足够紧密的,以至于关于成员品行的信息可以人所共知。Axelrod (1984) 有效地模仿了网络机制的运作,并用他针锋相对的模型表明了重复交换——当行动者考虑到不间断关系中的这个特征的价值时的收益和惩罚激励了合作行为。总之,作为合作行为

规范的可信赖和可靠 (*trustworthiness and reliability*) 起源于对网络或紧密群体中的社会回报和惩罚的回应理性行动。

Blau 详细描述了他研究的一个工作小组的互动, 这个小组由 1 位监督者、16 位代理人和一位书记员组成。他 (1955) 提供了一份对个体的自利行动如何内生性地产生一个紧密工作群体的非正式社会组织的少有的说明。在 Blau 研究的工作群体中, 代理人就应用关于他们的案例的适当的法律规则与他们的同事商量, 而不会让监督他们工作的主管注意到这些问题。Blau 观察到代理人之间的非正式互动, 包括了一个在逻辑上类似于分散的市场交换的社会交换:

一个磋商可以被认为是一个有价值的交换, 参与者都有所收获, 并且都要付出成本。代理人的问题在于在不把他的困难暴露给监督人时, 他能够表现得更好——与他曾经用过的别的办法相比。通过寻求建议, 他含蓄地表达出对同事的熟练技能的尊重。对较差的能力的承认的成本是接收帮助。商议获得了名望, 对它的报酬是他乐意为商议分享他的一些时间和允许商议中断他自己的工作。一位代理人接下来作出的评论阐明了他的观点: “我喜欢给予 (别人) 建议。我认为, 如果别人向你咨询建议, 它是令人高兴的。” (Quoted in Homans 1974, 343)

Blau 发现, 代理人越有能耐, 他同别的代理人的接触也就越多, 并且他也就拥有更高的尊重。几个被认为是有能力的但是不允许别人向他们咨询的代理人, 是不受人们喜爱的并且与他人的接触也越少。这些发现突现了非正式社会组织的规范调节中的社会报酬和制裁 (例如, 尊重和不赞同) 的重要性。例行的社会交

换, 例如 Blau 描述的一个, 包含在正式组织的运行中出现和维持的非正式社会组织 (Nee 和 Ingram 1998)。〔58〕

规范是那些促进、激励和治理紧密群体成员的联合行动的非正式规则。它们产生于个体解决问题的活动中, 是对预期行为的经验指导。纵贯历史, 规范通过合作协调群体行动以提高成功 (回报的获得) 的机会。为关于预期行动的共享信仰的陈述, 规范同语言一起演化, 例如在探险过程中由早期狩猎族群表达出来以协调行动的规范。规范可能是通过反复试错而演化, 并与仲裁者的成功——为什么一个特定的规范坚守穿越时代和普及到不同群体中的均衡一起逐步形成的。<sup>⑧</sup>紧密群体的成员合作以实施规范, 不仅仅是为了他们的利益与群体的成功相联系, 还在于他们的认同也是如此 (White 1992)。

### 正式与非正式制度因素的关系

在揭露一个北加利福尼亚的、稀疏定居的、具有乡村风味的 Shasta 县的社会规范时——当地的牧场经营者和郊区居民保持了不间断的多样性联系, Ellickson “被他们似乎是始终如一的功利主义者打击了”, 他从中推测, “紧密群体的成员发展和维持了规范——他们的满意服务于聚集最大化的福利——成员同他人在日常的事件中获得它们” (167)。<sup>⑨</sup>协调了个体行动的规范, 例如在到达一个适时的、一致达成的社会约定的时尚的惯例规范是不难于解释的, 因为它易于表明自利的个体通过遵守这个传统以分享公共的利益。但是囚徒困境规范是非常难以解释的, 因为自利的个体在一个囚徒的困境博弈中取得了一份更大的机会主义收益。使这个博弈变得如此精彩的是因为这种类型的困境是一个社会和经济生活如此普通的特征。在契约性的安排和在不间断的社会关系中, 正是人类互动的囚徒困



境方面产生了机会主义。在某种程度上,所有的社会交换都类似于囚徒困境博弈,正如总有一个诱惑不是用来交换一个好的由朋友或者熟人提供的机会 (turn) (Hardin 1988)。囚徒困境规范 (prisoner dilemma norms) 包含了比协调规范更高的监控和实施成本,因为它总是存在与在个人搭便车或者背叛的自利中。所以,根据 Kaldor-Hicks 标准,囚徒困境规范必定是福利最大化 (welfare-maximizing) ——给个人创造充分的回报以压倒诱惑 (Ellickson 1991: 171; Posner 1986: 11-15)。<sup>④</sup>

非正式社会群体和正式社会组织的关系本质能够极大地影响在制度和组织环境中监督并履行实施的成本。如果一般来说,嵌入在福利最大化规范中的利益大致上符合嵌入在正式规则中的激励,紧密群体的规范有助于组织目标的实现。这种情况出现在紧密群体或者网络成员察觉到他们的偏好和利益同组织的生存和盈利能力结合在一起时。当网络成员同组织目标一致时,它就会被实施。这就在网络中产生了实施正式的规则的内生性的动机,它大大地降低了组织通过正式约束机制监控和实施的成本,为符合 (in line with) 正式组织目标的高水平群体绩效提供了必要和充分的条件。然而,非正式和正式规则之间紧密耦合 (coupling) 并不必然带来高效率和高水平的组织成绩。确实,人口生态学认为环境选择能适应的组织形式,这与集体意志和组织内个人行动的努力无关 (Hannan 和 Freeman 1989)。例如,许多以高度的士气和管理层及雇员的奉献而著名的高科技公司就失败了。【59】

相反,当正式规则同紧密群体中的个人认同和利益不协调时,福利最大化假设预测了促进、鼓动和支配了个体行动的对立规范的出现。对立规范动用网络来协调行动,或者被动地通

过怠工或者不顺从,或者主动地通过对正式规则和组织领导人的权威的公然蔑视来抵抗。因为机会主义的影响和非法行为的增长,导致了监控和实施正式规则的成本的增加。这也有高度的不确定性和信息不对称,因为紧密网络成员会集体隐瞒可能导致机会主义和不法行为被发现的信息。当被机会主义规范促进、鼓动和支配的群体偏好达到了一个拐点,为了 (制止) 道德败坏和机会主义运动,必要的和足够的条件就会在组织和制度层次上被满足 (are met)。发源于制度环境的激励和反激励与个人的利益、需要和偏好一起影响了规范和网络是会引发非正式和正式规则的紧密结合,还是通过对立规范的脱耦 (decoupling)。<sup>⑤</sup>

在新制度经济社会学中,法人行动者 (corporate actors) 和个体 (通常在紧密网络中) (close-knit networks) 的目的性行动不能脱离在其中建构了激励 (incentives) ——包含合法性——的制度框架来理解。

尽管在地方性和区域性的历史和文化各有不同,由联邦政府监控和实施的法律和法规应用于美国所有的地区,少有例外。地点和区域的变化可能会限制监控和实施的效果,但是它们不会产生不同的基本规则。不仅仅宪法的框架是不变的,而且联邦规则也旨在一致地拓展中央政府权利。正如 North (1981) 的国家理论强调的那样,国家是明确管理社会中的竞争和合作统治框架最高的行动者。她有权利制定和实施法律并通过实施制度革新来保卫和维护公共物品并应对相对价格的变化 (Stiglitz 1989)。

像规范一样,法律是对预期行为、由国家权力支撑的道德和伦理所建构的观念的陈述。无论是作为意识形态还是文化信仰,他们都定义了使组织和个体适应合法性行为的参数。在保持主要传统的基础上,经济学家强调对抗国家压迫力量

的成本,而组织社会学则重视顺从国家统治而获得合法性的价值。但实际上,无论非顺从的代价作为通过罚款和惩罚而被强加的成本被感知到,还是作为合法性的丧失都是悬而未决的,因为它们对于企业而言都是昂贵的。

实施和监控的制度机制直接作用于企业而非赢利组织——通过罚款的代价和撤销联邦的授权及契约,但是也有一些非直接的作用。民权时代期间的制度变迁,歧视成本(合法性的丧失和财政上的罚款)的增长,决定性地使美国的主流组织向先前被排斥的种族和种族敞开了大门(Alba 和 Nee 2003)。民权运动和由国会颁布的立法变化创造了一个规范的环境,在其中合法性以通过对平等权利原则的正式保护的一个好的治理结构为条件(Edelman 1990, 1992)。平等雇佣机会法(EEO)规定了涉及儿童和妇女的合法组织实践的宽泛界限和指南。因为民权时代的法律具有微弱的强制性并且界定模糊,组织“以一种对现状的破坏最小的方式”建了顺从的意义(Edelman 1992: 1535)。这能够使组织通过遵守民权立法来获得合法性和资源。然而,“一旦出现,EEO/AA 结构可能会产生或者加固内在的选民以帮助实现制度化的 EEO/AA 目标”(1569)。这个民权时代的法律可能直接通过帮助有关组织产生应该如何应对法律的“理性的意识形态”或者文化信仰的专家而产生巨大的影响。不仅高级别的里程碑式的法庭诉讼(high profile landmark court cases)(例如,Texaco, Coca-Cola)<sup>⑤</sup>通过利用罚款和特定企业合法性的丧失产生的直接代价,而且更多的利用那些法庭判决的长远影响,同那些有关组织能够采取的以便让他们自己隔离于昂贵的诉讼之外合法的建,以产生了关于自我实施的服从于反歧视法的理性的文化信仰。这在组织中均等就业机会的申诉程序(grievance procedures)的

模糊中得到了证实(Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999)。那些理性的意识形态和文化信仰已经由受政府管理和市场机制调节的制度环境的激励和反激励结合起来了。这与图2中的因果模型一致,它表明了同构性的机制同起源于制度环境的正式规则的激励结构是一致的。<sup>⑥</sup> [60]

## 新制度经济社会学的应用研究

新制度经济社会学中的因果模型将一个建立在对受社会关系和规范影响的对利益的理性追求的描述之上的微观基础与认为每个经济体都有制度框架的观点整合在了一起。如图2展示的那样,因果机制在两个方向运作:从宏观到微观和从微观到宏观的分析层次。这个多层次的因果模型超越了先前的嵌入观点,对经济制度和行为的出现、维持和变迁的解释采用了社会关系和制度的方法。作为一个概念框架,经济社会学中的新制度主义为产生中层理论提供了一个开放的架构,扩展了社会学的方法来理解经济行为。新制度经济社会学的核心挑战在于明晰和解释多层次因果模型的不同层次因素之间的关系以解释非正式的社会组织如何同大的制度结构互动。在这里有四个利用这种多层次因果模型的例子。

### 经济增长的韦伯模型(Weberian Model)

Evans 和 Rauch (1999) 详细说明一个三层次的因果模型以解释在发展经济中 Weberian 政府结构对经济增长的效果。他们认为,发展国家制度框架的特点与掠夺性国家的不同之处在于公共行政方面相对比较发达的官僚模式的存在。正如韦伯在他的官僚理论中论述的那样,提供可预期的职业阶梯的基于资质的雇佣方法的引入

建立了对官僚服务的长期承诺的基本。无论是在日本的明治 (Meiji) 官僚主义时代, 还是在如同中国那样的后发工业经济国家中, 现代官僚政治的改革对于政府监控和实施以促进经济发展为目的的规则的能力是必不可少的。在个体水平上的行动, 精英官僚的紧密群体共享由雇佣和晋升的资质规则塑造的规范和目标, 这些规则降低了腐败的诱惑力。这个 Weberian 模型是 Shleifer 和 Vishny (1994: 1023) 提出的“国家的掠夺之手”模型的替代, 后一模型表明政客会无一例外地“试图影响企业来追求与经

济增长的目标不一致的政治目标”。在 Weberian 的模型中, 官僚是不同于政客的, 只要他们与受雇佣和晋升的资质规则支配的长期职业生涯相关。规范、对精英领导阶级提供的服务的共享信仰和国家发展目标不仅削减了腐败的诱惑, 而且随着时间的进行, 产生了致力于公共利益的对公民服务的承诺的能力和信用。结果是国家不断增长的组织能力——它进而赋予和激励有改革倾向的统治者通过经济增长而不是掠夺来增加财政收入。

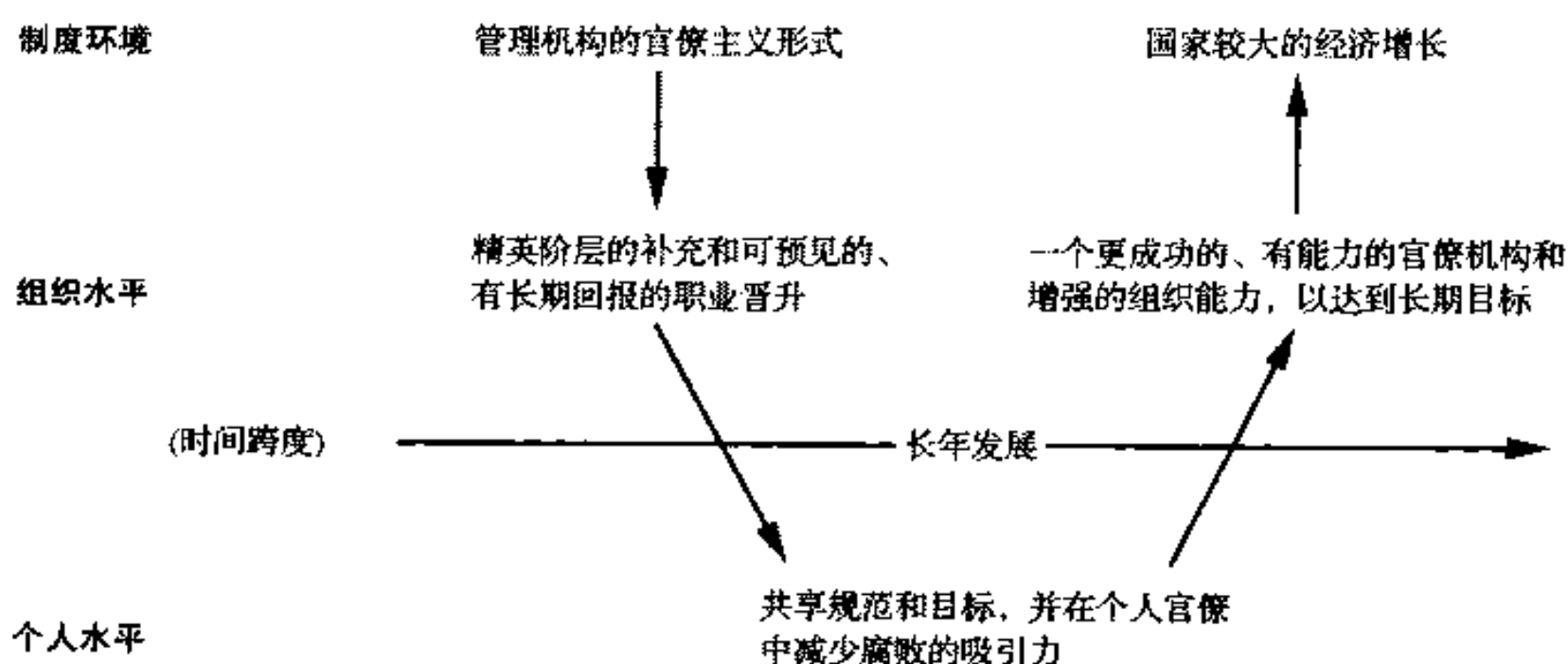


图3 Evans 和 Rauch 模型中 Weberian 式国家结构对经济增长的影响

### 一个动态的去制度化博弈论模型

一个多层的因果模型在理解后社会主义的中国、东欧和前苏联出现市场经济时提供了分析杠杆。〔61〕在市场改革开始的时候, 西方经济学家来到东欧和前苏联给改革者充当顾问, 他们一致的建议是强调用大爆炸式的途径, 通过在管理产权和市场的正式规则上设计彻底的

变革来创设市场经济。他们假定由行政命令创立的正式规则, 例如宪法、民法和其他规则, 将会成功地创立一个现代的资本主义经济 (Sachs 1995)。那些设计资本主义的努力忽略了共产主义废墟中存在的既得权力和利益。<sup>⑤</sup>相反, 在中国, 由改革者采取的渐进的改革方法允许经济行动者把他们对制度的选择建立在试错的基础上——这种试错在速度与成功的可靠记录之间获得了平衡。这种更为渐进的市场转型方法很快

就产生了世界上最有活力的经济机制。在中国，制度变迁更多的不是自上而下的正式规则的变迁驱动的。而是由自下而上利益和权力的重新组合驱动的。而这种利益和权力的重新组合是随着新的组织形式、私有产权和市场制度逐步形成于经济从中央国家控制经济活动到市场驱动企业行为。<sup>⑤</sup>治理新兴的市场经济的正式规则

的变迁趋向于采用过去的非正式商业实践中的变化，并因此更多的保持了政治和经济行动者的真实利益。<sup>⑥</sup>然而，如同前苏联那样，通过正式的规则变迁对国有制企业的改革的努力也被证明基本上是无效的，因为，在某种程度上，正式规则预期的变迁经常与国有制企业中根深蒂固的既得利益的冲突性来源是不一致的。

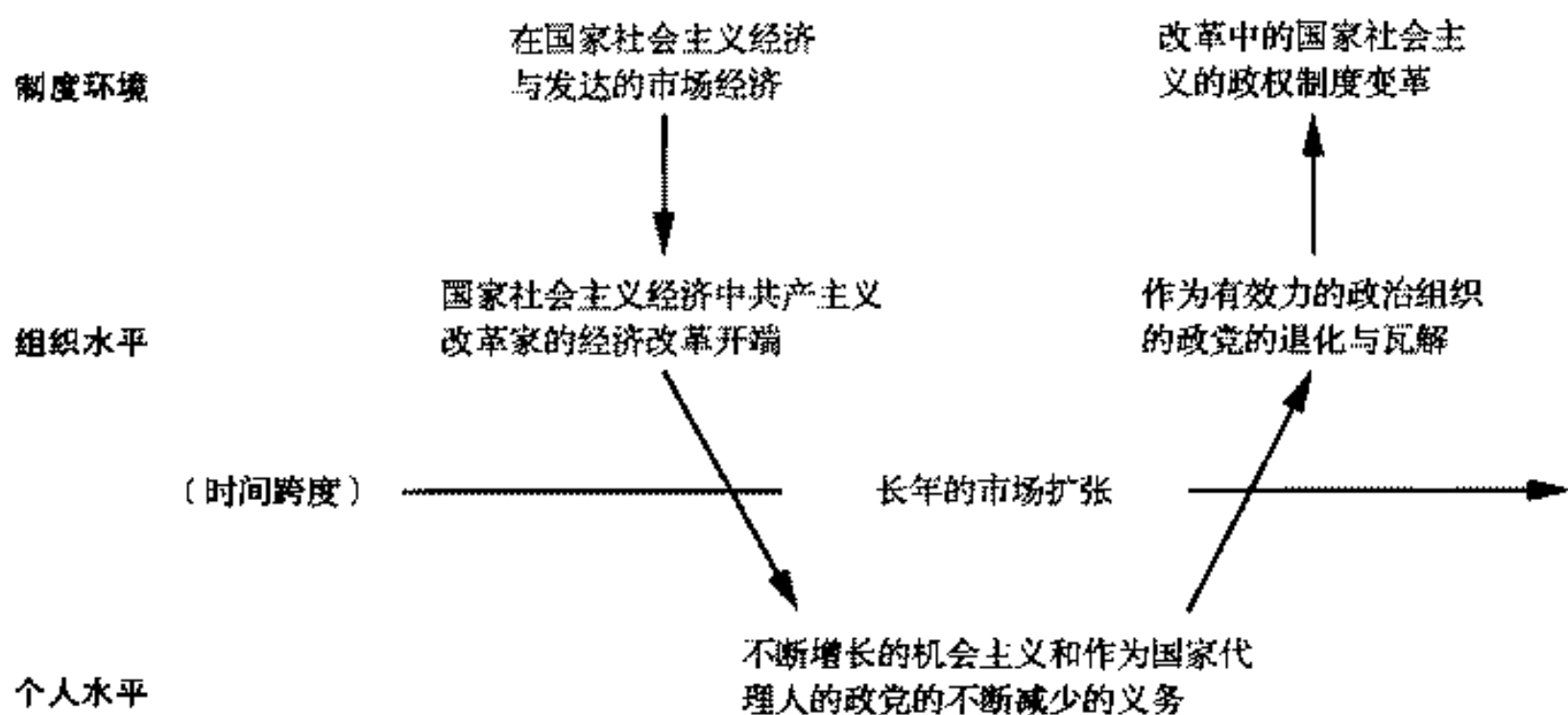


图4 Nee 和 Lian 的模型：国家社会主义中的持续减弱的政治责任

Nee 和 Lian 的有关正在淡化的意识形态和政治参与的动态博弈模型有助于解释共产党在经济转型过程中告别计划经济的去制度化。但是，冷战期间发达的市场经济和国家社会主义之间不断加大的科技和军事差距，让我们可以预期到共产主义精英通过创新来缩短差距的改革努力，这种创新试图在中央计划的制度框架内融和并依赖市场机制。但是，在政党官僚和官员的个体水平上，经济和政治市场的增长增加了机会主义和不法行为的收益，它们进一步在紧密的政党成员群体内部引发了一个基于群体的社会动力，它导致了对共产党的意识形态和政治承诺的降低。这一点展示在一个倾斜的（tipping）模型中——在其中，党员间的机会主义和

非法行为最开始很少，但最后成为大多数人的行为。党内改革的领导者试图通过以惩罚非法行为为目的的运动来解决这些问题。然而，一段时间过后，逐渐衰微的承诺达到了一个拐点，预示着其作为一个有效的统治组织的士气低下和崩溃。在改革中的国家社会主义中，这为党的去制度化和对政治制度有深远意义的改革铺平了道路。这个博弈模型给不断下降的组织绩效提供了一个解释，它强调党员中间意识形态承诺的嵌入的性质，并且详细说明了造成从对政党统治和目标的承诺向普遍的机会主义与背叛这一转变的浪潮的社会机制。这个模型将制度环境的激励结构的变迁——从再分配到市场，与紧密政党网络中对作为预期行为的机会主义的信仰的出现联系起



来,而这一个执政党却建立在反对这种行为的意识形态之上,这个对东欧和前苏联共产主义政体的快速和相对而言非暴力式的崩溃的社会学解释是一个对标准的经济和政治解读的替代 (Aslund 1995; Beissinger 2002)。〔62〕

### 一个市场机制的信号模型

White (2001)的产品市场理论将产品市场描绘为由对出现在特定市场中适当的位置上的上

游和下游的不确定性做出回应的生产者建构的社会结构。当一个新的市场位置出现,新成立的和早先成立的企业在他们进入市场时,就会增加生产。必然地,通过考虑上游供应者和下游购买者,他们必须在一个不确定性的状态下做出投资和生产决策。应用 Spence (1974)的信号理论和 Burt (1992)的网络中的理性行动模型,White 认为当每个企业都为市场位置改进产品时,企业等待由相互竞争的企业发出的信号和线索。

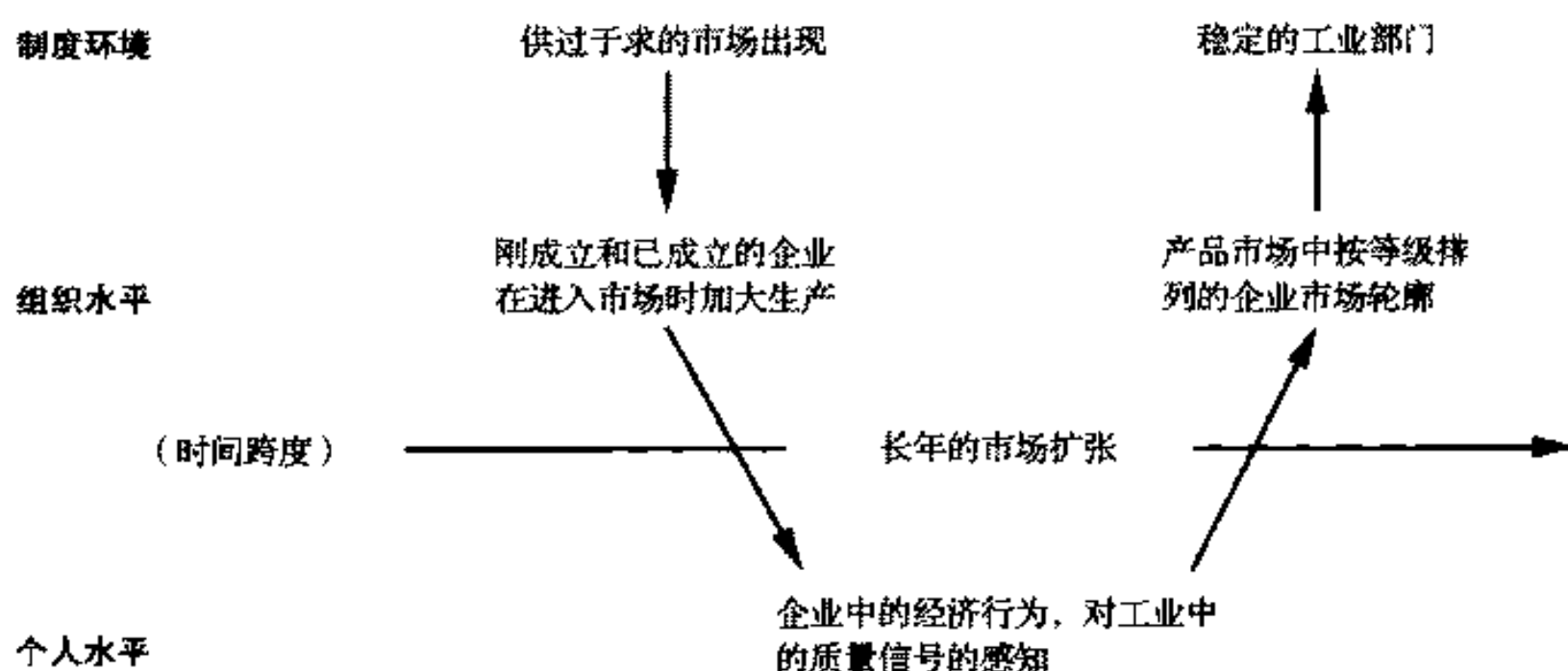


图5 white的产品市场模型

因此,一个市场的社会构建是由每个部门的生产者组成的,这些部门是源于不同企业诠释和利用同行间所传递的信息的行为,因为这些企业在同一个生产市场调配资源并进行竞争。企业间相互观察,并使用来自于别的企业的信息来指导他们的选择和行动。他们寻找他们的身份标志——通过他们竞争对手的企业中关于他们产品或者服务质量的信息。一个企业在质量上的声誉对于他们的生存来说是至关重要的。通过相互发送察觉到的质量信息,企业把他们自己安排在一个不断雕琢的秩序中——他们的

市场链——处于适当的位置。在产品市场,企业有时可能形成战略同盟来实施联系或者同企业成员减弱特定的联系,以使它们脱离依赖关系。时间越过的结果是一个稳固的包括企业网络的工业部门的制度框架。White 的模型专门化解释了一个市场机制的内生性起源——生产商在产品市场相互发送信号。市场中企业成员的身份是通过它的角色和规范塑造的。White 提出了一个作为社会结构的市场的社会学的观点:生产商的行动是作为上游的供应者和下游的购买者之间的接口——一个可以变动的作为一种社会制度

的市场模型, (这个观点) 不同于新古典主义经济学的在市场中竞争是充分的假定。

### 一个非正式规范和正式组织目标耦合的研究

在一个经典的有关车间工作规范和发达资本主义中制度化规则出现的民族志研究中, Burawoy (1979) 把马克思主义理论关于公司的洞见和关于大工业企业里管理者与雇员的理性行动受情境影响的功利观点整合了起来。他的组织分析表明了内部劳动力市场的出现和管理风格的转变是产生自企业为了适应由全球市场引起的竞争而采取的战略。这些发达资本主义企业的制度特征的引入在为晋升而在内部劳动力市场上竞争的雇员中诱发了个人主义。雇员间的自我组织活动也增加了。Burawoy 断言非正式的游戏和紧密工厂工作群体的规则, 在雇员和支撑管理目标的管理者之间引发了一个基于规范的一致。非正式雇员依次赞同提升以工业和平和高生产率为特征的高级资本主义的制度环境。〔63〕

## 总结比较

总之, 经济学和社会学中的新制度主义在以下这个观点上是一致的, 即新古典主义经济学受到它不切实际的个人效用最大化的行为假设、经济人概念和不切实际的零交易成本假设的限制, 似乎制度、社会关系和文化信仰在理解经济和组织生活中是多余的。虽然有这样一个共享的观点, 这些制度主义的方法是不同, 但是他们又是相关的, 有着重叠的假设和共享的概念。表1总结了他们之间的比较。

Durkheim 的方法论整体主义对起源于非赢

利组织研究的组织分析中的制度理论产生了强大的影响。这一点在它的强调由成文和合法的信仰、文本、神话、仪式和理性化的故事塑造的非理性行动的行为假设上是明显的。在 Meyer 和 Rowan (1977) 写成那篇奠基性文献中, 没有提及竞争性市场的生存和盈利动机是强加于组织的压力。更确切地说, 组织的实际行动和战略是主要被获取和维持合法性所激励。组织新制度学家倾向于拒绝有目的的行动的功利主义概念, 而接受他们认为的社会理论中的文化转向。强调社会行动的非理性文化基础的行为假设整合了 Durkheim 的作为社会模式制度的概念和来源于民族方法学 (Garfinkel's 1967; Cicourel 1974; Giddens 1979) 和引领社会学中文化转向的社会理论家的洞察力 (Goffman 1967; Berger 和 Luckmann 1967; Douglas 1986; Bourdieu 1977; Swidler 1986)。然而, DiMaggio 和 Powell (1983) 将受情境影响的理性并入他们的组织行动者概念中, 并且他们开创性的论文为此提供了一个连接新制度经济社会学和组织理论的有用桥梁。

在这个连续统的另一端, 新制度经济学明确地假定了情景限制理性 (context-bound rationality): 个人倾向于效用最大化, 但是因为存在不确定性、信息不对称和不完善的认知能力, 理性只能有限度的实现。它对代理人的根本观点是: ——“狡猾地寻求自我利益”——尽管 Posner (1993) 有不同的评论, 不同于并且不容易合并进新古典经济学人的观点中, 经济人是完全理性的、拥有完整的信息和完善的认知能力。〔64〕

新制度经济社会学立足于经济学家的情景限制理性 (context-bound rationality) 假定和组织社会学的文化转向之间。尽管强调各有不同, 但它的组织行动概念与 DiMaggio 和 Powell (1983) 所提出的关于组织受利益驱动的趋同性适应的

核心观点是互补的。尽管有相似的强调，它在建立一个宽泛的理性选择的构想上是不同于经济学的（Granovetter 1985：506），在这个构想中，理性被视为受制于情境——经常被共享信仰和规范决定性地影响着，这些共享信仰和规范被

起源于亲密网络和群体的社会交往的机制监控和实施着。所以，经济生活中的理性行动是被共享信仰、社会联系、规范和制度促使、激励和管制——这是一种与新古典经济学的原子化的、个人效用最大化的经纪人假设不一致的观点。

表 1    社会学和经济学中的新制度主义

不同学科 比较内容	组织分析中的 新制度主义	新经济社会学中的 新制度主义	新制度经济学
行为假设	强调制度环境中指向文化信仰的非理性行动	理性是有限的，行动者受利益驱动，利益通常由共享的信仰、规范和网络塑造	有限的预期理性，信息不完备，不确定产生机会主义
行动者	作为制度化的组织的代理人的专业服务	组织是行动者，个体在组织和网络内部表达利益诉求	组织和个人都是行动者
对制度的定义	理性的神话和路径，对合法性的顺从	促进、激励和支配社会和经济行动的非正式和正式制度因素的相互关联的系统	人为构造的约束——一种建构了激励结构的作为正式和非正式的规则；分散的治理结构，作为缩小的单位
宏观水平的机制	国家治理、国家压迫和组织同型性	国家治理、市场机制和集体行动	国家税收最大化，通过企业来节约交易成本
微观水平的机制	模仿性、顺从性和耦合性行为	组织和网络中受利益驱动的行为	自利的原则和自利的代理人，对机会主义危险的算计
理论来源	Durkheim, 韦伯, Berger 和 Luckman	韦伯, 马克思, Polanyi 和 Homans	Smith, Knight, Commons 和 Coase

尽管交易成本经济学假定了个体是机会主义行动者，但是它的分析单位——交易成本

——是在组织和制度水平上操作化的。个体水平的行动绝少是分析的焦点。在一个视制度为游戏

规则和组织为游戏者的概念性的框架中，经济学家不带疑问地将他们的个体水平上的行动概念扩展到法人组织行动者。North (1990) 的制度变迁理论开启了组织的反应是有效率的假定，即使当组织逐渐的作为理性的行动者在面对变化着的相对价格时，发动集体行动施加压力以

寻求能使他们适应新的价格结构的游戏的正式规则的变化。然而，North 的制度变迁理论忽视了组织内部起源于过去投资在稳固的正式规则、非正式社会组织和对立的规范的惯性力量 (Stinchcombe 1965)。

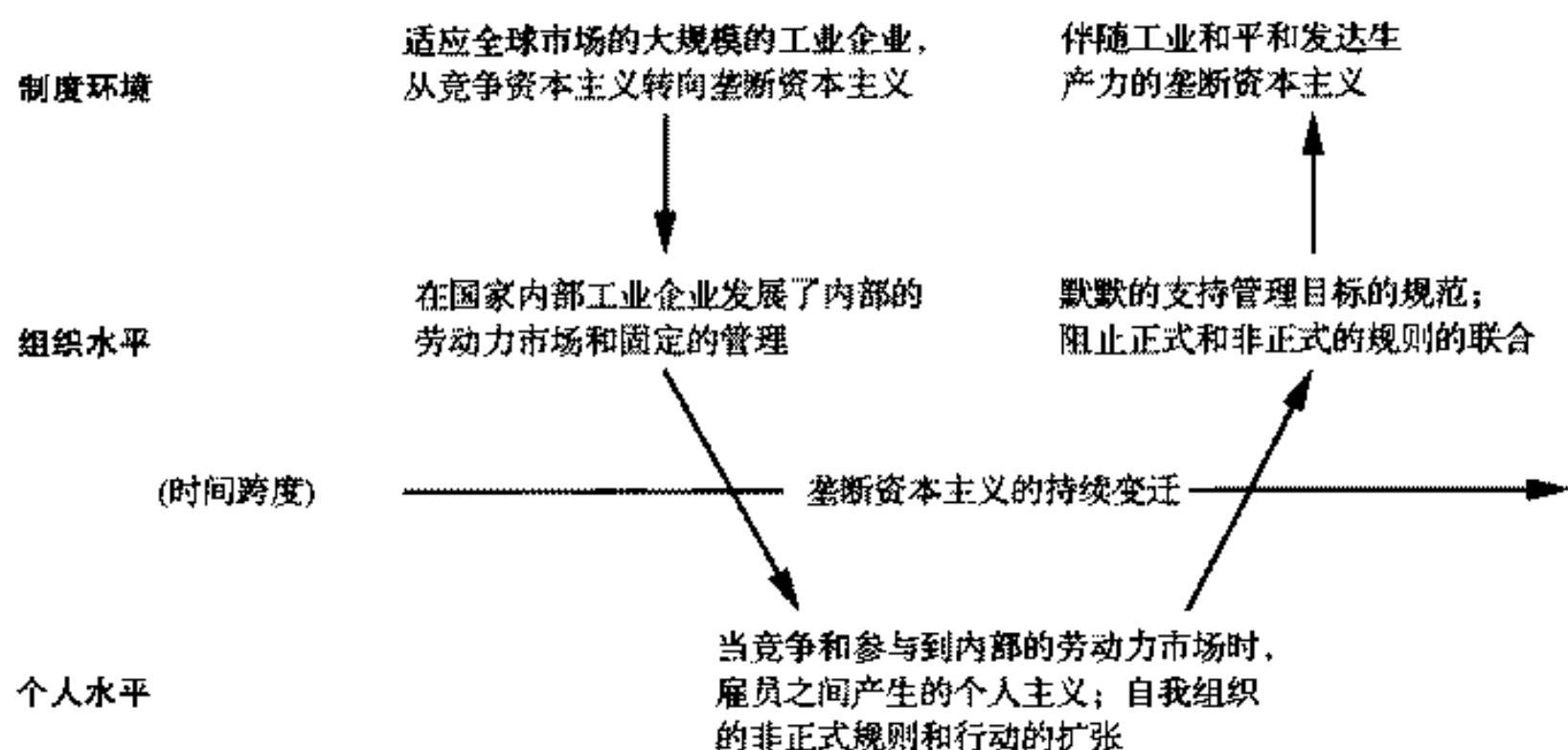


图6 Burawoy 的商业场所的工作规模和寡头资本主义的模型

组织学新制度主义者强调了作为行动者的专家——他们受对合法性的关心的驱使——这种合法性产生于他们同特定组织领域和更大范围的制度环境之间。规则、文本、神秘、故事，为战略和实际行动菜单提供了合理的指南。但是，与在交易成本经济学中一样，个体层次的行动在新制度主义组织理论中是不言自明的，同时也是一个不同寻常的经验焦点，除了涉及作为职业群体的专业角色。新制度主义理论将注意力由被旧制度主义者，例如 Barnard, Selznick 和 Blau 等人关注过的非正式社会结构和组织内部的过程转移到了组织领域和组织环境层次。重要的行动者是外在于组织的，存在于专业组织和合法性监测机构中。

与嵌入观点强调嵌入在网络中的直接原因相一致，新制度主义经济社会学家经常关注个体水平上的行动者，无论是企业家还是雇员。行动者和对利益的追求被社会关系、共享信仰、规范和制度所促进、激发和治理。从这个视角来看，组织常常看似无生气的，因为他们面对强力的惯性力量；相反，新的组织类型会产生制度变迁的压力 (Ingram 1998)。在这个方面，经济社会学家同意组织社会学家关于组织人的理性行动是成问题的论述，不仅仅是因为它难以测量，还因为个体水平上的理性行动的不可预期的后果和制度层次的路径依赖在组织水平上将问题极大地复杂化了。〔65〕

正如 DiMaggio 和 Powell (1991) 指出的，



在社会科学中关于制度的定义远多于新制度主义,因为学者们已经很随意地定义了它们。尽管定义过量,但是在经济学和社会学新制度主义中关于制度的定义还是有基本的一致。组织新制度主义设想制度作为一种理性化的神话和惯例系统,遵守制度会授予组织以合法性。虽然使用的概念语言可能不同,制度作为受规则支配的社会建构这一主题是与新制度主义经济学和经济社会学相一致的——它们对制度的定义具有相似性,即认为制度是促进、激励和支配社会和经济行动的相互关联的正式和非正式规则。然而,经济社会学不同于经济学的地方在于,它认为制度不仅仅是说明激励和非激励的正式和非正式约束,就如同 North 在 1981 年的著作中写的那样,在根本上也包括行动者识别和追求利益的社会性建构出来的领域。尽管经济学家承认非正式组织的重要性,但是他们的分析强调了国家在实施正式规则中的角色。经济社会学家强调了公司中组成非正式社会组织的亲密群体产生和维持的规范。如同他们看到的那样,持续的人际关系和网络对于理解非正式社会组织和正式规则之间的关系的性质是至关重要的。

经济学和社会学中的新制度主义学家一致认为调整由国家和类国家组织监督和实施的规范性规则构成了组织环境中基本的社会结构。在经济学分析中正式规则是重要的,特别是他们定义了组织和企业的激励结构,如同那些支配了产权的规则中那样。经济学家强调由国家作为一个至关重要的宏观机制监控和实施的正式规则。他们简单地假定了市场并代替了关于经济和政治行动者之间的关系变迁的解释重点(例如, North 和 Weingast 1989)。反过来,组织分析者则强调了组织对

合法性的追求 (organizations' quest for legitimacy),而这些合法性是作为通过强制的、标准的和模仿的机制驱动对制度化的规则和惯例 (practices) 顺从的原动力。通过强制、规范和模仿机制的发动机驱动遵从 (conformity) 到制度化的规则和实践中去。运作在组织领域内的同构性机制促进了组织之间的不断增长的同质性。新制度经济社会学家一旦重新占据这个中心,就将描绘关于国家在补充制度革新和作为组织的一个激励利益 (motivating interest) 合法化角色的未来蓝图。经济社会学借用了组织对同构性作为一个宏观因果机制的研究的洞察力,但是他们对企业、企业家和与其相反的非盈利组织(例如公立学校、地方政府、博物馆、医院)的关注给予了更多的注意力来描绘和解释市场机制与国家管理如何塑造了经济行动者为了生存和利润而竞争的方法。<sup>⑧</sup>

在关于微观机制的说明,组织社会学家强调模仿、遵从和分离 (decoupling) 导向的组织行动。新制度经济学家则建立在一个新古典经济学的(利益)最大化假设的修改版本之上。对信息不完备和不确定的整合给有限理性带来了更高水平的现实主义。新制度经济社会学认为微观层次的机制来源于受持续的社会关系、共享信仰、规范和制度影响的受利益驱动的个体行动。

经济学和社会学中的新制度主义的来源是多样化的,反映了在强调的重点、对行为的假设和核心组织概念上的不同。经济学新制度主义通过 Coase, Knight, Commons, North 和 Williamson 的著作扩展了斯密主义的经济推理的古典传统。但是他们在对制度和制度变迁的理解上也借用了韦伯、马克思和 Polanyi 的关键观点。在组织分析中,制度理论家扩

展了 Durkheim 的塑造社会行为的“社会事实”的制度和韦伯的文化信仰在激励社会和经济行动中的重要性的观点。经济社会学中的新制度主义还扩展了韦伯的个体主义方法论和在其开创性的著作中关于共享信仰、法律、政府、市场和国家系统的比较制度分析的观点，扩展了马克思的资本主义经济制度理论——分析资本家和工人之间的关系为交易成本概念的出现做好了准备，并且扩展了 Polanyi 的社会嵌入概念和他对制度机制的产生和制度机制维持现代市场经济的分析。【66】

## 结论

社会学对经济生活中的网络、规范和大的制度结构的关系本质的分析还处于早期阶段。随着经济社会学家提炼和深化对这些关系的本质的解释，它将需要用到多种方法和理论工具。来自于认知科学、博弈论和模仿规范和信仰的出现、扩散和转变的计算机仿真有助于深化理解这些微观—宏观机制之间的联系。这些方法也有助于理解习惯、传统、规范和信仰的稳固性。

新制度方法的研究议程的中心是将比较制度分析带回经济社会学。很多最近这方面的著作都涉及一到两个个案研究的定性历史分析。虽然这类著作在理解制度与经济行为之间的关系取得了进展，超越了个案研究的定量方法的使用，可以进行系统的、跨国的企业层次的研究，这种研究有助于说明和解释全球化经济中制度环境的变化特征是如何影响企业行为的。利用以企业为中心的数据，对制度环境中被察觉到的成本的来源的比较制度分析提供了一个有保证的测量交易成本的方法。尽管交易成本是新制度经济学的核心理论概念，经济学家还

没有以一个对经验研究可行的方式来测量这个概念。<sup>⑨</sup>因为它涉及了起源于嵌入在社会关系中的不确定性和不完备信息（例如委托代理关系原则）的交易成本，对于社会学家来说，它也是一个重要的利益概念。使用以企业为中心的资料，为来源于多种制度资源（例如产权、官僚政治、政府管制、国家掠夺）的交易成本发展标准化的指标为一种解释制度环境影响经济行为的更有差异性的方法提供了可能性。<sup>⑩</sup>例如，经济社会学家能够富有成果的扩展组织社会学的生态理论来检验支持不同的组织形式的制度环境的不连续模式。例如，制度环境的哪一种特征——是否是“制度生态”支持了全球化的经济中现代公有制企业作为反对传统的家庭所有制企业？

由物理学引入经济学的路径依赖思想加深了社会科学对制度变迁的理解（Nelson 和 Winter 1982；David 1986；Arthur 1988）。路径依赖是指对制度环境的后续发展和变化的来源于初始状态的锁定式（lock-in）影响。经济历史学家富有成效地使用了这个概念来解释制度的稳固性和制度安排的维持，考虑到随后的相对价格变化，这种制度的稳定性和维持对经济行动者来说是没有效率的（North 1990；Greif [1994] 1998）。Hamilton 和 Feenstra（1998：173）表明在韦伯的经济理性理论中暗示了路径依赖思想，它提出“企业家战略必然嵌入在一系列现存的经济互动和组织之中”。深化对路径依赖性的制度变迁，特别是非正式制度因素的持续和正式规则变迁之间的关系，需要更进一步的研究（Nee 和 Cao 1999）。正是非正式制度因素——习俗，网络、规范和文化信仰——的稳固性不相称地解释了制度安排的路径依赖。

正如经济学家发现把嵌入概念纳入他们的经济学模型中是有用的那样，经济社会学家也能

从整合经济学思想中受益,这些经济学思想是现代社会学方法的良好补充。经济交换是社会交换的特殊形式(Homans 1974: 68);因此促进、激励和支配社会进程的机制可以扩展到经济行为。同经济学的跨学科的交流在过去对社会学是有益的,现代社会学的奠基者显然广泛地借用了经济学的概念和人力资本、社会资本和路径依赖等重要思想的引入也是一个明显的例证。新制度经济社会学也被放在适当的位置以便同在经济学的知识的交流中获益并有助于这种交流,特别是依据他们的交流次序来看,社会学在理解经济生活的社会纬度方面,这种益处更是如此。〔67〕

## 注释

①最新的一些评论文章对于新制度主义提供了以下概述:经济学方面的有 Eggertsson 1990; Williamson 1994; Furubotn 和 Richter 1998, 组织分析方面的有 Eggertsson 1990; Williamson 1994; Furubotn 和 Richter 1998, 理性选择政治学方面的有 Ordeshook 1990; Weingast 2003, 历史制度主义方面的有 Thelen 和 Steinmo 1992; Hall 和 Taylor 1996; Pierson 和 Skocpol 2003)。Scott (2001) 对于在组织新制度主义的发展提出了一个有用的概念化的目录。

②参见 Granovetter (1992) 在经济制度研究中一项社会建构方法的应用。它对于那些适合于做制度和制度变迁历史研究的制度进行了解释性的说明。

③Coase 相信尽管政府干预是有效的,但这种效果并非总是有效的或是必然有效的。

④然而如同 Furubotn 和 Richter (1998) 所表明,情景限制理性(context-bound rationality)不能被并入新古典经济学的范畴。

⑤Hodgson (1998) 的一篇关于旧制度经济学的深刻评论认为,习惯行为是旧制度经济学制度分析的起点。旧制度经济学家研究了人类行为的模式和常规,并以此作为宏观经济系统的分析方法基础。旧制度经

济学家不是不能产生重要的发现,而是被数理经济学的兴起所替代了。还可参见 Yonay (1998) 关于旧制度经济学家和新古典经济学家之间冲突的考察。

⑥事实上,Stinchcombe (1997) 认为 Coase 的《企业的性质》(1937) 是对旧制度经济学核心研究议程的一项重要贡献,区分了可能构成资本主义竞争机制的制度因素。在他看来,Coase 关于企业性质边界的分析是对 Commons 的组成企业的契约的非契约原理研究的补充。Williamson (1981: 549-550) 明确地承认他对 Commons 的智力债务:“认识到有各种各样的管理结构,通过它们来调停技术上可分离的实体之间的物质或服务的交换。他认为制度经济学研究的中心是评价不同结构的能力以便协调不同参与者之间的关系,认识到新结构的出现是为了服务于协调的目的。”

⑦受 Coase 的经典作品影响的新制度经济学家的早期重大著作包括 Alchian (1950), Alchian 和 Demsetz (1972, 1973), Cheung (1970, 1974), Davis 和 North (1971), Demsetz (1967, 1968, 1983), North 和 Thomas (1973), Barzel (1982, 1989), Williamson (1975, 1985) 和 Ostrom (1990)。在 Williamson (2000) 最近的一篇评论中包含了新制度经济学中六位获得诺贝尔桂冠的关键人物,他们是 Kenneth Arrow, Friedrich Hayek, Gunnar Myrdal, Herbert Simon, Ronald Coase 和 Douglass North。1996 年 Coase, North 和 Williamson 所成立的国际新制度经济学学会为新的研究提供了年度论坛,其中很多是经验性的,并且极大地扩展了新制度经济学家的研究范围。

⑧特别是 Barnard (1938) 的合同法文献和组织文献以及卡内基学校 (Simon 1957; March 和 Simon 1958, Cyert 和 March 1963)。

⑨订立合同的问题被经济代理极大的复杂化了,他们制造“自己不相信的虚假或无效的威胁或承诺”(Goffman 1959, p. 105),为不可告人的个人利益偷工减料,掩盖痕迹以及其他类似的行为。

⑩交易成本经济学同意人口生态学的核心假设,即市场经济中的竞争是组织形式适应的驱动机制(Hannan 和 Freeman 1989),而且对他们的问题“为什么有这么多种类型的组织?”提供了坚实的回答。它的预

测已经被实证检验证实。

⑪因为产权的本质是排他的权力, North (1981) 认为, 在明确和落实产权中起着关键性作用是国家所具有的相对优势的暴力。North 的国家理论之所以是新古典主义, 因为它假设统治者寻求收入最大化是通过为选民提供保护和公平来达到的。虽然统治者在制定产权使国家利益最大化, 但能够提供相同服务的竞争对手的存在制约了国家。由于搭便车的问题限制了选民进行社会性变革的能力, 因此, 国家作为垄断者不会面对搭便车问题成了制度革新的源头。

⑫Campbell 和 Lindberg (1990) 分析像美国这样一个弱性国家结构如何通过对操纵产权的正式规则的控制, 产生巨大的权力。

⑬North 和 Weingast (1989) 认为, 在英国的例子中, 从统治者和选民之间的紧张爆发中产生关键的事件和条件产生了限制国家剥夺生产者资源能力的制度, 因而, 需要通过革新和私人企业刺激促进经济增长。

⑭Libecap (1994) 在探讨制度变迁时考虑政治和经济利益, 把制度经济学和公共选择理论结合起来发展财产权利。

⑮例如, 中国计划经济的灭亡导致工业生产方式的改变和对劳动力需求的增加 (相应的价格也在改变)。国家的反应是放宽农村地区人口在国内流动的规则和户口登记规定的限制。

⑯Granovetter 的第二项批评指出了功能主义主张制度和一般化的道德是解决经济生活中问题方法的局限性。对此他评论道: “Robert Merton 在 1947 年提出的一个合理的机能主义解释未能得到基本的检验。” (1985: 488-489) Granovetter 清醒地意识到在新生的经济社会学关于经济现实中个人之间和网络结构效用的研究中, 在社会关系方法上有导致机能主义的倾斜。这在嵌入理论文献中是常见的, 例如, 在指出网络优点的公开争论中, 如: 1) 有效解决信任问题; 2) 随时提供细密分析的可靠的信息; 3) 允许企业家解决集体问题。这使得 Granovetter 强调对经济社会学在个人之间具体关系的历史研究中的方法。因为“信任以及恶行”很可能是伴随着个人关系而来 (492), 因此 Granovetter 指出事前个人无法确定人际关系纽带带给自己的是信

任还是恶行, 因此我们需要通过历史案例来研究人际关系纽带和网络结构是如何演化的 (McGuire Granovetter 和 Schwartz 1993)。为了在新制度主义的竞争中取得胜利, 嵌入理解需要证明人际关系纽带与形成经济行为、营销举措以及等级制度的相关性大于组织形式与这些因素的相关性。沿着这一思路, Granovetter 提出了一个与交易成本经济学相对的假设。这个假设假定人际关系纽带的结构与性质的变迁可以解释公司的垂直整合: “我们可以想象到在一个缺乏人际关系网络的市场中, 垂直整合将会遇到多么大的压力与阻力, 我们同样可以想到, 当人际关系网络中充满争斗、欺骗、投机和恶行的时候, 垂直整合将面临多大的阻力; 另一方面, 当稳定的关系网络斡旋于复杂的交易过程中并形成行为标准时, 垂直整合的压力也就不复存在了。” (1985, 503)

⑰正如 Richard Miller (1987) 所指出的, 在与大的结构和过程一致的深层的决定性原因对照的时候, 最接近的原因往往是浅显的。

⑱在这里, 我实际上一字不变地使用了 Paul DiMaggio 提供的评论。

⑲Williamson 的多层次模型中较高层次应是较低层次的制约。这与我所提供的多层次模型不同: 在为新经济社会学所做的图表 2 中我主张每个层次与其他层次之间是相互独立的。如同 Paul DiMaggio 对我指出的, 后者的方法提供了一个“同时进化模型”, 与不同层次的现象相互构成其中每个情境的演进。

⑳参见 Rona-Tas (1994); Eyal, Szelényi 和 Townsley (1998)。

㉑新制度组织分析在行为主体问题上呈现了更加多样化的观点, 这一点没有得到足够的承认。例如, DiMaggio, Powell 和 Scott 在考虑行为主体、共享信仰和规范的行动者的兴趣上与 Meyer 和 Rowan 不同, 因此他们比 Meyer 和 Rowan 的结构主义更接近 Greif 表明的观点。

㉒其使用仅限于分析社会互动平衡, 在游戏的情景中每个参与者的行为是被他人合理地给予领会和期待的行为。

㉓在他有影响的关于中世纪后期经济史上 Maghribi



和热那亚商人的研究中, Greif ([1994] 1998) 证实用博弈论对社会变量如信仰、规范和网络激发了经济行为作了解释。两组贸易商依靠社区为基础的社会制度来解决代理人问题: 合同问题进行谈判, 争取合约并确保他们事前事后在信息不对称、部分承包经营和不确定性的情况下遵守。热那亚商人遵循个人主义文化信念建立正式制度结构, 从而使他们能聘请非亲属代理商。maghribi 贸易商人的文化信仰是集体主义, 依赖有界限的种族制度安排组织长途贸易。Greif 指出, 虽然历史纪录不允许考验两种交易制度的相对效率, maghribis 最终从地中海世界消失, 而热那亚商人兴盛于欧洲中世纪晚期。Greif ([1994] 1998: 96-97) 发现, “这是耐人寻味的, maghribis 的社会组织类似于现代发展中国家而热那亚社会组织像西方发达国家, 这暗示从长期看个人主义制度更有效率, 在某种程度上劳动分工是经济长期增长的必要条件, 正式的执法机构支持匿名交流, 促进经济发展”。

②④科内尔大学经济社会研究中心的 Nee 和 Swedberg 正在发展一项与利益有关的比较制度分析方法 (参见网站 [www.economyandsociety.org](http://www.economyandsociety.org))。Scott 和 Meyer 表达的观点是对这项关于制度分析利益的补充。(1983)

②⑤显然, 就营利公司来说, 组织领域和生产市场是重叠和累赘的概念。无论企业或个人, 对于集团的行为准则和信念的遵守机制存在于所有严密组织之中。由于经济社会学注重营利公司, 与组织领域相对立的生产市场是更有用的概念。

②⑥早期着重非营利组织或许可以解释为什么组织社会学家指明寻求合法性是组织行为的动力机制。DiMaggio 和 Powell (1983) 指明三个机制——强制、规范和模拟——促进企业组织领域的同构。他们把他们的同构机制与资源独立理论相结合, 在组织和领域层次上指明预测同构程度的假设。强制同构结合资源依赖理论分析组织; 规范同构指明在不确定的条件下专业协会如何影响组织行为以及正如 DiMaggio 写信给我说, 模拟同构 “是关于在面对高风险的不确定性的时候, 倾向于理性的行为者, 如何通过识别成功的同伴和找出有道理的但不正确的关于成功的归因。”

②⑦只要它们仅仅是社会结构的因素的观念, 即连接两个或两个以上的行动者的关系以及支配这种关系的非正式规则, 那么社会关系和规范自身并不构成机制。

②⑧参见 Roethlisberg 和 Dickson (1939); Whyte (1943); Festinger, Schachter 和 Back (1950); Schachter 等 (1951); Jennings (1950); Seashore (1954); Bott (1957); Riley 和 Cohn (1958); Walker 和 Heyns (1962); Cook 等 (1983); Ellickson (1991); Petersen (1992); Kollock (1994); Lawler 和 Yoon (1996)。

②⑨Shibutani (1978) 作了如下的详细观察: 在一个军事基地中, 由日裔美国士兵组成的严密团体的规范是如何出现和维持的, 记录了规范的出现是作为集体解决问题的产品, 是组织成员一起建构一个处境下的含义和行动方向以便使他们福利最大化。

②⑩Ellickson 对于因为牛的践踏所引起财产损失冲突的分析表明 Shasta 县的居民通常依靠非正式的规范合作解决争端。Ellickson 的报告说, 当地牧场主和居民对解决非法侵入所引起的争端的正式诉讼程序仅仅有一个模糊的了解。此外, 在考虑到经济方面和社区里的长期关系上, 诉讼被认为是解决争端的昂贵方式。在 Ellickson 关于牧场主和郊区居民之间争端事件的叙述中表明, 尽管他们的文化不同, 但作为 Shasta 县的普通居民都拥有 “自己过好也让别人过好” 的生活哲学, 从而各方在现实中相互克制。只要考虑到多维度的人际关系平衡, 双方的争端就能非正式解决:

作为受访者, 地主明确地表示他们克制自己寻求经济上的补偿是有道德的表现。当被问及为何不从非法入侵的纠纷中追究有价值的法律索偿, 不同的地主会回答说: “我不是那种人”, “我不相信它”, “我不喜欢制造臭味”, “我希望相处好。”地主试图为这种忍耐提供的理性解释意味着相同的长期的互惠利益。Ann Kershaw: “唯一赚钱的 (当你打官司) 是律师。” Al Levitt: “我认为, 从长远的观点看, 它会得到补偿的。” Pete Schultz: “我希望他们以后也为我这么做。” Phil Ritchie: “我家信奉 ‘我过好, 别人也过好’ 的哲学。” (1991, 61)

① Ellickson 的福利最大化规范并非 Pareto 最优, 当它的质询集中在问题, 大多数人从规范中获得净利益了吗? 根据囚犯两难博弈,  $T > R > P > S$ ;  $T$  是逃走的诱惑;  $R$  是相互协作的奖赏;  $P$  是相互逃脱的惩罚;  $S$  是失败者的收益。囚犯两难的规范条件是平衡合作的总收益 ( $C$ ), 必须大于逃叛的收益 ( $T$ ) 和失败者的收益 ( $S$ )  $2R - C > T + S$  (Nee 和 Ingram 1998)。

② 参见 Nee 和 Ingram (1998) 关于非正式规范如何出现并和正式的制度因素相互作用的讨论, 它可以预测组织和经济业绩并能被实证检验。

③ 例如 1997 年划时代的反对 Texaco 的联邦歧视案, 少数民族职工得到了 1.75 亿美元的赔偿。关于这个案件的宣传也损害了公司的名誉。Texaco 被迫进行了广泛的组织人事政策改革, 并作出可信的承诺, 进一步消除种族歧视避免罚款和恢复其合法性。联邦反对可口可乐歧视案共耗资可口可乐公司 1.92 亿美元, 而且可口可乐的董事会同意进行监测其进展以消除对公司经营各方面的偏见。作为与公众反应相连的里程碑式的 Texaco 歧视案, 对可口可乐公司品牌和财务的损害以及组织上的罚款都加强了其他公司遵守 EEO/AA 指引的自我监测的信念。

④ 在他们对于加利福尼亚、维吉尼亚和新泽西州 (这些地方具有不同的体制) 的 279 个公司的人事实践的历史进行研究时, Dobbint 和 Sutton 证实, 人事职员和负责少数民族政策的官员具有一种为了符合 EEO (联邦机会均等政策——译者注) 指导方针而制定策略的内在动机。通过对于公司施加联邦法律和政治压力增加厂商管理中法律的采用率。一般来看, 传播法治治理结构符合 EEO 指导方针, 表明在时间上对应于联邦机会均等 (EEO)、少数民族政策 (AA) 执行的起伏。与联邦政府有合同的公司更可能提交年度报告以表明遵照联邦准则的诚意。接近公共领域的组织更容易遵守联邦的 EEO/AA 规则和指南。重要的是, 他们的发现表明, “合法化并非指向内部, 指向员工的具体规定和组织要求, 而是转向对外部监管者和法院的关注 (Sutton 等 1994)”。在后来的研究中, 在对 154 个营利机构的研究中, 使用不同的数据, Sutton 和 Dobbin

(1996) 确认, 为了和联邦 EEO/AA 的指导方针一致, 密切联系的国家正式规则和规范管理以及公司内部人力资源专业管理的压力刺激了治理战略 (即正式的像法律规则的治理程序和内部劳务市场保护平等权)。

⑤ 参见 Stark (1996), Gray 和 Hendley (1997), Hellman (1997), Varese (2001) 关于通过制度设计和管理体制的变革如何动摇东欧和俄罗斯制度变迁的分析。

⑥ 经济社会学家关于中国的市场交易中经济权力和利益调整以及制度变迁的分析, 参见 Walder (1995), Nee (1996), Cao (2001), Guthrie (1999), Keister (2000)。

⑦ 参见 Shirk (1993); Naughton (1995); Oppen, Wong 和 Hu (2002), 经济和政治变革者如何从制度变迁中获益的分析。

⑧ 研究市场效应的经济社会学家的工作有: Saxenian (1994); Swedberg 1994; Abolafia (1996); Uzzi (1997); Guillen (2001); White (2001); Baron 和 Hannan (forthcoming); Freeman (forthcoming); Davis 和 Marquis (forthcoming)。这些工作研究市场和国家对经济行为者规则的效应, 包括: Nee 1992, 1996, 2000; Nee, Sanders 和 Sernau 1994; Walder 1995; Fligstein (1996, 2001); Guthrie (1999)。

⑨ North 和 Wallis (1986) 估计了美国经济的交易规模; 然而, 他们汇总的数据对实证分析没有帮助。

⑩ 以企业为中心的数据, 而非国家层次的汇总数据, 是测量交易成本时所需要的, 它是公司谈判、获取和完成经济交易的成本。国家层次的汇总数据的问题在于它不能测量制度状况变异对企业和企业家的影响作用。

(柳长兴 初译 张永宏 张磊 胡奇 译校)

## 参考文献

- Abolafia, Mitchell Y. 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraints on Wall Street*. Cambridge: Harvard University Press.
- Alba, Richard, and Victor Nee. 2003. *Remaking the*

- American Mainstream: Assimilation and Contemporary Immigration*. Cambridge: Harvard University Press.
- Alchian, Armen A. 1950. "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory." *Journal of Political Economy* 59:211-221.
- Alchian, Armen A., and Harold Demsetz. 1972. "Production, Information Costs, and Economic Organization." *American Economic Review* 62:777-95.
- . 1973. "The Property Right Paradigm." *Journal of Economic History* 33:16-27.
- Arrow, Kenneth J. 1987. "Reflections on the Essays." Pp. 727-34 in *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*, ed. George Feinelt. New York: New York University Press.
- Arthur, Brian W. 1988. "Self-Reinforcing Mechanisms in Economics." Pp. 9-32 in *The Economy as an Evolving Complex System*, ed. Philip W. Anderson, Kenneth J. Arrow, and David Pines. Menlo Park, Calif.: Addison-Wesley.
- Aslund, Anders. 1995. *How Russia Became a Market Economy*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Axelrod, Robert. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York: Basic Books.
- Barnard, Chester I. [1938] 1964. *The Functions of the Executive*. Cambridge: Harvard University Press.
- Baron, James, and Michael T. Hannan. Forthcoming. "The Economic Sociology of Organizational Entrepreneurship: Lessons from the Stanford Project on Emerging Companies." In *Economic Sociology of Capitalism*, ed. Victor Nee and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Barzel, Yoram. 1982. "Measurement Cost and the Organization of Markets." *Journal of Law and Economics* 25:27-28.
- . 1989. *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beissinger, Mark R. 2002. *Nationalist Mobilization and the Collapse of the Soviet State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Berger, Peter L., and Thomas Luckmann. 1967. *The Social Construction of Reality*. New York: Doubleday.
- Blau, Peter. 1955. *The Dynamics of Bureaucracy*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York: John Wiley and Sons.
- Bott, Elizabeth. 1957. *Family and Social Network*. London: Tavistock.
- Bourdieu, Pierre. [1972] 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brinton, Mary C., and Victor Nee, eds. 1998. *The New Institutionalism in Sociology*. New York: Russell Sage Foundation.
- Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Dissent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Chicago: University of Chicago Press.
- Campbell, John L., and Leon N. Lindberg. 1990. "Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State." *American Sociological Review* 55:634-47.
- Cao, Yang. 2001. "Careers inside Organizations: A Comparative Analysis of Promotion Determination in Reforming China." *Social Forces* 80:683-712.
- Cheung, Steven N. S. 1970. "The Structure of a Contract and the Theory of a Non-exclusive Resource." *Journal of Law and Economics* 13:49-70.
- . 1974. "A Theory of Price Control." *Journal of Law and Economics* 12:53-71.
- Cicourel, Aaron. 1974. *Cognitive Sociology*. New York: Free Press.
- Coase, Ronald H. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica* 4:386-405.
- . 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3:1-44.
- . 1984. "The New Institutional Economics." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 140:229-31.
- . 1988. *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
- Commons, John R. 1934. *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. New York: Macmillan.
- . 1957. *Legal Foundations of Capitalism*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Cook, Karen S., Richard M. Emerson, Mary R. Gillmore, and Toshio Yamagishi. 1983. "The Distribution of Power in Exchange Networks: Theory and Experimental Results." *American Journal of Sociology* 89:275-305.
- Cyert, Richard M., and James G. March. 1963. *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- David, Paul. 1986. "Understanding the Economics of QWERTY: The Necessity of History." Pp. 30-49 in *Economic History and the Modern Economist*, ed. William N. Parker. Oxford: Blackwell.
- Davis, Gerald, and Christopher Marquis. Forthcoming. "The Globalization of Stock Markets and Convergence in Corporate Governance." In *Economic Sociology of Capitalism*, ed. Victor Nee and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Davis, Lance E., and Douglass C. North. 1971. *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Demsetz, Harold. 1967. "Toward a Theory of Property Rights." *American Economic Review* 57:347-59.
- . 1968. "Why Regulate Utilities." *Journal of Law and Economics* 11:55-66.
- . 1983. "The Structure of Ownership and the Theory of the Firm." *Journal of Law and Economics* 26:375-93.
- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and

- Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147-60.
- Douglas, Mary. 1986. *How Institutions Think*. Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press.
- Edelman, Lauren B. 1990. "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the American Workplace." *American Journal of Sociology* 95:1401-40.
- . 1992. "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law." *American Journal of Sociology* 97:1531-76.
- Edelman, Lauren B., Christopher Uggen, and Howard S. Erlanger. 1999. "The Endogeneity of Legal Regulation: Grievance Procedures as Rational Myth." *American Journal of Sociology* 105:406-54.
- Eggertsson, Thrainn. 1990. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ellickson, Robert. 1991. *Order without Law*. Cambridge: Harvard University Press.
- Emerson, Richard. 1962. "Power-Dependence Relations." *American Sociological Review* 22:31-41.
- Evans, Peter, and James E. Rauch. 1999. "Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of 'Weberian' State Structures on Economic Growth." *American Sociological Review* 64:748-65.
- Eyal, Gil, Ivan Szelenyi, and Eleanor Townsley. 1998. *Making Capitalism without Capitalists: The New Ruling Elites in Eastern Europe*. London: Verso.
- Festinger, Leon, Stanley Schachter, and Kurt Back. 1950. *Social Pressures in Informal Groups*. New York: Harper.
- Fligstein, Neil. 1996. "Markets and Politics: A Sociological View of Market Institutions." *American Sociological Review* 61:656-73.
- . 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twentieth-first-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Freeman, John. Forthcoming. "Venture Capital and Modern Capitalism." In *Economic Sociology of Capitalism*, ed. Victor Nee and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Furuborn, Erik G., and Rudolf Richter. 1993. "The New Institutional Economics: Recent Progress; Expanding Frontiers." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149:1-10.
- . 1997. *Institutions and Economic Theory: The Contribution of the New Institutional Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Garfinkel, Harold. 1967. *Studies in Ethnomethodology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Giddens, Anthony. 1979. *Central Problems in Social Theory: Action, Structure, and Contradictions in Social Analysis*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Goffman, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. Garden City, N.Y.: Doubleday Anchor Books.
- . 1967. *Interaction Ritual*. Garden City, N.Y.: Anchor.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- . 1992. "Economic Institutions as Social Constructions: A Framework for Analysis." *Acta Sociologica* 35:3-11.
- Gray, Cheryl W., and Kathryn Hendley. 1997. "Developing Commercial Law in Transition Economies: Examples from Hungary and Russia." Pp. 139-64 in *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*, ed. Jeffrey Sachs and Katharina Pistor. Cambridge, Mass.: Westview.
- Greif, Avner. [1994] 1998. "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies." *Journal of Political Economy* 102:912-50. Adapted for *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary Brinton and Victor Nee (New York: Russell Sage Foundation), 77-104.
- . Forthcoming. *Institutions: History and Theory: Comparative and Historical Institutional Analysis*. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Guillén, Mauro F. 2001. *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton: Princeton University Press.
- Guthrie, Doug. 1999. *Dragon in a Three-Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall, Peter A., and Rosemary Taylor. 1996. "Political Science and the Three New Institutionalisms." *Political Studies* 44:936-57.
- Hamilton, Gary D., and Robert Feenstra. 1998. "The Organization of Economies." Pp. 153-80 in *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- Hannan, Michael T., and John Freeman. 1989. *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hardin, Russell. 1988. *Morality within the Limits of Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich. 1945. "The Use of Knowledge in Society." *American Economic Review* 35:519-30.
- Hellman, Joel S. 1997. "Constitutions and Economic Reform in the Post-Communist Transitions." Pp. 55-78 in *The Rule of Law and Economic Reform in Russia*, ed. Jeffrey Sachs and Katharina Pistor. Cambridge, Mass.: Westview.
- Hodgson, Geoffrey M. 1998. "The Approach of Institutional Economics." *Journal of Economic Literature* 36:166-92.
- Homans, George C. 1950. *The Human Group*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- . [1961] 1974. *Social Behavior: Its Elementary Forms*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Ingram, Paul. 1998. "Changing the Rules: Interests, Organizations, and Institutional Change in the U.S. Hospitality Industry." Pp. 258-76 in *The New In-*



- stitutionalism in Sociology, ed. Mary Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- Ingram, Paul, and Karen Clay. 2000. "The Choice-within-Constraints New Institutionalism and Implications for Sociology." *Annual Review of Sociology* 26:525-46.
- Jennings, Helen Hall. 1950. *Leadership and Isolation*. 2d ed. New York: Longmans, Green.
- Joskow, Paul L. 1988. "Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence." *Journal of Law, Economics, and Organization* 4: 95-117.
- . 1991. "The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies." *Journal of Law and Economic Organization* 7:53-83.
- Keister, Lisa. 2000. *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfirm Relations during Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Knight, Frank H. 1921. *Risk, Uncertainty, and Profit*. Boston: Houghton Mifflin.
- Kollock, Peter. 1994. "The Emergence of Exchange Structures: An Experimental Study of Uncertainty, Commitment, and Trust." *American Journal of Sociology* 100:315-45.
- Kuwabara, Ko. Forthcoming. "Affective Attachment in Electronic Markets: A Sociological Study of eBay." In *Economic Sociology of Capitalism*, ed. Victor Nee and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Lawler, Edward J., and Jeongkoo Yoon. 1996. "Commitment in Exchange Relations: Test of a Theory of Relational Cohesion." *American Sociological Review* 61:89-108.
- Libecap, Gary D. 1994. *Contracting for Property Rights*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lin, Justin Yifu, Fang Cai, and Zhou Li. 1996. *The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform*. Hong Kong: Hong Kong University Press.
- March, James, and Herbert Simon. 1958. *Organizations*. New York: John Wiley and Sons.
- Marsh, Barnaby. 2002. "Heuristics as Social Tools." *New Ideas in Psychology* 20:49-57.
- Masten, Scott. 1993. "Transaction Costs, Mistakes, and Performance: Assessing the Importance of Governance." *Management and Decision Sciences* 14: 119-29.
- McGuire, Patrick, Mark Granovetter, and Michael Schwartz. 1993. "Thomas Edison and the Social Construction of the Early Electricity Industry in America." Pp. 213-48 in *Explorations in Economic Sociology*, ed. Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- Merton, Robert K. 1947. "Manifest and Latent Functions." Pp. 19-84 in *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Meyer, John, and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 93:340-63.
- Miller, Richard W. 1987. *Fact and Method: Explanation, Confirmation, and Reality in the Natural and the Social Sciences*. Princeton: Princeton University Press.
- Mitchell, Wesley C. 1927. *Business Cycles: The Problem and Its Setting*. New York: National Bureau of Economic Research.
- . 1937. *The Backward Art of Spending Money and Other Essays*. New York: Augustus M. Kelley.
- Naughton, Barry. 1995. *Growing out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978-1993*. Cambridge: University of Cambridge Press.
- Nee, Victor. 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China." *Administrative Science Quarterly* 37:1-27.
- . 1996. "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China." *American Journal of Sociology* 101:908-49.
- . 2000. "The Role of the State in Making a Market Economy." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 156:64-88.
- Nee, Victor, and Yang Cao. 1999. "Path Dependent Societal Transformations." *Theory and Society* 28: 799-834.
- Nee, Victor, and Paul Ingram. 1998. "Embeddedness and Beyond: Institutions, Exchange, and Social Structure." Pp. 19-45 in *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- Nee, Victor, and Peng Lian. 1994. "Sleeping with the Enemy: A Dynamic Model of Declining Political Commitment in State Socialism." *Theory and Society* 23:253-96.
- Nee, Victor, Jimmy M. Sanders, and Scott Sernau. 1994. "Job Transitions in an Immigrant Metropolis: Ethnic Boundaries and Mixed Economy." *American Sociological Review* 59:849-72.
- Nelson, Richard, and Sidney Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton.
- . 1984. "Government and the Cost of Exchange in History." *Journal of Economic History* 44: 255-64.
- . 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1991. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5:97-112.
- . 1993. "Institutions and Credible Commitment." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149:11-23.
- North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World: A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C., and John J. Wallis. 1986. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970." Pp. 95-161 in *Long-Term Factors*

- in *American Economic Growth*, ed. Staley L. Engerman and Robert E. Gallman. Chicago: University of Chicago Press.
- North, Douglass C., and Barry R. Weingast. 1989. "Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England." *Journal of Economic History* 49:803-32.
- Opper, Sonja, Sonia M. L. Wong, and Ruyin Hu. 2002. "Party Power, Market, and Private Power: Chinese Communist Party Persistence in China's Listed Companies." In "The Future of Market Transition," ed. K. Leicht, special issue of *Research in Social Stratification and Mobility* 19:105-38.
- Ordeshook, Peter. 1990. "The Emerging Discipline of Political Economy." Pp. 9-30 in *Perspectives on Positive Political Economy*, ed. James Alt and Kenneth Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ostrom, Elinor. 1990. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Petersen, Trond. 1992. "Individual, Collective, and Systems Rationality in Work Groups." *Rationality and Society* 4:332-55.
- Pierson, Paul, and Theda Skocpol. 2003. "Historical Institutionalism in Political Science." In *The State of the Discipline*, ed. Ira Katznelson and Helen Milner. New York: W. W. Norton.
- Posner, Richard A. 1986. *Economic Analysis of Law*. Boston: Little, Brown.
- . 1993. "The New Institutional Economics Meets Law and Economics." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 149:73-87.
- Powell, Walter W., and Paul J. DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Riley, M. W., and R. Cohn. 1958. "Control Networks in Informal Groups." *Sociometry* 21:30-49.
- Roethlisberger, F. J., and William J. Dickson. 1939. *Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rona-Tas, Akos. 1994. "The First Shall Be Last? Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition from Socialism." *American Journal of Sociology* 100:40-69.
- Rutherford, Malcolm. 1994. *Institutions in Economics: The Old and the New Institutionalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sachs, Jeffrey D. 1995. "Consolidating Capitalism." *Foreign Policy* 98:50-64.
- Saxenian, Annalee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- Schachter, Stanley, Norris Ellertson, Dorothy McBride, and Doris Gregory. 1951. "An Experimental Study of Cohesiveness and Productivity." *Human Relations* 4:229-38.
- Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scott, Richard W. 2001. *Institutions and Organizations*, 2d ed. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Scott, Richard W., and John W. Meyer. 1983. "The Organization of Societal Sectors." Pp. 129-54 in *Organizational Environments: Rituals and Rationality*, ed. John Meyer and Richard W. Scott. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Seashore, Stanley E. 1954. *Group Cohesiveness in the Industrial Work Group*. Ann Arbor: Institute for Social Research, University of Michigan.
- Selznick, Philip. 1949. *TVA and the Grass Roots*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Shelanski, Howard A., and P. G. Klein. 1995. "Empirical Research in Transaction Cost Economics: A Review and Assessment." *Journal of Law, Economics, and Organization* 11:335-61.
- Shibutani, Tomatsu. 1978. *The Derelicts of Company K: A Study of Demoralization*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Shirk, Susan L. 1993. *The Political Logic of Economic Reform in China*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Shleifer, Andrei, and Robert W. Vishny. 1994. "Politicians and Firms." *Quarterly Journal of Economics* 109:995-1025.
- Simon, Herbert A. 1957. *Models of Man: Social and Rational*. New York: John Wiley and Sons.
- Smelser, Neil J., and Richard Swedberg, eds. 1994. *Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Spence, Michael A. 1974. *Market Signaling: Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Stark, David. 1996. "Recombinant Property in Eastern European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101:993-1027.
- Stiglitz, Joseph E. 1989. *The Economic Role of the State*. Oxford: Basil Blackwell.
- Stinchcombe, Arthur. 1965. "Social Structure and Organizations." Pp. 142-93 in *Handbook of Organizations*, ed. James G. March. Chicago: Rand McNally.
- . 1997. "On the Virtues of the Old Institutionalism." *Annual Review of Sociology* 23:1-18.
- Sutton, John R., and Frank Dobbin. 1996. "The Two Faces of Governance: Responses to Legal Uncertainty in U.S. Firms, 1955 to 1985." *American Sociological Review* 61:794-811.
- Sutton, John R., Frank Dobbin, John W. Meyer, and W. Richard Scott. 1994. "The Legalization of the Workplace." *American Journal of Sociology* 99:944-71.
- Swedberg, Richard. 1994. "Markets as Social Structures." Pp. 255-82 in *The Handbook of Economic*

- Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- . 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swidler, Ann. 1986. "Culture in Action: Symbols and Strategies." *American Sociological Review* 51:273-86.
- Thelen, Kathleen, and Sven Steinmo. 1992. "Historical Institutionalism in Comparative Politics." Pp. 1-32 in *Structuring Politics: Historical Institutionalism in Comparative Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Uzzi, Brian. 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42: 35-67.
- Veblen, Thorstein. 1909. "The Limitations of Marginal Utility." *Journal of Political Economy* 17:620-36.
- . [1899] 1934. *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. New York: Modern Library.
- Varese, Federico. 2001. *The Russian Mafia: Private Protection in a New Market Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Walder, Andrew G. 1995. "Local Government as Industrial Firms: An Organizational Analysis of China's Transitional Economy." *American Journal of Sociology* 101:263-301.
- Walker, Edward L., and Roger W. Heyns. 1962. *An Anatomy for Conformity*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Weber, Max. [1922] 1968. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . [1904-5] 2002. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Los Angeles: Roxbury.
- Weingast, Barry. 2003. "Rational Choice Institutionalism." Pp. 660-92 in *The State of the Discipline*, ed. Ira Katznelson and Helen Milner. New York: W. W. Norton.
- White, Harrison. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2001. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.
- Whyte, William Foote. 1943. *Street Corner Society*. Chicago: University of Chicago Press.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- . 1981. "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87:548-77.
- . 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- . 1994. "Transaction Cost Economics and Organization Theory." Pp. 77-107 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- . 2000. "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead." *Journal of Economic Literature* 38:595-613.
- Yonay, Yuval P. 1998. *The Struggle over the Soul of Economics: Institutional and Neoclassical Economists in America between the Wars*. Princeton: Princeton University Press.
- Zucker, Lynne G. 1977. "The Role of Institutionalization in Cultural Persistence." *American Sociological Review* 42:726-43.

## 第4章 经济人类学原理\*

皮埃尔·布迪厄  
(Pierre Bourdieu)

为了摒弃经济学的主导范式，我们必须尝试为经济学推理建构一个现实的定义，这个定义产生于与场域有关的社会性构建的倾向和那个场域的结构（它本身也是社会性地建构起来的）之间的相遇。在这样做的时候，我们要注意，在扩展了的理性主义视角下，行动者和他们的行动空间的历史性构成。〔75〕

### 场域的结构

行动者（这里是指企业）创造了一个行动空间——经济场域。这一经济场域仅通过存在于其中的行动者而存在，而且行动者通过赋予场域某一特定的结构而改变他们附近的空间的形状。换言之，正是在不同“场域来源”——即生产企业之间的关系中，场域以及界定场域的力量关系产生了。<sup>①</sup>更具体地说，正是行动者——即企业（由他们拥有的特定资本的规模和结构来定义）决定了决定它们的场域的结构，也就是决定了施加在生产相同产品的一系列企业上的力量状况。这些企业控制了场域的一部分（市场份额），其规模随着资本的增加而增加；且它们的潜在影响力在强度和方向上都是可变的。至于消费者，如果他们与场域没有一定的互动（是他们很小的惯性的函数），他们对场域就几乎没有什么影响力。行动者既受到场域的影响同时又构成场域，而与行动者相关的影

响力（能量）依赖于其他所有点以及所有点之间的关系，即依赖于整个空间。

在此，尽管我们强调常量，我们也没有忽视资本随着每一个次级场域（相当于一般情况下所指的行业“部门”或“分支”）的独特性而改变并呈现不同类型这一事实。也就是说，资本会随着场域的历史、涉及行业的发展状态（尤其是集中度）以及产品独特性的变化而变化。W. H. Hamilton 在做完美国不同行业定价行为的大型研究之后，将不同部门（即不同场域）的特性与这些部门兴起时的历史独特性联系起来，<sup>②</sup>并发现每一特性都受到自己的功能模式、特定传统以及独特的定价方式所塑造。<sup>③</sup>

行动者的影响力取决于它的各种“力量”，有时候称作“战略性市场资产”。它是导致成功（或失败）的差异化因素，并为行动者提供竞争优势。更准确地说，行动者拥有资本的量和结构的差异可以划分为：财务资本（现实的或潜在的）、文化资本（不要和“人力资本”混淆）、技术资本、法律资本和组织资本（包括关于场域的信息资本）、商业资本、社会资本以及符号资本。财务资本是指直接或间接掌管（通过借助银行）的财务资源，这是积累和保护所有其他各种资本的主要条件（和时间一起）。技术资本是科学资源（研究潜力）和技术资源（流程、习性、常规和独特性以及一致性的知识，它们能



够降低劳动力或资金方面的投入,或者可以增加产出)的结合体,这一结合体可以在产品的设计和制造上发挥作用。商业资本(销售力量)涉及分销网络(仓储和运输)、市场营销和售后服务的掌控。社会资本是通过或多或少可扩展的、或多或少可动员的关系网络所激活的资源的总和(财务资本、信息资本等等),这种关系网络通过提供更高的投资回报从而获得竞争优势。<sup>④</sup>符号资本建立在,对知识和认知基础上的象征资源如“信誉投资”、“品牌忠诚”等的掌控基础上。作为信用形式而发挥作用的一种力量,符号资本预先设定了讲信用的人怀着“信用会得到回报”这样的信心或信念(在Keynes断定如果行动者相信投入货币是有效的,那么所投入的货币就是有效的,就涉及了这种象征力量)。<sup>⑤</sup>【76】

资本分配结构和成本分配结构(其本身主要与纵向一体化的规模及程度相关联)决定了场域的结构,也就是说,它决定了公司实力之间的关系:那些掌握了较大比例资本的企业就对场域施加影响,也影响着那些资本较少(相对而言)的企业。资本分配结构和成本分配结构也决定了进入场域的成本以及获利机会的分配。各种不同种类的资本不仅间接通过价格起作用,它们还施加着结构性影响;因为对一项新技术的采用或者对更大的市场份额的控制等,改变了公司在场域中的相对地位以及其他企业所掌握的各种资本所带来的产出。

相比之下,互动论者除了知道一个企业(或企业代表)通过某种形式的“互动”而对另一个企业直接施加的“影响”外,不知道其他形式的社会影响。与互动论不同,结构论观点考虑到发生在任何互动之外的作用:场域结构是由不均等的资本分配所决定的。也就是说,特定的武器(或强度),而不是任何直接的干涉和操

纵,对场域中的所有行动者起着重要的作用;它们在分配中的位置越糟糕,就越限制了向它们开放的可能性空间。统治者在结构中占据着独特的地位,使得结构为其谋利。也正是通过他们在结构中的分量,而不是通过他们可能作出的直接干涉(尤其是通过多多少少歪曲表述的“连锁董事会”),<sup>⑥</sup>占据统治地位的公司对被支配公司及其战略施加压力:借助采用最有利于维护自身利益的关于力量的定义,通过改变其他公司的整体环境,改变约束他们行动的或为它们行动提供可能空间的体系,占据统治地位的公司掌握了规章制度(有时候是游戏规则)的制定权。

结构自行复制的趋势对整个场域的结构来说是固有的:力量的分配通过各种各样的机制操控着成功的机会和利润的分配,比如规模经济,或者“进入门槛”,这种进入门槛源自于:新进入者必须应对的长期性的不平等,或者是他们不得不遭遇的运营成本,或者是各种各样“不确定的削减惯例”(用Jan Kregel<sup>⑦</sup>的话说),例如工资和债务合同、管制价格、供货和贸易条款或者为其他经济代理人的潜在行为提供信息的机制。这样看来,借助在场域中反复进行的游戏中的规章制度,场域提供了可预测、可计算的前景,行动者从中获得了可转换的技能和特性(有时候称作“常规”);而技能和特性构成了实际参与的基础,这些基础至少大体上是有根有据的。

因为经济场域的独特性是,认可并培育策略性的洞察力以及相伴而生的战略特征,我们不一定非要在纯结构视角和战略结构视角之间进行选择:那些最刻意详细阐述的策略只能在有限范围内运用,或者是沿着由结构性约束和关于这些约束的实际而清晰的知识所指定的方向来加以运用——这些知识总是被不平等的分配(给占支配地位的占有者提供信息资本——特别是通

过出席公司的董事会，或者在银行这个例子中，通过那些要求信用的人所提供的数据——这些信息资源提供了一种来源，它使得为资本管理选择最佳战略成为可能)。不考虑结构影响和客观权力关系的新古典理论认为，拥有最大资本的行动者之所以具有优势是因为他们拥有更为丰富的经验和信誉，他们保证以更低的成本提供资本，而所有这一切都源于经济计算。那些认为将市场的“学科化”角色看成是确保最佳的偏好组合的行动者（通过个体以被淘汰的痛苦为代价，使他们的选择屈从于价值最大化的逻辑来实现）是非常苛刻的观点，毫无疑问是要遭到反对的，或更简单地说，价格机制发挥作用了。〔77〕

目前，场域观念摒弃了自由竞争占主导地位的市场中有关如何决定价格的抽象逻辑——自动的、机械的和瞬时的价格决定逻辑，<sup>④</sup>而代之以场域结构。也就是说，公司中的力量关系（权力关系）决定了行动者怎样确定（协商）购买价格（原材料和劳动力等的价格）和销售价格（我们在前面看到，完全颠覆了之前的“结构主义”形象。场域观念通常也被当作是一种与激进决定论有着密切关系的“整体论”。这一行为视角在赋予行动者一定的自由选择空间的同时，并没有忽略决策仅仅是各种可能性之间的选择，并且认识到这种可能性会被场域结构有限度地界定，也没有忽略行为的目标和效用的产生归因于场域参与者与这些参与行为所指向的目标之间的客观关系结构）。那些不仅仅通过价格而间接相互联系的公司之间的力量关系结构，从最基本的方面决定了价格——通过在结构中所占据的地位，亦即通过占据影响价格形成的不同机会来决定价格。比如，通过规模经济效应。规模经济效应基于以下原理：随着总体规模的扩大，每单位产品的成本减少，而供应商

讨价还价的处境得到改善。正是这一特定的社会结构支配了场域机制固有的趋势，从而也支配了行动者决策的自由程度。并不是价格决定一切，而是一切决定价格。

因此，场域理论与原子论式的机械主义观点相对立。原子论式的机械主义对价格机制提出了假设，像牛顿物理学那样，他们将行动者（股票持有人、经理或公司）简化为可互换的质点（material points），他们的偏好体现在外在性的效用函数上，或者甚至在最为极端的变体中，（除了其他人以外，由 Gary Becker 提出）是一个不变的效用函数，这种偏好以一种不可逆转的方式机械地决定行为。场域理论还反对（尽管方式不同）互动理论的观点，互动理论将行动者视为计量原子，与机械论的观点可谓如出一辙。依据这种观点，经济和社会秩序能够简化为一系列相互交往的个体，且他们绝大多数以合同作为相互交往的基础。借助于一系列预设了结果的假设（尤其是把公司视为使自身利益最大化的孤立的决策者的假设），<sup>⑤</sup>一些产业组织理论家转向了集体层面，比如建立了公司（事实上其自身正是作为一个场域在起作用）有意识地以利润最大化为导向而进行自觉算计的决策模型（一些人自然认为模型不实际，例如认识到公司是“合同的联结”，不过，从这里得不出任何结果）。通过这种方式，产业组织理论把构成这个场域的力量关系结构简化为一系列的相互作用，这些互动在任一方面都不能够超出，那些在特定时刻参与这个场域的各个公司的相互作用的范围，因此可用博弈论语言来描述。新古典理论清楚明确地反对逻辑实践——以缺少人类学的支撑为基础，诸如假定偏好是连续的和可传递的<sup>⑥</sup>——悄悄地把经济场域的作用还原为一种互惠期待。

类似地，那些为了避免局限于“狭隘的追求个人利益”和“在任何社会制约之外做决策

的原子论行动者”的人们提醒我们(就像 Mark Granovetter 所做的那样),经济行为仍然嵌入于“产生信用和防止欺骗”的社会关系网络之中。<sup>⑩</sup>他们试图避免“个体主义方法论”,但又陷入了互动论——忽视场域结构制约。每个行动者可能都会有意识地、有目的地预期到他自身的行动会对其他行动者产生的影响(准确地说,就像一个互动论者 Anselm Strauss 所指的“意识情景”),<sup>⑪</sup>这种互动论的视角只承认这种期望的效果;或者,“社会网络”、其他行动者或社会规范施加在经济行动之上的被设想为“影响”的效果。很多解决方法没有考虑所有的结构影响和客观的权力关系,它们相当于为个体主义和整体主义这两个替代性选择(本身是虚假的)提出了一个错误的替代。<sup>⑫</sup>尽管在经济场域的功能运作中我们可以否认“网络”(或者说得更确切一点,社会资本)的经济效用,但事实上,行动者的经济实践和他们的“网络”(把严格限定的社会资本观念考虑进去)的巨大潜能,首先依赖于行动者在经济场域这个结构化的微观世界中所占据的位置。〔78〕

然而我们不能肯定的是,所谓的“哈佛传统”(也就是说,Joe Bain 和他的同事们所发展的产业经济学)不应得到比“产业组织理论家”通常对它所持的谦卑态度更好的对待。或许,最好是沿着“松散理论”正确的研究方向,强调对行业部门的经验分析,这要比貌似严谨地为了展示“精致而概括性的分析”而走进死胡同要好。我在此引用 Jean Tirole 的观点,他写道:“与 Joe Bain 和 Edward Mason 的名字联系在一起、有时被称作‘哈佛传统’的第一次浪潮本质上是经验主义的。它提出了著名的‘结构—行为—绩效’范式,根据这一范式,市场结构(市场中销售人员的

数量、产品的差异程度、成本结构、供应商纵向一体化程度等等)决定行为(包括价格、研发、投资、广告宣传等等),行为产生市场绩效(效率、成本空间的价格比率、产品的多样性、改进率、利润和分配)。这一范式似乎是有道理的,但常常依赖松散理论,并且它强调对产业进行经验研究。”<sup>⑬</sup>

Edward Mason 为对经济场域的功能运行奠定了一个真正的结构(相对于互动论者)分析基础,在这一点上,他确有贡献:首先,他认为只有当分析既考虑每一个公司的结构(这形成了与场域的独特结构互动的倾向),又能考虑每一行业的结构时,才可以解释公司在竞争行为方面,特别是价格、产品和投资策略方面的所有差异。<sup>⑭</sup>而以上这两种结构被博弈论(顺便说一下,他在这一理论实际出现前就进行了批判:“以假定 B 的某种行为为前提,而对 A 的可能行为进行详细推测,这是毫无结果可言的”)的倡导忽视了。他接下来尽力在理论和经验上找到一个在场域中决定公司相对力量的因素:绝对规模、公司数量和产品分化。把场域结构简化为行动者认为的可能空间时,他最终试图对由“(销售者)在确定他的商业政策和实践中的所有考虑”所定义的这种情景化场域,进行了类型学的划分。<sup>⑮</sup>

## 作为斗争场域的经济场域

力量场域也是一个角斗场,这是一个社会建构的行为场域。在其中,拥有各种资源的行动者为了能够交换和保存或转换当前的占主导地位的力量关系而相互对抗。公司在场域中进行活动,就目的和有效性来说,这些活动依赖于他们在力量场域中的地位,即在所有类型的资本分配

结构中所占据的地位。他们并不是在一个没有重量 (weightless)、不受限制的世界中从容地发展自己的战略,他们以其地位中的限制与可能性以及他们在所在的地位上的表现为导向;与此同时,其竞争对手也影响着他们的认知结构和习惯等,因而也影响着行动的方向。他们在经济场域中所能选择的自由游戏 (play) 的数量毫无疑问要多于其他场域,这是因为行为的手段和目的,还有策略清楚明确,这些形为公开和透明度高。如果不是这样,人们的确会语带讽刺地公布这些东西,尤其以战略活动 (管理) 的“本土理论”的形式,这些理论明确地被创造出来以辅助行动者特别是商业领导人进行决策,并且会在这些领导人接受商业培训 (例如高等商业院校) 的时候就进行教授。<sup>⑩</sup> (“管理理论”,是商学院为自身创立的。其所起的作用与16和17世纪欧洲的法理学家著作所起的作用相同,这些法理学家表面是在描述现状,实则致力于构建它:指向当前的和潜在的管理者。这种理论常常摇摆于实证和规范之间,并且高估了精心设计的决策在商业中所起的作用——与结构制约观念相反,同时也高估了经理人的作用。)

这种根深蒂固的犬儒主义,与在象征产品场域占支配地位的否定和升华的截然相反。它意味着 (在这个例子中) 本土象征和科学描述之间的界限并不显著:例如,关于营销的论文谈到的“产品市场战场”。<sup>⑪</sup> 在一个价格既是风险又是武器的场域中,对于它的制定者和其他人而言,策略自然而然地拥有它们在文学、艺术和科学场域中从没有过的透明度。在后述的这些场域中,潜在的制裁在很大程度上是象征性的,也就是说,既模糊又依从于主观多样性。事实上,正如礼物必须掩饰法语中所谓的 *la verite des prix* 的字面意思 (真实的价格) (例如通常把礼物上的价格标签小心地撕去), 钱价带有某些残酷的

客观性和普遍性,几乎不允许主观的理解 (即使一个人可以说“这东西很贵”或你买得物有所值)。于是,有意或无意的吹牛战略,例如纯粹的伪装战略,在经济场域中成功的可能性就没有那么大了——尽管它们在这些场域中也有自己的位置,但是毋宁将之说成是威吓战略,而不是更为少见的引诱战略。〔79〕

首先,策略依赖于特殊的权力结构,这些权力结构赋予场域以结构;并且在集中程度 (即大量公司之间的市场份额的分布) 的制约下,这些权力结构在完全自由竞争和垄断两极之间变动。如果我们相信 Alfred D. Chandler 的观点,在1830年和1960年间,大型工业化国家的经济经历了一个集中的过程 (特别是通过兼并的浪潮), 这一过程逐渐消除了小型的竞争公司,对此古典经济学家这样描述:“麦克兰报告及其他消息将美国工业轮廓描述为:其生产是由大量的小型个体生产单位完成的,这些小公司雇用的工人在50人以下,仍然依赖于传统的能源资源……那些为将来生产所作的投资决策和为目前生产所做的决策一样,都是由数以百计的小生产者回应市场信号所做出的,这很像 Adam Smith 的描述。”<sup>⑫</sup> 如今,在这样一个以一系列的合并和公司结构发生深刻转变为特征的发展时代快要结束之际,我们可以看到,在行业的绝大多数场域,竞争局限在少数力量强大、有竞争力的公司之间,这些公司不是被动地调整以适应“市场形势”,而是能够积极地塑造市场形势。

这些场域围绕那些被称作“先动者” (first movers) 或市场领袖 (market leaders) 和“挑战者”之间的主要对抗,以相对不变的方式进行组织。<sup>⑬</sup> 在价格变更、新产品的引进、分配和推广方面,占支配地位的公司通常握有主动权:它能强加最有利于其自身利益的合适的游戏风格、游戏规则,进而能最有利地参与到游戏中,并使



游戏延续。这构成了它的竞争对手的一个基本参照点,这些竞争对手不管做什么,都被限制(主动的或被动的)在与此参照点相近的位置。它经常面临威胁——要么是新产品能够挤掉它自己的产品,要么是成本的过度增加威胁到它的利润——迫使它时常保持警惕(特别是在共同占有市场支配权的情况下,为了限制竞争而进行协调是日常规则)。为了应对这些威胁,占支配地位的公司可以选择两个截然不同的策略:通过尝试扩大整体需求来提高整个场域的整体地位;或者可以维护或提高它在场域内的已有地位(它的市场份额)。

支配者的利益实际上依靠于场域的整体状况,尤其受到它为利润所提供的平均机会的制约,这也决定了它的吸引力(与其他场域比较而言)。为了利益,他们通过吸收新用户、刺激新用户或者更多地使用它们所提供的产品(采用对政治权威起作用的方式)来增加需求。它们也从中得到了相当大的好处,因为这是与它们的市场份额相对应的。但是,首先它们应该通过永久性的革新(新产品和服务等等)和降价来维护它们的地位,以对付挑战者。借助它们所拥有的(其中最重要的是与它们规模相关的规模经济)竞争优势,它们能够降低成本,由此降低它们的价格。与此同时,限制任何削减它们利润的行为,使新入行者举步维艰,从而消灭最不具有竞争力的对手。总之,借助它们对场域结构的影响力(和结构本身所表现出的价格信息),这个结构以限制进入或者经济强制力的形式来说明自身的存在,不管是对于已经存在的竞争对手还是潜在的新增竞争对手,“先行者”都享有决定性的优势。<sup>⑤</sup>【80】

场域力量将统治者导向那些目的是不断强化自己的主导地位甚至使之永久化的战略决策。由此,借助于其自身的优越性和资历,其所能支

配的符号资本使得他们能够成功地诉诸威吓其竞争对手的策略,诸如发出信号阻挡对手攻击(例如,有组织地故意透露降价或者建立新工厂的信息)——这些战略可能纯粹只是虚张声势,但是它们的符号资本是它们有可信性,并且非常有效。甚至可以出现这样一种情况:这些占支配地位的公司由于对自己实力有信心,知道自己可以维持在时间上对它们有利的长时间的进攻,因此选择回避任何敏捷的回击,并且让他们的对手发动代价惨重、必败无疑的攻击。一般来说,占据支配地位的公司有能力为产品、销售、研究等不同场域定调,时间使用上的差异是它们主要的力量杠杆之一。

新的有效行动者的出现改变了场域结构。类似地,采用新技术或者取得更大的市场份额改变了各个公司的相对位置,也改变了由其他公司掌握的各种资本所组成的场域。但是一个场域里的二级公司也可以从正面(例如通过努力降低它们的成本和价格,特别是通过技术革新)或者从侧面(通过弥补由支配公司在行动上所造成的漏洞,或者以产品的专门化为代价占据市场缝隙,或者通过利用支配公司的策略来反击支配公司)向占支配地位的公司(和其他竞争对手)发起进攻。在这种情况下,成功与否似乎依赖于其在资本分配结构中的相对位置。因此,在场域中,尽管大公司可以通过规模经济赚取高额利润,小公司通过专门致力于有限的市场细分来获取高额利润,而中型公司利润率往往比较低,因为它们既因太大不能从固定的目标生产中获利,也因太小不能从最大公司的规模经济中获利。

考虑到场域力量趋向于强化支配地位,人们可能会疑惑一个场域内的力量关系的真实转换如何成为可能的。事实上,技术资本在此起着关键作用,我们可以举出一长串因技术变更使得支配公司被取代的例子;也有很多公司由于随之而

来的成本降低,拱手把优势让给了规模更小的竞争者。但是技术资本只有和其他资本结合在一起才有效。这无疑解释了为什么获胜的竞争者很少是刚崭露头角的小规模公司,还解释了为什么获胜者不是现有不同公司合并后的产物,它们发源于其他的国家或者是(尤其是)其他次级场域。最通常的情况是大公司影响革命——通过多样化,公司利用技术竞争力在新场域中建立新的具有竞争力的事业。因此,一个场域内的变化通常与那个场域之外的变化相关联。

场域之间界限的重新定义必须要加入到那些跨边界活动中:一些场域有可能被切割成多个小块,例如航空行业分化为民航飞机生产商、战斗机生产商和旅游飞艇生产商;或者反之,技术革新降低了原先相互分离的行业之间的屏障:例如,计算机行业、电信和办公室技术正逐渐合并,结果是以前只属于这三个次级场域中的某一个场域的公司,越来越趋向于在正在形成的新的关系空间中参与竞争——这个新的关系空间就是指视听行业,由于新进入者从电信和计算机行业中分离出来,视听行业正在经历着巨大的变化:该行业的各个公司拥有的资源大大超过这些传统公司曾经拥有的资源。在这个案例中,某个公司不仅仅与它所在的这个场域中的其他公司竞争,它同时还与那些属于不同场域的公司竞争。顺便说一下,我们可以看出,在经济场域,正如在所有其他场域一样,场域界限由于场域内部各种力量(最明显地,通过对可替代品的质疑与竞争引入)的斗争而面临危机;并且在每种情况下,单单经验分析就能够测定这些。(场域中以专业小组下属机构的方式存在准制度化是很平常的,这些分支机构中配有专业的组织,其功能类似于行业中的经理俱乐部,作用在于维护这些群体的界限,因而也维护了潜藏在这些界限之下的排外原则;并且它还是

应付公众权威、贸易联盟和其他相似组织的代理机构,在机构中,它们是负责行动和宣传的特殊机构。)[81]

然而,在所有发生在场域之外的交换中,最重要的是与政府之间的交换。公司间的竞争通常采取获取政府权力的竞争形式——特别是制定法规的权力<sup>⑧</sup>——还有赢得各种形式的政府干预优势:优惠关税、贸易许可证、研发基金、公共部门合同、工作机会、革新、现代化、出口和住房基金等等。占支配地位的公司试图修改盛行的“游戏规则”以惠及自己,<sup>⑨</sup>并且为了利用在场域的新状态下可以作为资本的各种特性,它们可以使用它们的社会资本对政府施加压力,让其修改游戏规则使其对它们有利。因此,所谓的市场是相互竞争的行动者之间交换关系的总和,即直接的互动,这种互动依赖于(Simmel所说的)“间接冲突”,或者换句话说,依赖于社会性建构的力量关系结构,场域中参加到这种结构中的不同行动者通过成功地施加的调整对结构有不同程度的贡献,尤其是利用它们所能够控制和引导的政府权力。在这里,政府不仅仅是维持秩序与信心的调控者,也是负责监管公司及它们之间互动的仲裁者(按照常规的构想)。在独体别墅生产场域这一个堪称典范的例子中,它决定性的参与了供求的建构,这两种干预的形式都发生在最直接相关的党派的直接或间接的影响之下。<sup>⑩</sup>

其他能够影响场域内力量关系转变的一些外部因素包括资源供给的转变(例如,20世纪早期十分重要的石油发现)、因人口改变所导致的需求变化(例如出生率的下降和人口寿命的延长)或者生活方式的改变(劳动力中妇女参与的增长导致了与妇女角色传统定义相关的产品需求的下降,由此开拓了新市场:诸如速冻食品和微波炉等)。事实上,这些外部因素仅仅通过这些力量关系逻辑对场域内力量关系施加影

响,也就是说,在一定程度上为挑战者提供优势:它们使挑战者在特定的专业市场中赢得一席之地。而那些关注标准化批量生产的“先行者”则很难满足这些非常特殊的市场需求(特定种类消费者的需求或者特定地区的市场需求)——挑战者在其中所获得的稳固地位也就可以成为后续发展的立足点。

## 作为一个场域的企业

显然,价格或者任何其他活动的决策并不依赖于单个行动者,这是一个掩盖了发生在作为场域的公司内的——或者更准确地说,是发生在一个每个企业都面临的独特权力的场域内——权利游戏和利益的神化。换句话说,如果我进入企业这个“黑匣子”,我们发现的不是个体,而是一个结构。在公司场域内与其地位相关联的约束方面,作为一个场域的公司结构赋予企业相对的自主权。尽管周围场域影响它的结构,这个嵌入性的场域作为特定的力量关系和自由竞争的区域,决定了竞争的条款和赌注,这使它从外部初看具有一种无法理解的特殊性质。

如果企业的策略(主要与价格有关)依赖于它们在场域结构中所占据的位置,它们也依赖于企业内部管理的基本权力地位结构,或者更准确地说,依赖于(社会性构成地)领导者的性情,这些领导者在—一个公司内的权力场域或者在作为一个整体的(以诸如劳动力等级构成、管理人员的教育特别是科学资本、官僚主义的差异程度、贸易协会的分量等为参数特性)企业场域的约束下行事。约束和诱因体系根植于场域内的地位,倾向于使支配企业向着最有可能使它们的支配地位永久化的方向行事。但这并不是必然发生的,它甚至也不代表一种确实有效的能引导企业和经理人选择最利于维护已

得优势的直觉。在这个问题上,我们经常引用Henry Ford的例子,他凭借其在生产和销售方面的巨大成功成为世界上最便宜的汽车生产商之后,赶走了几乎所有最有经验和最有能力的经理人(这些人后来帮助他的竞争对手获得了巨大成功),在二战结束后的一段时期内破坏了企业的竞争能力。〔82〕

这一情况说明,尽管企业内权力场的结构本身在整体场域力量中享有相对自主性,但仍然与企业在场域中的地位密切相关:一方面主要是通过企业资本额(它本身与企业年龄和它在生命周期中所处的位置相关联——概括地说,与它的规模及整合性有关)和其资本额结构(特别是财政资本、商业资本和技术资本的相对比例)之间的一致性,另一方面是通过资本在企业不同领导者之间分配结构的一致性,也即是所有者和“管理人员”(经理人)、管理人员内部本身、所有者所拥有的不同类型的文化资本:主要是货币的、技术的和商业的。在法国的例子中,也就是各种精英集团和他们接受训练的学校之间的一致性:国家行政学院、综合理工大学、法国高等商学院。<sup>⑧</sup>

在企业内权力场域中的主要行动者权力关系的长期演化中出现了一种不可否认的趋势——能最明显看到的是:首先,掌握了新技术的企业家能够筹集开发新技术所需基金并将之开发利用;而后,银行家和金融机构不断地、也不可避免地介入其中,最后经理人也冒了出来。<sup>⑨</sup>然而,除了我们必须分析在每个场域的每种状态下企业中权力分配结构的特殊构成所采取的形式外,只有通过分析(每一个公司的每一时刻)作用于企业之上的权力场域的权力构成形式,我们才能完全理解决定企业目标的斗争逻辑。事实上,这些目标显然是竞争中的赌注。为开通的决策者的理性计算,我们不得不为行动

者之间的政治斗争找到一种代替品（不论好坏），这些行动者倾向于把自己特殊的利益（与他们在公司中的地位及个人性情有关）等同于公司的利益，并且毫无疑问的是，他们的权力可以用这种等同的程度和能力来测量（就如 Henry Ford 的例子所表明的那样），他们在公司内部的能力来测量。

## 结构和竞争

将场域结构考虑在内意味着，我们不能把为了能够与客户交易而进行的竞争理解为是定位于直接的竞争者的、或者至少是他们中最危险的，根据 Harrison White 的说法：“一个市场中的制造商会相互观察”。<sup>②</sup> 马克斯·韦伯甚至更为清楚地论述了同样的观点，他在此看到一个为了抓住“其他人也想要的机会和优势”而进行的“和平冲突”。他写道：“潜在合伙人在给出他们的报价时受一大群竞争对手的潜在行动引导，而不仅仅受他们自身行为的引导。”<sup>③</sup> 在此韦伯描述了一种理性计算的方式，但这是一种在逻辑形式上截然不同于经济学正统观念的计算：行动者不是依据价格提供给他们进行选择，他们会考虑竞争对手的行为和反应以及“基于他人行为的不断演变的角色”；因此，他们由关于竞争对手的信息，可以和他们进行合作或对抗，例如在讨价还价行为中、在“市场形成的最为一致的形式”中和它的象征——“利益的妥协”中。但是，尽管他可以终止与所有生产商的关系，而仅仅与伙伴或客户进行交易，他却将关系简化为投资同一个目标的竞争者（所有的参与者都可能对交易感兴趣）之间的有意识而深思熟虑的互动关系。这一点也与 Harrison White 的观点相同，尽管哈里森把市场看做“自我再生产的社会结构”，但他不是从内

生于结构性位置的约束力上，而是在对其他生产商行为所透露出的信号进行观察和解密的基础上，来探索生产商策略背后的原理：“市场是公司特定派别和其他行动者之间产生的自我再生产的社会结构，行动者通过观察对方行为来改变自我角色”。<sup>④</sup> 或者：“市场实质上是相互观望的生产商之间的联盟。来自买方的压力成了一面镜子，在镜子中，生产商看到了他们自己，而不是消费者。”<sup>⑤</sup> 生产商知道生产成本，“以所有其他生产商可观察的地位为基础”，试图借助确定合适的产量使他们的收入最大化，从而在市场上找到适合自己的位置。

事实上，重点是要使这种对策略的“互动论”的描述服从于对界定可能性战略空间的条件进行的结构性分析。但是，与此同时我们也不能忘记少数行动者为了能够（对于他们中的一些）与特定群体的客户做生意而在策略互动上进行的竞争，也（并且首先）是在特定资本（以它不同的种类）结构之中占据不同位置的生产商和与在社会空间中占据不同位置的客户之间的交锋（这些客户所占据的位置与生产商在场域中所占据的位置相对应）。〔83〕通常所称的“小神龛”（niches）只不过是这些结构亲合性所指派给不同公司的那部分顾客，特别是指派给二级公司的：正如我在列举文化产品或者诸如服装或房屋这样一些具有高度象征内容的商品时所说明的那样，我们或许可以观察到每个场域中生产商（产品）的空间和根据差异原理分派的客户空间之间的类同。另外，我们可能会注意到，这相当于说，有时候那些占主导地位的生产商施加于他们当前的或潜在的竞争对手的致命约束力总是由场域来调解的。因此，竞争从来都只不过是“间接冲突”（在 Simmel 的理解上），它并不直接指向竞争对手。和在其他场域一样，经济场域中的斗争不必受到进行破坏性活动的意



图的激发就能产生破坏性后果。(我们可以从作为场域的生产世界的视角推论出一个“道德”后果:我们可以像 Harrison White 那样说“每一个公司都是截然不同的”,作为在场域中的一个位置、空间中的一个点,并且无需假定它的所有策略都是为了追求差别——文化产品的生产亦是如此,例如就艺术家、作家或者社会学家而言——因此我们断定某一个场域的每一个行动者与那些所有参与同样游戏的人之间发生着“间接冲突”:他或她的行为可能会造成破坏他们的后果,而这些行为没有任何一丁点破坏性的目的,或者没有任何要超过他们或与他们竞争的目的。)

## 经济惯习

经济学正统观念所构想(默认或明确地)的经济人(homo economicus)是一种人类学上的怪物:这一满脑子是理论的实践的人是学术谬误最极端的化身,<sup>⑧</sup>在社会科学中(特别是在语言学和人种学中),这种学术谬误是一种常见的知性论者或者理智中心论的错误。为了解释行动者的实践,学者们会把发展出的一些理论思考和建构灌输到他们要研究这些行动者——家庭主妇和家庭,公司或企业家等等——的大脑中去。<sup>⑨</sup>这也是 Gary Becker 的最大贡献之一,他十分大胆地试图将市场模式和(被认为威力更大、更有效的)新古典主义的技术引进到所有的社会科学中去。他将那些在含蓄的假设中被掩盖的内容公开化:“经济方法……现在假定个体出于基本偏好使个人效用最大化,这种偏好不会随着时间的推移而迅速地改变,并且不同个体的行为受到确定市场或模糊市场的调节……经济的解决办法并不局限于物质性商品和需求或者局限于货币交易市场,在概

念上并没有在主要的或次要的决策之间或者在‘情感的’和其他决策之间进行区分”。事实上,经济学方法提供了适用于所有人类行为的框架——适用于所有决策类型和各行各业的人。<sup>⑩</sup>

所有的东西都可以从行动者效用最大化的预设来进行解释——结构组织、企业和合同、议会和市政府、婚姻(被设想为关于生产和再生产服务的经济交换)或者家庭,还有父母和子女的关系或状态。这种用一种普遍的解释原则(个体偏好是外生的、可排序的而且是稳定的,因此不会突然产生或者变更)进行的普遍的解释模式不再受到任何约束。Gary Becker 甚至没有认可 Pareto 在开创性的文章中所被迫假设的这些界限,在 Pareto 的那篇文章中,他将经济行为理性等同于理性,他区分了严格意义上的以经验为基础的“一系列逻辑推理”所作出的经济行为和由“习俗”决定的经济行为,比如进房间的时候把帽子脱下来<sup>⑪</sup>(这样承认了另一个行为原理——惯例、传统和习俗。个体主义方法论则只承认有意识的和深思熟虑的选择与社会失范两者之中的其中之一。而前者是为了满足效用性和一致性的一定状态,后者也需要作出一个选择以提高有效性)。

或许就是通过回顾由市场的有效性逻辑和逻辑行为所决定的经济秩序与通过习俗、激情和权力的“非逻辑”的偶然性而实现的不确定的社会秩序之间的区别(这一区别仍存在于一些经济学家的记忆中,他们把经济运作的失败留给了社会学家),我们才可以更好地把社会学和经济学的原理进行一体化或者“融合”。【84】尽管两个学科的一些伟大创始人从相反的方向上做出了诸多努力(例如经济学领域的 Pareto 和 Schumpeter 在社会学方向上以及社会学领域的涂尔干、莫斯、哈布瓦赫在经济学方向,

其中最为出色的又当属韦伯), 学科间的隔阂仍相当巨大。<sup>⑤</sup> 只有意识到经济结构和经济行动者(或者更确切地说它们的特性) 都是一种社会结构, 且与形成社会秩序的社会构造整体不能分离时, 我们才能够将人为分开的社会科学重新统一起来。但是, 这重新建构起来的社会科学, 虽然能够建构结构性模型, 但这一模型不能轻易归因于两个学科的任何一。然而, 这种社会科学无疑很难得到认可, 这既出于政治原因, 又出于科学界特有的逻辑。毫无疑问, 有许多人想淡化经济政策和它们的社会后果之间的联系, 或者更具体地说, 淡化所谓的经济政策(标榜着自己拒绝将社会考虑在内的政治特征) 及其短期和长期的社会、经济成本(例如, 我知道经济和社会不平等的增加源自新自由主义政策的采用及不平等对健康、违法、犯罪等的负面影响)——如果愿意做并不难于测量——之间的联系。但是, 如果目前正折磨着社会学家和经济学家们的认知偏瘫具备强有力的理由持久化, 尽管人们不断地尝试着去克服它, 这也是因为那些施加在被称作纯粹而完美的科学界之上的社会力量(尤其是通过体现在学术出版物和社会等级制度等上的惩罚和回报制度) 推动了这种分离空间的再生产, 这些分离空间与不同的(如果确实不是不可调和的) 机会配置和结构相联系, 而这些配置和结构是最初分离的产物。

惯习概念的首要作用是摒弃笛卡儿的意识哲学, 从而避免了在具有灾难性的机械主义和目的论之间进行选择。或者换句话说, 在原因决定论和动机决定论之间二选一; 或者再换句话说, 在所谓的方法论个体主义和有时被称作

(在“个体主义者”中) 整体主义之间二选一——一种半科学的对立, 仅仅是在一方面是个体主义和自由主义(把个人看做最终自治的元素单位) 和另一方面是集体主义和社会主义(被假定为把集体作为首要方面) 之间做选择的一种委婉形式。

当我们说他或她被赋予一个惯习时, 因为社会行动者体现了客观结构, 他们是一个集体的个人或者一个集体的个人化。个人、主观是社会的和集体的。惯习是社会化了的主体性, 一种历史先验的, 其感知和评价(偏好体系、品味等等) 的系统是集体和个人史的产物。推理的能力(或者理性) 是“受限制的”, 不仅像 Herbert Simon 认为的那样是因为人类思维一般是受限制的(这个观点并没有新意), 而且是因为它是由社会所构成和决定的, 因而结果是受限制的。那些首先指出这没什么新意的人, 应该自问经济学理论为什么会对这些人类学上的发现成果充耳不闻。例如, 即使在他那个时代, Veblen 已经坚持认为经济行动者不是“完全服从”, 而是“倾向和习性的相关结构”<sup>⑥</sup>; James S. Duesenberry 认为不能在理性规划中, 而应该在“学习和习惯形成过程中”去解释消费者的选择, 他还提出消费同时取决于过去的收入和现在的收入。<sup>⑦</sup> Veblen 更预见了“互动的需求”, 他和 Jevons 和 Marshall 一样, 很久以前就阐明了结构, 或者说在结构中所处的地位对界定人类需要的影响, 并进而阐明了它对需求的影响。总之, 如果存在普遍特性的话, 那就是行动者不是普遍的, 因为他们的特性尤其是他们的偏好和品味, 是他们在社会空间中的定位和活动的产物, 因而也是集体和个人历史的产物。被普遍认为是理性的经济行为是一定经济和社会条件的产物。只有把它与它的个体、集体起源联系起来, 我们才能够理解使之成为可能的经济和社会条件; 也才能够既理解经济

推理的必要性和社会限制,又能够接受那些显然没有条件约束的概念——比如需要、测量和偏好。〔85〕

基于以上这些论述我们知道,惯习在任何意义上都不是行为的机械原理,或者更确切地说,不是反应的机械原理(它不是“反射作用”);它是有条件的、有限的自发性。这就是自治的原理,它意味着行为不单单是对残酷现实的即时反应,而是对积极挑选出的现实的“机智”反应:这种现实与充满可能前景的历史相联系。行动者把情性、他们过去历史的痕迹与场域目前的力量对立起来,这意味着他们的策略既不能从最近的地位,也不能从最近的情况推论出来。它产生了一种回应,回应的指导原则没有在刺激中预先给出的,并且(虽然不是完全不可预测)不能在情景知识的基础上进行预测。这是对现实某一方面的回应,这一方面是通过一定刺激物有选择的和(这个词的两个意义)部分的或者有偏见的(partial)——但是不是严格地主观的——理解而区分出来的;或者是对事物特定方面的注意而区分出来的,这一事物的特定方面不加区分地被表达成“它唤起了兴趣”或者是兴趣唤起了它。我们可以没有矛盾地把这种回应描述为既是确定的又是自发的行动,因为它是由传统的、有条件的刺激决定的。这些刺激之所以这样存在,只是行动者感知到了它们并且能够感知它们。

惯习所带来的刺激和反应之间是被历史屏蔽的,因为惯习本身作为历史的产物它是相对稳定和持久的,因而也相对的独立于历史。作为过去的经验以及整体和个人积累的产物,仅仅通过既适用于集体的历史——例如,品味的历史(Sidney Mintz说明了糖的历史:由最初为富人享用的外来奢侈品怎样逐渐成为工人阶级普通饮食中不可缺少的元素)<sup>⑧</sup>——和又适用于个

人历史的(从饮食、装饰、服装,还有歌曲、戏院、音乐或电影等等对个体用品起源的经济学和社会学分析<sup>⑨</sup>)发生学的分析才能够充分地理解它;还有,更为一般的意义上,对为了适应一个经济秩序而采取的经济活动(例如,计划、存贮、投资等等)的理解(在能力和偏好的双重意义上)。

惯习的概念还能够使我们远离目的论和机械论的二分法。目的论认为行动是被有意识地参照一组有意设定好的目的所决定的,并且进而把所有的行为都设想为纯粹工具性(如果不是犬儒主义的)计算的产物;机械论将行动降低为对无差异原因的单纯的反应。维理性行动理论的正统经济学家和哲学家摇摆于以下两个逻辑上不相容的理论选择之间:一方面,目的论认为行动者是纯粹的理性意识,在完全知道后果的情况下行动,行动的原则是由对可能发生的后果进行理性评价所决定的一个推理或者理性决策;另一方面,机械论则把行动者看做是没有惯性的,只是对各种力量机械地做出即时反应。但是这两个分支其实是一个,这一事实使得将这两个不相容派别进行调和变得容易起来:在每种情况下,由于屈服于学术谬误,被赋予原因和可能结果的完美知识的科学研究对象被设计成活跃的行动者,人们假定他会理性地把原因分派给他的机会视为目标(无需说的一点是,经济学家是以“抽象的权利”为名义有意识地同意这个谬误这一事实远不足以消除它的影响)。

惯习是行为高度经济化的准则,它有助于计算上(尤其是在研究和测量成本的计算方面)的巨大节约,也带来了行动时尤为稀缺的时间资源方面的节约。因此,它特别适合于存在的一般条件,这些一般条件要么是因

为时间压力要么是因为必要知识的不足,使得人们几乎不可能对盈利机会进行自主的、有计划的评估。实践感直接产生于实践,并且其自身的结构和功能也与实践相关。我们不能在其实施的实际条件之外评价它。这意味着个体所遭受的“启发式审判”<sup>⑧</sup>(judgmental heuristics)试验具有双重不足,因为它们试图对行动者在人造环境下,评估人们对可能产生的结果进行有意识的估测的能力。这一实验的实施过程本身就预示着将打破惯习的倾实践性(事实上,这是忘记了概率测算用来反对源于初始直觉的自觉意识倾向的)。[86]

惯习与场域(在场域之中,惯习在决定什么决定主宰其自身时塑造了自身)的关系——一种是实践中被模糊化的关系,因为它存在于主体和客体、主动和被动、手段和目的、决定论和自由论的二元主义之下——它是一种没有计算者的计算、没有目的的指向性行动。对于这一点有相当多的经验例证。<sup>⑨</sup>在一个很特别但是很常见的案例中,惯习是客观条件的产物,这些客观条件与那些惯习发生作用的条件相似。由惯习而产生的行为特别适应这些条件,它们并不是有意、有目的的适应性行为(就是因为如此,我们应该当心把Keynes的“适应性预期”当成“理性预期”——虽然在一定程度上,具有良好调节惯习的行动者类似于具有理性期望的生产者)。在这种情况下可以说惯习的影响是不可见的,并且与用情景进行解释相比,用惯习进行的解释似乎就是多余的(人们可能有这样的印象,我们总是做一些事后解释)。但是,在所有情景中我们都可以清楚地看到惯习的独特效用,在这些情景中,惯习不是它现实化的条件的产物(随着社会的分化而越

来越频繁):当前资本主义经济中的行动者在混乱中遇到资本主义体系的要求时,情况就是如此;<sup>⑩</sup>或者当老人们不切实际地固守着不合时宜的、过时的性情时;或者在社会结构中一个地位起起落落的行动者(如一个暴发户或者落魄者)与他所处的社会位置不一致时。这种歇斯底里的效果和在与适应与反适应的错误搭配的滞后的效果,可以通过惯习相对持续的特征来解释,尽管这种持续性并不是完全不可改变的。

与性情倾向相对的不变性对应的是社会游戏相对的不变性,而性情倾向正是在这些社会游戏中被建构出来的:如同所有的社会游戏,经济游戏不是机会的游戏。它们显示出规律性,而且有限数量的类似模式会重复出现,这赋予它们一定的单调性。结果,惯习产生了理智的(不是理性的)期待(这些期待是性情倾向的产物,这些性情倾向由在不知不觉中融合了那些在通常情况或者在重复发生的情况下的经验引起的),它(理智期待)立刻适应新的但并非完全从未出现过的情形。作为相同情形的先前经验的产物,惯习作为行动的倾向提供了对不确定情境的实践掌握,并且为与未来的关系提供了基础。未来不是作为一个指向同样可能或者不可能发生的结果的计划,而是一个实践预期的关系:在世界的客观性里发现唯一的行动路线,把即将到来的理解为准现在的(quasi-present)(而是不可能的未来)。无论如何,对即将到来的期待与对可能发生的各种不同的后果的计算毫不相同。但是,正如我们看到的那样,惯习也体现出差异性和选择性的原则,这些原则往往会保留所有肯定它的特性,因此也肯定了自身的潜在可能性,这些可能性往往会确定那些使之成为现实的各种条件。



正如经济学正统思想的知性论者观点将对实际中的不确定情形的掌握还原为对风险的理性计算,所以,借鉴博弈论的观点,它将对他人行为的期待建构为对对手的意图的计算,这种计算常假设对手是故意欺骗,特别是将行为意图假定为欺骗。实际上,经济学的正统思想用超知性论所假设的“常识”(我知道你知道我知道)所解决的问题,在实践中由一系列的惯习解决了:在很大程度上他们是相称的,它认可对其他人的行为的彼此期待。集体行动的矛盾在实践中找到了它们的解决办法,这些办法基于一个隐含的假定,即其他人会负责认真地、持久地并且真实地行动,这种持久性和真实性体现在惯习的持久性之中。

## 有事实根据的错觉

因此,惯习理论使我们能够解释看起来错误但却是正确的理论。如果一个诸如与理性行动理论或者理性期待理论那样不切实际的假设也被事实证明是有效的,那是因为,通过在性情和位置间经验性地建立的统计上的对应性,在很多情况下(最明显的例外是无产阶级、无阶级者和叛徒。不过在这些特例中,模型依然使我们能够解释),行动者具有合理的预期,即与客观可能性相吻合的预期——这些预期几乎总是被集体控制(特别是当被家庭操控时)的直接影响所调节和强化。惯习理论使我们甚至能够理解为什么一个诸如“典型行动者”的理论建构不可能被事实证实。“典型行动者”建立在这样一个假设之上:同一类别下所有彼此相异的行动者(如消费者)的选择——尽管他们的差异性很大——可以被当作一个标准化的“典型个体”

为实现其效用最大化而做的选择。Alan Kirman 不仅揭示了这一虚构依赖于非常严格而特殊的假设,而且指出没有证据表明个体的集合(即使他们都是效用最大化者)本身可以使个人效用最大化;相反,一个团体表现出一定程度的理性并不需要所有个体都采取理性的行动。Kirman 进而认为,我们能够发现一个以差异性(而非同一性)为基础建立行动者的全球需求函数,因为行动者高度分散的需求行为能够产生高度一致而稳定的总体需求行为。<sup>⑧</sup>现在,在惯习理论中和对消费者的描述中,这个假设有了现实基础:行动者就是具有不同特性、偏好和利益的集合(正如他们的生存状况也各不相同一样),同时又都要去适应包括不同机会和目标在内的生存状况。结果他们要受制于场域结构——总体经济场域的结构和多少有些局限性的次级空间的内在制约。在次级空间中,他们与有限的行动者互动。在经济场域中,几乎没有可以采取“鲁莽行为”的可能性空间,那些蔑视经济秩序固有规章制度的人付出了代价:失败或消失。〔87〕

为了给大多数经济学理论所默认的、有关行动者和行动的哲学赋予明确而系统的形式(因为,经济学的正统理论只是利用诸如“偏好”或“理性选择”这些概念将关于决策的常识“理论”理性化而已),理性行为理论的倡导者(包括大量的经济学家诸如 Gary Becker)和方法论上的个体主义的倡导者(诸如 James Coleman, Jon Elster 和他们的法国追随者)无疑做了大量的研究工作:他们极其不关注经验,这种狭隘知性论的(或者是理智中心论)超理性主义,直接与有关人类实践的历史学科中最伟大的发现相冲突。如果有必要指出,经济学的研究发现与关于行

动者、行为、实践和社会世界的哲学是可以共存的,而这一种哲学不同于那些被大多数经济学家所认可的有关行动者、行为、实践和社会世界的观念。而我们这样做,并不是为了维护一些哲学观点的荣誉,而仅仅是试图通过将经济学还原到作为历史学科的本来面目来重建社会科学。

## 注释

\* 此文最初登载于《经济人类学》,此书由 Chris Turner 翻译,并且由 Richard Nice 校译。在此,我们还要特别鸣谢 Jerome Bourdieu, Johan Heilbron 和 Loïc Wacquant。此书由国家出版社授权出版。在法语原版中,用横线标注的表格,用小字体印出,用于表示辅助变量。

①至今,基于任何遵循这些原则所确立的公式的缺乏,我们求助于一致性分析(这些分析的理论基础极为相似)来帮助我们揭示经济场域的结构,或换言之,来揭示经济实践的解释性原则。

②Walton H. Hamilton 等,《价值与价值政策》(*Price and Price Policies*)(New York: McGraw Hill 1938)。

③Mare R. Tool,发表在《再探经济学市场、技术和经济变化》“浅谈价格决定的制度化理论”(*Rethinking Economics: Markets, Technology, and Economic Evolution*), ed. Geoffrey M. Hodgson 和 Ernesto Screpanti (Hants: E. Elgar, 1991), 29-30。

④社会资本概念不同于美国社会学后来的定义,也不同于经济学的定义。经济学的定义不仅将被其程度与可变性所特征化的网络关系考虑在内,而且将被行动者所动员的各种资本量纳入其中(同时,它所产生的各种收益:职位提升、工程参与、重要决策参与机会、金融与其他投资机会),详见 Bourdieu, “Le capital social Notes provisoires,” *Actes de la recherche en sciences sociales* 31 (January 1980): 2-3。

⑤文化资本、技术资本、商业资本同时存在于客观化形式(设备、工具等)与具体化形式(能力、技巧等)中。在 Thorstein Veblen 的著作中,我们可以看到对两种资本状态(客观化形式与具体化形式)进行区分的趋势。

Thorstein Veblen 批判正统资本理论,这一理论高估有形资产而降低了无形资产的地位。见 Thorstein Veblen, 《工人的本能》(*The Instinct of Workmanship*)(New York: Augustus Kelley 1964)。

⑥Beth Mintz 和 Michael Schwartz,《美国商业的权力结构》(*The Power Structure of American Business*)(Chicago: University of Chicago Press, 1985)。

⑦Jan A. Kregel, “Markets and Institutions as Features of a Capitalistic Production System,” 《后凯恩斯经济学派》(*Journal of Post-Keynesian Economics*) 3, no. 1 (1980): 32-48。

⑧正如 R. H. Coase 所指出的:在假设的基础上,交换行为在传统理论中被默认为是零交易费,它能即时实现。“零交易费另一个常被忽视的后果是:当进行交易不需成本时,增加交易也不需要成本,因此永恒在分裂的瞬间得以实现。”R. H. Coase, *The Firm, the Market, and the Law* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), 4。

⑨Jean Tirole,《工业组织理论》(*The Theory of Industrial Organization*)(Cambridge: MIT Press, 1988), 4。

⑩考虑到理论及统计的可能性,Amos Tversky 和 Daniel Kahneman 的经典著作已指出行动者的缺点以及他们在研究中所犯的 error。详见: A. Tversky 和 D. Kahneman, “可用性、探索判断频率与可能性的方法,”《认知心理学》[*Cognitive Psychology*, 2 (1973)], 207-32; 也可参见 Stuart Sutherland,《非理性:内在的敌人》(*Irrationality, the Enemy Within*)(London: Constable 1992)。基于这一研究的理智主义假定可能致使我们错过以下事实:从现实情境推断出的逻辑问题被“我朋友的朋友就是我的朋友”这一原理所体现;个体倾向的逻辑也意味着在实践中,行动者能包含了机会期望问题的情景作出回应——而在抽象理论逻辑中,行动者是无法解决此类问题的。详见: Pierre Bourdieu, 《实践的逻辑》(*The Logic of Practice*)(Cambridge: Polity Press, 1990)。

⑪Mark Granovetter, “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness,” 《英国社会学》[*American Journal of Sociology*, 91 (1985): 481-510]。

⑫Anselm L. Strauss,《行动的持续变异》(*Continual Permutations of Action*)(New York: Aldine de Gruyter

1993)。

⑬见 Mark Granovetter, “分析行为社会学的框架”发表于 *Acta Sociologica* 35(1992): 3-11。Granovetter 在这里提出“个体主义”与“集体主义”之间二选一的改良后的说法。这一说法也以反面形象在经济正统学说中流传开来。它借鉴自 Dennis Wrong (“The Over socialized Conception of Man in Modern Sociology,” 《美国社会学回顾》[*American Sociological Review*, 26(1961): 183-93] 在与经济正统学说密切相关的“次社会化观点”与“过度社会化观点”之间二选一的说法。这一说法假定行动者对他人的观点如此敏感以至于他们自动地(遵从)以一般性准则行事(Granovetter, “Economic Action,” 5)或者他们将一般化准则或限制如此深切地内化以至于他们不再受现存社会关系的影响(惯习的观念有时被这样完全错误地理解)。因此,最后的结论是:过度社会化与次社会化有许多共同之处,他们都将行动者视为封闭式的单细胞生物,不受具体的进行中的社会关系、社会网络系统的影响。

⑭Tirole, 《行业组织理论》(*Theory of Industrial Organization*), 2-3。再稍进一步,作者也给出了一些关于成本与收益的暗示,它们与经济市场中产品(主要是理论上的及经验主义的)不同种类相关,这使得我们能够理解“哈佛传统”以及“工业组织新理论”的相对宿命。他坚称“直到20世纪70年代,经济理论家(少数几个例外)极大地忽视了工业组织,这赋予它自身高雅而一般性的分析,这正是竞争的大众化均势分析所采用的分析途径”。自那以后,相当一部分顶尖理论家开始对工业组织感兴趣。

⑮Edward S. Mason, “大型企业的价格与生产策略”, 《美国经济学》[*American Economic Review*, 29(1939), supplement, 61-74(esp. 64)]。

⑯“卖方市场结构包括他决定其商业政策和实践时所考虑在内的所有因素。”Mason, “Price and Production Policies,” 68(用斜体字是为了突出在结构及结构性限制术语与意识及有意图的选择术语之间的摆动)。

⑰Max Webber 注意到商品交换在某种情况下是十分罕见的:在此种情况下它代表所有行动形式中最有帮助的、最慎重的形式,“传统行动的原型”代表“对每一个

友爱的个人道德准绳系统的唾弃”。《经济与社会》(*Economy and Society*), ed. Guenther Roth 和 Claus Wittich, trans. Ephraim Fischhoff 等, vol. 1 (Berkeley 和 Los Angeles: University of California Press 1978), 637。

⑱Philip Kotler, 《营销管理、分析、策划、实施与控制》(*Marketing Management, Analysis, Planning, Implementation, and Control*) (Englewood Cliffs, N. J.: Prentice Hall 1988), 239。

⑲Alfred D. Chandler, 《看得见的手:英国商业的管理革命》(*The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*) (Cambridge: Harvard University Press 1977), 62。

⑳虽然近年来,由于经济萧条,在上层阶级不断被倾覆,合并和融资也使得许多小型公司收购大型公司或者与大型公司有效竞争的背景下,这一观点有时也受到置疑。

㉑Alfred D. Chandler, 《规模与范围:工业资本主义动力学》(*Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*) (Cambridge: Harvard University Press 1990), 598-99。

㉒See John L. Campbell 和 Leon Lindberg, “Property Rights and the Organization of Economic Action by the State,” 《美国社会学回顾》(*American Sociological Review* 55)(1990): 634-47。

㉓Neil Fligstein 已指出:不从公司与国家的长期关系来详细研究公司,我们就无法理解公司控制的转变。他确实如此做了,他认为在美国,政府在构建产业和市场过程中仍是一个果断的行动者。详见 Neil Fligstein, 《公司控制的转型》(*The Transformation of Corporate Control*) (Cambridge: Harvard University Press 1990)。关于中央管制的重要性的进一步证据是由有组织的游说活动提供的。欧洲公司在比利时布鲁塞尔采取了此活动。

㉔政府在房屋建造经济中扮演了一个显著的角色,政府远远不仅仅是一个协调供给与需求的机构。其他机构在市场的独特性管制中也扮演着自身的本分角色,如:高浓度可卡因吸食中的人际关系网络、由竞拍者(auctiongoers)组成的“圈子”或者拳击组织中的“媒

人”。详见 Phillippe Bourgois,《寻求尊重》(*In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio*) (Cambridge: Cambridge University Press, 1996); Charles W. Smith,《拍卖》(*Auctions*) (Berkeley and Los Angeles: University of California Press, 1990); and Loïc Wacquant, “A Flesh Peddler at Work: Power, Pain, and Profit in the Prizefighting Economy,”《理论与社会》(*Theory and Society*) 27, no. 1 (1998): 1–42。

⑤在法国主要的雇主中,我已在别处揭示公司地位、公司资本规模、资本结构与它们的领导者地位之间的一种类同关系。详见 Pierre Bourdieu,《国家的贵族: 权力阶层的精英学校》(*The State Nobility: Elite Schools in the Field of Power*), trans. Laetitia C. Clough (Cambridge: Polity Press 1996), 300–335。

⑥见 Fligstein,《公司控制的转型》(*Transformation of Corporate Control*),这一著作描述了公司是如何在负责生产、市场以及最终的财务部分的主管的领导下成功实现的。也可参见 Neil Fligstein 和 Linda Markowitz, “The Finance Conception of Large American Corporations 1979–1988”,《社会学与社会控制》(*in Sociology and Social Policy*), ed. William Julius Wilson (Beverly Hills, Calif: Sage 1993); Neil Fligstein 和 Kenneth Dauber, “Structural Change in Corporate Organization,”《社会学年刊》(*Annual Review of Sociology*) 15 (1989): 73–96; Neil Fligstein, “The Intraorganizational Power Struggle: The Rise of Finance Presidents in Large Corporations,”《美国社会学回顾》(*American Sociological Review*) 52 (1987): 518。

⑦Harrison White, “Where Do Markets Come From”,《美国社会学》[*American Journal of Sociology*, 87 (1981): 518]。

⑧韦伯,《经济与社会》(*Economy and Society*), 636。

⑨White, “Where Do Markets Come From,” esp. 518。

⑩Ibid., 543。

⑪Phrase in English in original [Trans. ]。

⑫见 Pierre Bourdieu, *Pascalian Meditations*, trans. Richard Nice (Cambridge: Polity Press, 2000), 49–50。

⑬Gary S. Becker, *Treatise on the Family* (Cambridge: Harvard University Press 1981), ix. 也可参见 *The Econom-*

*ic Approach to Human Behavior* (Chicago: University of Chicago Press 1976)。

⑭Vilfredo Pareto, *Manual of Political Economy*, ed. Ann S. Schweir 和 Alfred N. Page, trans. Ann S. Sahweir (London: Macmillan 1972), 29–30。

⑮见 J. C. Passeron, “Pareto, l'économie dans la sociologie,”在《Vilfredo Pareto 戏剧理论中社会政策在经济学中的运用》(*Economia, sociologia e politico nell' opera di Vilfredo Pareto*), ed. Corrado Malandrino 和 Roberto Marchionatti (Florence: Leo S. Olschki 2000), 25–71。

⑯Thorstein Veblen, “Why Is Economics Not an Evolutionary Science?”选自《经济学季刊》(*Quarterly Journal of Economics*), July 1898, 390。

⑰James S. Duesenberry,《收入与储蓄和客户行为理论》(*Income, Saving, and the Theory of Consumer Behavior*) (Cambridge: Harvard University Press 1949)。

⑱Sidney Mintz,《甜味与权力现代历史中糖的地位》(*Sweetness and Power: The Place of Sugar in Modern History*) (New York: Penguin 1985)。

⑲Pierre Bourdieu,《品味判断的社会学批判》(*Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*, trans. Richard Nice) (London: Routledge 和 Kegan Paul 1986); Lawrence W. Levine,《高雅与庸俗: 美国文化等级的突发事件》(*Highbrow/Lowbrow: The Emergence of Cultural Hierarchy in American*) (Cambridge: Harvard University Press 1988)。正如我们观察购房或租赁偏好的经济和社会因素分析,我们可能会批判无视历史性的偏好定义,但也不会陷入将偏好看做是纯粹社会的产物这种相对主义——这就完全排除了所有的理性知识了。我们要在不同实践场域中的品味和形成这种口味的经济和社会条件(也就是说,行动者在经济资本和文化资本的分配结构中的当前位置和先前位置)之间建立必要的、经验性的统计关联。

⑳见 Tversky 和 Kahneman, “Availability”。

㉑我们可能收集关于行为主义传统的发现作为证据,最显著的代表来自 Herbert Simon。尽管没有接受行动哲学,Herbert Simon 一方面强调影响决策制定过程的不确定性与不称职的程度;另一方面强调人类大脑的有



限容量。他拒绝一般化的最大化假定,而是坚持“有限制的理性”这一观念:行动者也许不能对所有信息进行收集和加工(在他们决策制定中,这些信息被要求全部达到最大化),但是他们可以在可能性有限制的界限内作出理性选择。公司和消费者不进行最大化,但是假使对完成最大化所需的所有信息进行收集和加工不具备可能性,那么他们一定会力图完成可接受范围内的最小值(Simon称之为“满足”)。Herbert Simon,《人类事宜的

推理》(*Reason in Human Affairs*)(Stanford, Calif.: Stanford University Press 1984)。

⑫见 Pierre Bourdieu, *Algeria* 1960, trans. Richard Nice (Cambridge: Cambridge University Press 1979)。

⑬Alan P. Kirman, “Whom or What Does the Representative Individual Represent?”《经济学视野》(*Journal of Economic Perspectives*), 6 (spring 1992): 117 - 36。

# 第 5 章 行为经济学\*

罗伯托·韦伯和罗宾·道斯

(Roberto Weber and Robyn Dawes)

尽管行为经济学研究至少可以追溯到 20 世纪中叶(如 Herb Simon [1995] 关于有限理性的研究),但行为经济学从一个由极少的几个学术机构中的少数研究者所从事的含糊的、宽泛的研究领域,发展成为经济学中一个较大的、被广泛认可的分支领域,却主要是在 20 世纪的最后十年。在上个世纪的最后几年里,随着许多经济学家对行为研究开始予以关注,并开始将其作为令人信服的经济学研究而接受时,行为经济学的名望和认可度发生了重大的变化。事实上,这种变化是如此突然与重大,以至于在 20 世纪 90 年代初,在顶尖的十个经济学系中至多只有一个或两个经济学系中有一位行为经济学家;而到 90 年代末时,在顶尖的十个经济学系中最多只有一个或两个经济学系没有行为经济学家。在顶尖研究期刊上发表的行为经济学论文的数量也同样有惊人的增加。或许,行为经济学被多数主流经济学家接受为经济学研究中一个令人信服的领域的最明显的标志是,2002 年诺贝尔经济学奖授予了行为研究的先驱:Daniel Kahneman 和 Vernon Smith。[90]

本章的目的是简要介绍行为经济学中的一些研究领域,并通过一些共同特性将这些研究领域串联起来。我们打算全面考察行为经济学中的所有(或者即使大部分)研究。这一领域的发展使得要在一章里涵盖行为经济学的所有研究是不可能的——事实上,有一些专门探讨行为经济学的分支领域的著作(Thaler 1993; Camerer 2003a)。我们将具体介绍行为研究中三个更加重

要的分支领域的历史和发展。这些领域是:(1) 利他偏好,它偏离于那些暗含在多数经济学理论中的狭隘的自利(self-interest)假设;(2) 跨期选择(intertemporal choice),它提出了一些与贴现效用模型(discounted utility model)有关的问题;(3) 偏好中的参照依赖(reference-dependence),考虑参照水平(如现状和期望)选择产生影响的可能性。我们在后面将详细界定和讨论这些领域,并简要描述每一个领域中的一些关键的、经验性的和理论性的研究。

当然,行为经济学研究远远超出了这些领域。事实上,各种不同形式的行为研究出现在经济学的大多数领域中,如劳动经济学(Camerer 等 1997)、法律与经济学(Sunstein 2000)、金融经济学(Schleifer 2000; Shiller 2000)和宏观经济学(Akerlof 2002)。然而,上面挑选的三个主题代表了,直接质疑传统经济学得以建立的一些最基本假设的行为经济学的领域,进而很可能会对经济学研究产生广泛而重要的影响。

在介绍和描述了这三个领域的研究之后,我们通过行为经济研究中的一条主线将它们串联在一块。具体地说,我们认为,这项研究的一个共同点以及与传统经济学的关键区别之一,是它考虑了轨迹(trajectories)。而经济学中的传统经济学理论研究采取一种静态的选择观,即在选择中,人们很少直接受到以前发生过的或将来要发生的事件的影响,行为经济学家已经认识到轨迹——消费轨迹、行动轨迹等等——的重要性。例

如,当考虑一个人在一个特定的月份里吃一个苹果的可能性时,传统经济学的分析依赖于这样的假定:决策者赋予消费(或者使用)这个苹果以模糊的(或清楚的)价值,他或她将在一个月的时间里将体验这一价值(这可能会导致这样的情况:他或她赋予这个苹果的价值低于当前价值,但这仅仅是因为将来消费的价值往往会低于当前消费的价值)。然而,行为经济学注意到其他的因素可能使得情况变得不同。具体地说,决策者可能从得到苹果的期待中得到快乐,或者决策者可能会关心他们吃苹果之前或者之后会吃什么东西,或者关心别人是否会拿走他们的苹果以及什么时候拿走。因此,与传统方法的主要争论也即不同点是,我们如何到达那里(how we get somewhere)和那里有什么(what is there)几乎同样重要。我们将在下面对行为经济学及其相关研究领域的讨论中,对这一争论予以更加仔细的说明。〔91〕

在说明这一争论以后,我们要讨论行为经济学与经济社会学之间的联系,我们发现——虽然不是直接明晰的——这些联系仍然表现出来了,并为未来的研究提供丰富的方法。

最后,我们会讨论行为经济学对经济学学科所作的具体贡献,并指出该领域可能的未来研究走向。然而,在本章开始部分,我们将尝试着对行为经济学及其研究者所使用的研究方法予以界定。

## 什么是行为经济学?

行为经济学是经济学和其他描述行为的社会科学的结合体。更准确地说,当经济学家以提高经济学理论的描述性为目标,将经济学和其他社会科学的研究和方法结合起来的时候,行为经济学就产生了。<sup>①</sup>其结果是,在社会科学中开创了一

个依赖经济学理论和方法论路径的研究领域,但是这一研究领域仔细地观察现实的行为,并使用这些观察结果修正现有的理论。

行为经济学的一个关键方面是:虽然它是将若干社会科学中的研究结合起来而产生的一个研究领域,但它仍然主要集中于经济学领域来进行这种结合。行为经济学家的主要目标是:通过替代经济学理论和分析中,有关行为的、不现实的假设来变革经济学的研究路径,同时保留那些已经被证明有价值的经济学研究方法。因此,大多数行为经济学家的目标,不是逐条驳斥经济学,并用其他的理论来取代它,而是改进现有的经济学方法,提高其作为一门描述性的实证科学的价值。<sup>②</sup>行为经济学家的兴趣在于,用行为观察的结果来修改经济学模型(如暗含在预期效用最大化下的理性选择框架,它是传统微观经济学和决策理论的基础)的基本假设。行为研究的主要内容是:标准经济学模型(如利己和最大化)中的许多基本假设不是建立在人们事实上是如何做经济决定的基础上的,因而导致了一个这样的理论,即与建立在有关行为的、更正确的假设基础上的理论相比,其描述性更差。为了获得一个更好的理论,行为经济学家认为,有必要观察真实的人们在现实中如何行动和做决定,然后利用观察到的规律建构行为理论的基础。

这种在经济学内部而不是从外部来开展研究的想法,对行为经济学及其研究者有重要意义。首先,多数行为经济学家都是经济学家。因此,他们认识到,要在同经济学家关于经济学假设的争论中取得胜利,最好方式是进行仔细的、令人信服的经济学研究,要做到这一点,使用经济学研究的工具和标准也是必要的(如形式理论的精确性和经济计量学的统计技术)。因此,行为经济学中的大多研究是由受过扎实的经济学训练的研究者来做的,最令人信服的研究是由那些在经

济研究技术方面，像最好的“传统”经济学家一样受过良好训练的研究者来完成的。

## 行为研究发展的阶段

行为经济学几个分支领域的研究，通常是通过与经济学研究相似的阶段，朝着提高经济学理论的描述价值而推进的。这些阶段是（1）说明与传统经济学理论相悖的行为结果；（2）复制、收集和综合行为规律；（3）发展出包含这些规律的行为理论。<sup>③</sup>在许多情况下，一个阶段自然地向下一个阶段发展。当然，将复杂的、通常是偶然的科学发现过程划分为这样三个简单的阶段，可以简化那些在实际上是非常杂乱的研究进程。然而，这一分类遵循了许多行为研究领域的路径：从对异常行为（主流经济学家常常带着怀疑主义来看待它）最初的经验说明推进到，基于行为的经济学理论的发展——这种理论建立在已确立的规律之上。〔92〕

研究的第一个发展阶段是对行为进行观察。其他的说明与传统经济学存在系统性矛盾行为的社会科学研究，激发了对这类行为的观察。而后，行为经济学家试图用对其他经济学家来说是令人信服的和重要的方法和情境来说明这些行为的结果。为了做到这一点，行为经济学家常常依赖于传统经济学家所使用的观察方法和原始资料。大部分行为观察的开展都使用了被传统经济学家使用过的、相同的、真实世界的经验数据（如大型的纵向调查；有关就业、价格和消费的数据；来自金融市场的数据）。当使用这些数据时，行为研究者有代表性地寻找那些与传统经济学模型的预测相偏离的可靠模式。

观察中另外一个同样重要的部分来自于，从其他社会科学中（特别是心理学）借用来的方法：实验法。这些实验提供了检验有关行为的基

本假设的、一种几乎理想的方式。控制实验室情景允许实验者仔细研究行为的来源和动因，同时排除了许多可能发生的干扰。经济学家设计了一些与其他社会科学的实验相似的实验：将被试带进一个“实验室”，在那里，实验者提供给他们一个任务或一个问题或一个人工环境（如市场），然后记录和分析他们的决策和行为。

然而，当将实验作为一种研究工具时，行为经济学家与其他社会科学家有所不同，他们集中关注这样一些实验：使怀疑实验室研究方法的经济学家信服的经验。结果，经济学所从事的大多数实验研究，遵循着某些在其他社会科学家看来是奇怪和过于受限的原则。例如，实验经济学家为避免实验（这些试验的目的是研究这样一些基本过程：这些过程是表面的、肤浅的甚至当被试也知道所测试的内容的时候）中的所有欺骗行为，他们向被试所做的决定给付酬金（如果试验不给理性的行为提供一个刺激，那么被试可能没有理由那样去做），他们做一些使其主要任务被重复好几遍的实验（如果被试只是一两次表现出非理性行为，这并不意味着他们不会根据经验迅速地调整他们的行为），<sup>④</sup>直到最近，他们已经在实验中清除了（干扰）背景（当干扰因素被清除后，被测试的基本过程在多数基本情况下应该是明显的）。当这些原则的优点被公开地讨论时——特别由来自于其他社会科学的研究者讨论时——他们允许行为研究优先关注一些，传统经济学家为回应研究结果而提出来问题。

传统经济学家对经济学实验的另一个重要的批评（通常也是持怀疑态度的传统经济学家过去用来争论实验研究对经济学是无效的最后一招）是这些实验经常使用一些涉世未深的被试群（如大学生），让他们为一些小赌注做决定（如 Aumann 1990）。行为经济学家通过收集更多的数据来应对这种批评。这些数据说明了，即使当做决



定的人在经历和处理重大赌注时,违背传统经济学理论的行为仍继续存在(Lichtenstein 和 Slovic 1973; Shefrin 和 Statman 1985; Hoffman, McCabe 和 Smith 1996)。在实验中逐步增加刺激的影响通常是微不足道的,而且更重要的是,增加刺激并没有推翻那些定期观察到的行为结果(Camerer 和 Hogarth 1999)。

行为经济学研究的第二阶段是收集和综合那些支持(某个)特殊行为现象的证据。这意味着行为结果通过控制、研究者和数据来源而得到复制和仔细检验,也意味着这些证据是由非常熟悉该领域的研究者来收集和综合的。为了清楚地建构和了解行为的规律,行为经济学家依赖于收集大量的、用来说明和仔细分析某一现象的证据;也依赖于那些熟悉该领域的、善于综合那些支持这些现象的证据的研究者(如 Thaler 1992; Camerer 和 Thaler 1995; Babcock 和 Loewenstein 1997)。

大多数的行为规律已经在一些独立的研究中得到证实。因为行为经济学家的目的是,说服那些对这些行为规律的稳定性最具怀疑态度的传统经济学家,因而,有必要用尽可能多的、独立的证据来建立一个可靠的实例。另外,在行为研究的几个领域中,对异常行为的经验性说明经常遭遇那些与传统模式相一致的替代解释。(例如,在实验中,对利他行为的证明经常会遭到这样的批评:被试可能受到声望和反复互动的结果的影响,因为他们的行为被实验者所观察。)为了解决这些可能性的替代性解释(不管多么荒谬),行为经济学家用到了更多的资料和许多使这些可能性受到控制的研究来对它予以反驳。[在上例中,实验经济学家证明,即使在参与者的行为连实验者都不知道的“双盲”实验中,利他行为仍然存在(Berg, Dickhaut 和 McCabe 1995; Hoffman 等 1994)]一旦行为规律被清楚地建立和综合起来,那么就有了开始发展包括这些规律在内的经

济学理论的可能性。〔93〕

行为经济学领域发展的第三个阶段,也有可能是最重要的一个阶段,就是发展出包含这些行为现象的行为经济学理论。一旦结论得到有力地证明,大量的研究工作已经完成,从而使得有可能综合和理解其规律的时候,行为经济学家就会开始致力于修正传统经济学理论,这些理论建立在与行为现象相一致的假设的基础上。这项工作主要通过研究者提出如下两个问题得以进行:“传统理论中的哪一部分与行为不一致?”“如何修正这一部分以提出一种与行为现象相一致的(理论)预测?”例如,行为经济学的首要研究领域之一是利他主义和利他行为(参见下一部分)。在首先证明了人们并不总是以传统的经济学理论所预测的狭隘的自利方式行动并收集了大量的能支持和洞察现象的证据以后,行为经济学家就将注意力转向发展出一种包含这种行为的经济学理论。通过提出上述两个问题,行为理论学家首先指出传统经济理论中关于自利的狭隘定义正在导致错误的预测,而后通过用其他假设(其假设个人能从其他人所取得的成就以及这些人的行为中获得利益)替代这种假设的方式来创建模型(如 Andreoni 和 Miller 2002; Rabin 1993)。

因为行为理论是经验观察的结果,因而,行为理论的创建——或者有时是与不同的研究者所提出的行为理论竞争——经常需要更多的行为观察。之所以需要更多的行为观察,是因为新理论可以做出能被检验以决定其描述的有效性的预测。因此,有时一种行为理论被创建,却被经验证明是错误的,而后这种理论又被考虑了更多证据的新理论所取代。<sup>⑤</sup>然而,将已经达到创建经济学理论阶段的经济学研究领域,和没有达到这一阶段的经济学研究领域区分开来是很重要的,因为理论的发展通常标志着传统经济学家已经开始认真地看待有内在联系的行为规律。

正如本章的下面几部分将要显示的那样，行为经济学若干领域的研究已经历了上面指出的三个阶段：行为的异常首先得到说明，然后通过进一步的观察和综合，这些异常行为得到更好的研究和理解，这样就到了最后一个研究阶段，在这个阶段中，关键因素被吸纳到正式的经济理论中。行为经济学的发展意味着，回顾行为经济学的整个领域已超过了本章的范围。但是，我们希望通过介绍行为经济学中的关键研究领域的发展，来帮助读者理解该领域的研究者所做过的研究及其结论。

## 关于利他偏好的行为研究

虽然经济学中最初关于利他行为的一些实验证明，来自于有关公共物品（public goods）游戏的实验室试验（详见下文），但经济学家们早已认识到这样一种可能性：人们可能关心其直接的、个人的或物质利益以外的东西。例如，甚至是最早期的经济学家，如 Adam Smith 和 Francis Edgeworth 曾指出，同情和利他主义是影响经济决策的重要因素。<sup>⑥</sup>实际上，虽然传统的经济学理论已经大量地关注了，在 Adam Smith 的《国富论》（1776）一书中所描述的关于屠夫的、酿酒商的、面包师的自利主义，但它在很大程度上忽略了 Adam Smith 在《道德情操论》（[1759] 2000）中有关利他主义的论述：

无论一个人被假定是多么自私，然而，在他的天性中明显地有一些准则（principles），这些准则使他去关心别人的财富，并放弃那些对他们来说是必不可少的幸福，虽然他从这些过程中什么也得不到，除了眼见的乐趣外。（3）

几个世纪以后，对斯密观点的忽视，使得有

必要去重新挖掘超越狭隘的利己偏好的可能性。

在经济学中，最早对自利假设进行仔细考察的领域，是考察公共物品问题的实验。公共物品问题——它与社会两难（social dilemmas）、平民灾难和集体行动问题有着相同的潜在结构——是这样一些问题：在其中，为物品生产作出贡献的个人边际收益是消极的，但对社会收益（所有个人利益的总和）的影响却是积极的。这个问题与众所周知的“囚徒困境”（prison's dilemma）一样，在困境中，存在一种实现社会最优的行动（合作），但也存在另一种使个人受益更大的行动（背叛）。公共物品很久以来就引起了经济学家的兴趣（如 Samuelson 1954），因为存在这样一种假设：没有人会牺牲自身利益去实现社会最优。根据传统经济学理论，这种行为是不理性的。〔94〕

有关利他行为的详细说明开始于社会心理学家的研究工作。Dawes, Orbell 和他们的同事都熟悉传统经济学的自利假设，他们研究了被试在社会两难中的决策。<sup>⑦</sup>有几项研究（如 Dawes, McTavish 和 Shaklee 1977; Van de Kragt, Orbell 和 Dawes 1983; Dawes 1986）探讨了控制报酬、沟通和群体身份，对社会两难和公共物品游戏中的行为的影响。虽然他们发现了几个与沟通和群体身份的影响有关的有趣结果（见 Dawes 和 Messick 2000），但令经济学家感兴趣的主要结果是，存在与自利假设不一致的高水平合作行为。由社会学家开展的类似研究（Marell 和 Ames 1981）使经济学家对研究公共物品游戏中的合作和利他行为产生了兴趣。

作为对上述研究（该研究表明被试可能对公共物品作出贡献）的回应，实验经济学家开始研究类似行为在符合经济学实验原则（如反复）的实验中出现的频率（Isaac, Walker 和 Thomas 1984; Kim 和 Walker 1984; Isaac, McCue 和 Plott 1985）。虽然大多数这样的早期实验的目的，是看

这种合作在受到更为严格控制的实验中是否会消失,但结果与先前的结果类似:被试主动为公共物品做大量的贡献,而不顾自身的利益。

虽然这些最早的实验结果表明:随着实验的反复进行,合作行为会逐渐减少,但随后的一些研究却表明,这不单单是被试在试验中最初被困惑的结果,因为即使随着经验的增加,被试的合作行为仍然存在。例如,Isaac 和 Walker (1988) 以及 Andreoni (1988) 发现,当拥有公共物品游戏经验的被试参与一项新的游戏时,他们之间仍有高度的合作。因此,虽然同样的人反复进行同样的公共物品游戏时,合作和付出减少了,但当人们开始跟不同的人做游戏时,或即使跟相同的人重新做游戏时,合作和付出的行为又会开始增加。

说明狭隘的自利假设无效的实验证据,不仅仅是有关公共物品的实验。尽管证明这一行为现象的实验有很多,但最令人信服的一系列实验可能是最后通牒 (ultimatum)、信任和独裁者游戏。最后通牒游戏是一种简单的游戏,这种游戏中有一种非常明确的、建立在自利假设基础上的预测。在这些两人玩的游戏中,一方对一笔原始数目固定的钱提出分配方案,另一方要么接受(在这种情况下分配成功)要么拒绝(在这种情况下双方都一无所获)。如果游戏参与者只关心个人的货币结果,那么另一方应该接受任何大于零的分配,如果知道这种情况,第一方应该提出这样一种分配方案:给对方一个大于零的、尽可能最少数目的钱。经过几次研究发现,这种预测是错误的 (Güth, Schmittberger 和 Schwarze 1982; Kahneman, Knetsch 和 Thaler 1986a; Hoffman 等 1994)。第二方几乎总是拒绝不公平的分配(例如,任何少于原初分配 30% 的数目),而且第一方很少提供数目太少以致不为第二方所接受的方案。模型说明一方提供给另一方的通常是原始数量的 40%

到 50%。

信任游戏是测量游戏的一方愿意赠送资源给第二方的程度,第二方被相信会将多余的一些返回给第一方。具体来说,第一方决定将原初资源的多少赠予第二方,然后第二方接受这个乘了一个常数(通常是 3)的数目。第二方然后决定将其所接受的数目的多少返回给第一方。类似于“囚徒困境”和公共物品游戏,信任游戏中也有一个社会最优结果(游戏参与者 1 赠送一切,游戏参与者 2 返还一半),但它不是传统理论所预测的均衡。传统经济学预测是非常清楚的:第二方不会返还任何东西,考虑到这种可能的决定,第一方也不会赠送任何东西。这种预测又错了:即使行动是完全秘密的(对实验者也是如此),扮演第二方角色的被试通常会返还多增加数目的部分,扮演第一方角色的被试通常会给出大于零的数目 (Berg, Dickhaut 和 McCabe 1995)。[95]

也许有关利己假设最清楚的实验室检验是独裁者游戏。尽管准确来说它不是一个游戏,但它密切地捕捉了将一定数目的钱给另外一个人的决定。在独裁者游戏中,给一个被试数目固定的一笔钱,并告诉他:他可决定将这笔钱的多少赠送给另一个“参与游戏的人”。即使在选择是完全匿名的情况下,有权决定赠予多少钱给别人的那个游戏参与者,通常会将一笔数目可观的钱留给另外的人 (Forsythe 等 1994; Hoffman 等 1994; Hoffman, McCabe 和 Smith 1996)。当行为完全匿名时,这种结果与利己假设不一致。

在证明他人关照偏好 (other-regarding preferences) 的几项研究中,发现了一个重要规律:即人们不仅关心他人的幸福或他们自身与其他人相关的地位,而且,事实经常是这样的:这些其他人以前所做的事情会直接影响社会偏好。因此,除了在某特定场合下,对他人总是表现出友善或不友善外,人们可能用友善换友善,用不友善

对不友善。甚至在不考虑声望的情况下,或者在友善会给个人带来更多的未来回报的情况下,这种互换仍会发生——例如,在上述讨论过的匿名的一次性信任游戏中,就发生了这种互换。虽然在好几项实验中都曾发现过与这一规律相一致的证据(如在最后通牒和信任游戏中,第二方更可能对善良的行动报以善良),但是对这种现象最清楚的证明,也许是 Fehr 和他的同事用“礼物互换”(gift exchange)的游戏所做的研究(如 Fehr, kirchsteiger 和 Ridel 1993, 1998)。在这个游戏中,一个群体中的被试向另一个群体中的被试提交合同,另一个群体中的被试每个人都要作出决定:是否接受合同;如果接受,是否需要采取代价高昂的行动,这个行动对提出这个合同的特定被试有利。这种游戏模仿了像就业市场一样的情势,在就业市场上,一群雇主提供可能为未来的雇员所接受的工作合同,然后这些未来的雇员决定在多少薪酬下接受工作或者拒绝。这几项实验最重要的发现是:第二个群体中的被试(这些人没有使他们付出代价高昂的“努力”的刺激[动机]),对更慷慨的合同提交者报以更多的友好(付出更多地努力)。

虽然有关社会的和他人关照偏好的证据大多都来自于实验室实验,但一些实验室以外的研究也说明了类似的结果。使用家庭调查, Kahneman, Knetsch 和 Thaler (1986b) 发现,人们一贯对公平有着明确的关心,而且他们认为这些关心可能会对真实世界中的行为产生影响。在另一项实验室之外的研究中, Frank, Gilovich 和 Regan (1993) 汇报了对大学教授的调查结果:在这项调查中,绝大多数的被访者(超过 90%)表示会捐一些钱给慈善机构。有趣的是,甚至 90% 的经济学教授也表示会捐钱。Yezer, Goldfarb 和 Poppen (1996) 做了这样一个田野调查:将一些装有 10 美元且写明地址的没封口的信封留在大学生

教室里。实验结果又一次提供了与利己假设相反的证据:有超过 40% 的信封被返还。这些研究和人们所做的与传统经济学的利己假设不一致的、无数的日常决定一起,提供了令人信服的证据,即互惠和他人关照行为不只是实验室的人工制品。

当这一领域的研究者开始归纳和综合上述研究,和其他证明自利假设不正确的研究的要点时,关于自利假设的行为不正确的研究已开始进入行为经济学研究的第二个阶段(如 Ledyard 1995; Dawes 和 Thaler 1988)。一旦这些回顾性文献开始整合现有的研究,并指出关键的行为规律,那么,注意力就转向如何将这些规律合并到正式的经济理论中来。〔96〕

在将利他动机引入经济学理论的早期研究中 Akerlof (1982) 介绍了一种雇佣关系中的互惠公平模型,这种模型类似于随后 Fehr 所做的礼物互换实验。在这一模型中,由于互换善意(reciprocate kindness)规范的作用,工人们可能会选择一种非自利的行为方式。

在另一些更一般的早期研究中, Andreoni (1989, 1990) 提出了个人效用模型,在这一模型中,决策者从其给予他人的(钱物)数量中获得“消费量”。Andreoni 和 Miller (2002) 指出,这种给予效用模型与实验中被试的行为相一致,也与将给予视为一种消费品偏好的传统经济学理论概括相一致。

自这些早期研究以后,削弱自利假设的另外的一些理论模型被提了出来(如 Rabin 1993; Fehr 和 Schmidt 1999; Bolton 和 Ockenfels 2000)。大多数这些模型的目的在于,抓住和描述上述讨论过的那些行为的关键特征——互惠比纯粹的利他主义更重要。例如,在一项也许最能抓住这一特征的理论贡献中, Rabin (1993) 提出了这样一个模型:游戏参与者关注的不仅仅是结果,而且关注他人做什么以及他们为什么这样做。这个模型抓



住了互惠的一个关键特征：我友善地对待那些对我友善的人，特别当他们所做的就是友善的时候。Rabin 的模型是一个游戏均衡模型，因此，它假设游戏参与者考虑的不仅是他人在做什么，而且游戏者个人的、关于他人为什么这样做的信念也是很重要的。这种解释经常会导致这样一种情形：被预测的行为是人们互相友好相待或相互憎恨（例如，在众所周知的“囚徒困境”游戏中，Rabin 的模型预测了一种这样的平衡：相互合作以及相互背叛）。

在最近一项为社会的利他偏好构建模型的研究中，Akerlof 和 Kranton (2000) 将身份概念引入经济学理论中，并就其是如何影响偏好的来构建模型。具体来说，在他们的模型中，决策者从按照某种特定规范而采取的行为中获得效用，这些规范是由其作为某个特定群体的成员的身份而决定的。这样，某个群体中的成员身份，再加上特定的行为，能提高从这种行为中获得的效用。

对于许多非经济学领域的人来说，传统经济学所暗示的自利假设是不合理的。然而，在这里所概括的行为研究的数据表明，要让传统经济学家相信自利假设是站不住脚的，这还需要一个长期的过程。只有经过数十年的实验室内外的论证之后，削弱经济学模型中的这一假设才开始取得有意义的进展。即使现在，这一工作还没有完成。尽管削弱自利假设的正式的经济学理论已开始出现，但其模型经常只是具体地针对某一特定问题。更为重要的是，因为（部分的）一般化模型的缺乏，传统方法依然是经济学中绝大多数研究的基础。

## 关于跨期选择 (intertemporal choice) 的行为研究

跨期选择是一个涉及这样一些决策的研究领

域，这些决策影响到其他时点的决策。在经济学中，大量的研究涉及个人应该如何做这种决策。例如，储蓄是研究对未来利益产生影响（在将来可获得多少消费品）的具体决策（存多少）的、经济学理论和研究中的一个重要主题。跨期选择领域中其他一些重要经济行为是上瘾行为（毒品的使用对将来的健康有潜在的影响）和预防性的卫生保健（预防性行为涉及可能在将来产生积极后果的当前成本）。这些决策归结为一个关键问题：当为了寻求将来回报的前景而延缓对目前的满足时，个人将会如何做决策？

经济学中的传统方法 [主要来自于 Fisher (1930) 和 Samuelson (1937) 的研究] 假设，所有的这些选择只是考虑用未来的结果来衡量当前行为的收益或者成本。经济学方法的基础，即贴现效用模型 (the discounted utility model)，简单地假设存在这样一种贴现或权重效用：当目前做决定的时候，测量目前的收益以及将来的收益的价值如何。当从目前开始评估时，将来某一时点的一定数量的收益相当于目前相同数量收益的某一比例 ( $0 < \delta < 1$ )。根据这一方法，个人通过这一比例折算出将来的结果，然后选择使其收益最大化的行为。贴现率被应用于一些不连续的时间段（如天、年），以至于——从目前的角度看——从现在开始的一个时段内的收益相当于目前的  $\delta$  倍，而从现在开始的两个时段的收益相当于现在的  $\delta^2$  倍，从现在开始  $t$  个时间段的福利相当于现在的  $\delta^t$  倍。这一模型的一个重要假设是：未来的消费只在某种范围里发挥作用，即个人在当前来衡量他或她的对未来产生影响的收益。【97】

这一模型暗示个人应该如何考虑做时间上的权衡。首先，该模型假设个人意识到了——至少是含蓄地——该贴现率在所有时点的价值。因此，个人肯定知道这种权衡在未来的价值是多

少。其次，作为该认识的结果，人们应该表现出动态的一致性，意思是说，他们不应该仅仅因为不能控制自己而作出使得他们在将来后悔的决定。第三，个人应该在不同的决定领域做相同的权衡。这种一致性意味着，对某个人来说，贴现率不应该随决策制定领域的变化而变化（例如，一个人不能对某种类型的决定表现出难以置信的耐心，而对另外的决定则表现出难以置信的不耐烦）。最后，当跨期选择涉及有关货币的决策时，帮助个人做决策的贴现率应该接近于金融市场的贴现率。

就利己假设来说，在涉及自我控制和延迟满足感而作出决策的方式上，早期的经济学研究并没有对它提出严格的假设。例如，在《道德情操论》（[1759] 2000）中，Adam Smith 写道：

在行动的时候，在激情达到顶点的瞬间，一想到他将要做的事，他就犹豫和焦虑了：他内心暗自意识到他正在打破那些行为界限，即在他冷静时从来不会破坏的界限，他也从来没有看到被别人在非极度愤怒时破坏过的界限，他自己也预感到破坏这些界限不久肯定会致使他同样的不愉悦。在他下最后关键的决心前，他被所有怀疑和不确定的痛苦折磨着；一想到违反如此严厉的规则时，他恐惧了，但同时他又为渴望破坏这一规则的激情所激励。他随时改变他的决心；有时他决定坚持他的原则，但不会沉溺于一种因对羞耻和忏悔的恐惧而摧毁他余下生命的激情。（227）

在这里，Adam Smith 特别提到了个人所具有的重要的二元性：当决定是否采取对将来具有负面影响的行动时，个人一方面是冷静地做出精于计算的决定的“冷漠的观察者”，另一方面是“由欲望所驱动的狂怒者”。这种冲突与贴现效用

模型是相矛盾的，在贴现效用模型中，个人会将其终生的收益最大化——赋予给未来经验的权重小于赋予给当前经验的权重——而且不存在自我控制的问题。

与有关利他偏好的研究相反，有关跨期选择的早期研究是从实验室之外开始的。特别是证明吸引经济学家注意力的关于反常行为的第一项研究是，分析家庭消费和储蓄决策的经验研究。其中一些早期研究（如 Hausman 1979；Gateley 1980）发现，个人贴现率表现出极大的对当前的偏好（present-favoring preferences）。具体来说，当选择有不同价格和不同能源效率的电器时，消费者好像更为关心的是较低的现时价格，而不是将来能源成本的节省。

对与传统模型不一致的行为进行说明的另一项研究涉及储蓄和消费的模式。贴现效用模型在储蓄研究方面的一个应用是“生命周期”模型的建立（Modigliani 和 Brumberg 1954；Ando 和 Modigliani 1963），“生命周期”模型预测：随着时间的推移，消费一般来说会趋于平稳，而且预料之外的收入变化，对消费的影响也将随着时间的推移而分散开来。该模型预测：当个人的收入较低时（年青、年老），他们将会借钱消费，而当他们的收入较高时，他们将为支付消费开支而储蓄。而且，一笔突然的意外横财（如中奖）将在个人生命余下的岁月里以某种不变的速度用于消费。然而，经验研究发现，行为结果与生命周期模型不一致。例如，随着时间的流逝，消费并不是平稳的，而相对于收入和退休这样的事件来说，消费是极其有弹性的（如 Mankiw, Rotemberg 和 Summers 1985；Carroll 和 Summers 1991；Stephens 2003）。而且，由退休这样的预期事件所导致的消费下降是意料不到的；人们在其一生中不仅不是平稳地消费，而且他们还经常为其退休后可自由支配收入的减少而感到吃惊。

在跨期选择的研究中,长期以来一直给传统经济学理论提出问题的另一个研究领域是对上瘾行为的研究。使人上瘾的商品是有问题的,因为它们使人们作出让他们后悔的决定——这种后悔或者是因为过去的消费以一种不可预测的方式强烈地影响目前的偏好,或者是因为他们尽管已经意识到将来的后果,但却不能控制他们自己。于是就导致了这样的情势:个人要么不能正确地预期他们的偏好,要么采取他们认为是次优的行为。结果是,被观察的行为——如瘾君子试图戒烟但又做不到,他们对以前消费上瘾产品的行为感到后悔——是很难用传统的经济学方法去解释的 (Goldstein 1994)。Becker 和 Murphy (1988) 提出了一个有关上瘾的模型,该模型在传统框架内是有效的 (如瘾君子是理性的、向前看的),而且与瘾君子的一些行为是一致的——如成瘾和放纵 (bingeing)。然而,在上瘾问题上,该模型不能解释的一个问题是这样一个事实:瘾君子常常对他们的上瘾行为和对上瘾物质的消费水平感到后悔。动态的不一致性难以通过修正贴现效用模型 (如 Becker 和 Murphy 所建立的模型) 来解释。[98]

在利他偏好的行为经济学研究这一领域中,与传统模型不一致的行为规律在实验室和实地调查中得到研究。该领域的早期实验研究证明,这方面的行为规律给传统理论提出了问题。传统方法隐含着这样一种认识:贴现率应该是相同的,不管被延迟的满足什么时候实现,也不管它延迟多久。然而,由 Ben Zion, Rapoport 和 Yagil (1989) 及 Thaler (1981) 所做的实验表明,经过较长的等待期后,贴现率下降,这意味着,未来时间里附加的延迟 (delays) 的代价比最初等待的代价要小一些。虽然这些实验没有使用货币奖励作为刺激,但 Horowitz (1991) 和 Holcomb 与 Nelson (1992) 在使用货币刺激时也得出了类似

的结论。

在一些实验中,Loewenstein 和他的同事发现,跨期偏好随着消费 (如优先权首先被提出) 并不重要的各个方面的变化而变化。例如,Loewenstein (1988) 发现了一个“延迟与提前”的不对称现象:当决定为延迟一项将来的酬赏 (从一周到四周) 愿意支付多少钱和为提前相同的酬赏 (从四周到一周) 而愿意接受多少钱时,被试提出了不同的贴现率。相对于延迟的酬赏,被试对提前的酬赏表现出更大的耐心。

另外一些实验研究获得了这样一些结论:在一段时间内,被试看重一些具体的消费模式,这一结论与贴现效用模型的预测相矛盾。例如,在一项研究中 (Loewenstein 1987),被试更愿意推迟接受一次愉悦的经历 (来自他们最喜爱的电影明星的吻) 和提前一次消极的体验 (电击)。<sup>⑧</sup> 在一项类似的研究中,多数被试更愿意推迟接受在美好法国餐厅的晚宴,而首先接受在当地希腊餐厅的晚餐,在这两种选择的直接比较中,没有什么特别的偏爱 (Loewenstein 和 Prelec 1991)。这些结论向传统模型的一个重要的暗示——人们应该总是希望推迟消极体验而提前积极体验——提出了挑战。

随着那些收集反对贴现效用模型假设的证据和提出指导跨期选择的原则的论文和期刊的出版,有关跨期选择的行为经济学研究进入了发展的第二阶段——归纳和综合 (如 Loewenstein 和 Thaler 1989; Loewenstein 和 Elster 1992)。<sup>⑨</sup>

和行为研究的其他领域一样,行为经济学理论要解释与贴现效率模型不一致的行为规律。例如,有一种模型 (如 Ainslie 和 Haslam 1992; Laibson 1997; Rabin 和 O'Donoghue 1999) 假定个人有“现在偏见” (present-biased) 的偏好。也就是说,尽管贴现效用模型假定贴现率与延迟时间无关 (现在或将来),但这些模型假设:对涉

及从目前开始延迟酬赏或者痛苦的任何决定,存在一个不同的贴现率,这意味着,如果要在当天延迟满足感一天的时间是很难的。那么该模型预测,如果决策者没有意识到这种偏见,其行为与一些经验性规律相一致,例如倾向于在目前极不耐烦,但倾向于相信一个人在将来将更有耐心。这些模型还可以解释这样的经验性规律:当时间跨度拉长,折扣率(在一定时间段内测定的)就会降低。

另有一些模型建立在以下假设的基础上,即假设在某种意义上存在两个决策者为每个人的选择负责任(Schelling 1984; Thaler 和 Shefrin 1981)。其中一个决策者富有远见,考虑行为对将来收益的影响,类似于贴现效用模型中单个的理性计划者。另一个决策者好冲动、目光短浅、只追求目前收益最大化,而不顾将来的后果。跨期选择涉及用第一个决策者限制第二个决策者的行为能力的有限程度。人们使用这种模型可以解释,例如,人们为什么会采取看似非理性的决策而限制他们未来的行为(如将钱存入有取款惩罚的低利息的账户以限制自己花钱;或宁愿接受固定的工资的发放,而不是接受提前一次性付清的工资)。(99)

最后,一些模型直接包括,对类似于对预期和日益增加的收益的偏好(如 Loewenstein 和 Prelec 1992; Prelec 和 Loewenstein 1998)。在这些“多味的”(savoring)模型中,个人做理性地选择,并且意识到他们在未来的偏好。然而,他们不仅仅评估一些物品在某个时点被消费的效用(和在贴现效用模型中一样),他们还认识到在将来会得到至今还未曾预料过的收益,还认识到他们现在比以前境况更好,并且他们从这些认识中获利。这些模型与那些常常延迟积极体验和提前消极体验的被试的行为相一致。

有关跨期选择的行为经济学研究如同削弱自

利假设的研究一样,已达到了一个类似的程度。现在许多证据表明,传统理论在描述上是错误的,而行为研究者对真实的选择为什么不同于传统模型的某些方面有较好的理解。此外,解释这一行为不同方面的、相互竞争的理论已经出现。而且,在一些场合下,这些理论已对与跨期选择有关的政策产生了影响(如 Aaron 1999)。尽管有这样的影响,有关跨期选择的行为理论,在经济学领域中还没有被广泛接受为有关跨期选择的正确理论,也没有取代传统方法而作为多数经济学家选择的研究工具,这意味着仍有很多工作要做。

## 关于参照依赖偏好的行为研究

传统经济学理论假设个人赋予一个事物的价值是不容易改变的,特别是不会因为在消费这些物品时所获得的快乐的影响而改变。因此,一个人拥有一件物品这一事实不应该使它更有价值或更没有价值,并且其他人的消费也不会影响一个人赋予这件物品的价值(除非它让这件物品更有用或更没用,例如使用某种沟通技巧,使该物品在其他人正在使用它时变得更有价值)。在这一部分中,有关行为经济学研究领域的最后一个例子将回顾一些与这些假设相反的证据。这一研究的结论是:参照水平(如现状或个人期望)确实影响偏好。

揭示参照依赖偏好的最初结果来自于说明“损失厌恶”(loss aversion)的实验结果。损失厌恶或禀赋效应(endowment effect)指的是这样一种倾向:当一个人拥有(或被赠予)一件物品时,他赋予该物品的价值,比他或她没有该物品时所赋予它的价值要大一些。说明该现象的一些先锋性工作是由 Kahneman 和 Tversky (1979) 完成的。他们指出,与赢得相同金额的赌博相比,人们更加看重那些输了的赌博(与更高的绝对的



货币价值相联系)。与此类似, Thaler (1980) 也指出, 人们为失去某个东西而愿意接受的价格 (willingness to accept) 大于他们为获得相同的东西时而愿意付出的价格 (willingness to pay)。

虽然上述研究涉及的是假设性的选择 (hypothetical choices), 但在使用货币刺激的实验中也可以发现同样的结果。这些早期的实验仅仅证明, 被给予一件物品 (如一个咖啡杯或一张彩票) 的被试, 为放弃该物品所要求得到的钱, 比那些没得到这些物品的被试愿意为此支付的钱要多一些 (Knetsch 和 Sinden 1984)。即使当被试被置于市场环境中时, 该现象仍继续存在, 这与传统经济学家一项早期批评的观点相反, 他们认为这个结果是不重要的, 因为在市场压力的作用下和在反复的试验中, 这个结果会消失 (Kahneman, Knetsch 和 Thaler 1990)。[100]

如果被赋予比损失更少的权重, 那么与传统经济学理论 (在这里, 收获和损失被赋予同等的价值) 的分析相比, 人们更不可能采取那些也许会带来收获或损失的行为。这种被称之为“现状偏见”的倾向来源于“损失厌恶”: 可能性的损失显得比可能性的收获要大, 因此, 跟不存在损失厌恶的情形相比, 其对决策的影响要大一些。Samuelson 和 Zeckhauser (1988) 也说明了这一偏见。在实验中, 人们为了维持现状, 这些选择就变得更有吸引力, 因此人们采用这些选择的可能性更大。

实地研究的资料也证明了参照水平很重要这一结论。例如, 在决定为一个公园植树的市场环境中, 就发现了愿意接受的价格和愿意付出的价格之间的不一致性 (Brookshire 和 Coursey 1987)。

此外, 在金融市场中也发现了与损失厌恶中的收获/损失不对称 (gain/loss asymmetry) 相一致的行为。例如, 人们过早抛售已升值的股票,

而长期不将价值已下跌的股票卖掉 (Shefrin 和 Statman 1985; O'Dean 1998)。这种模式与传统经济学理论不一致。传统经济学理论预测决定购入或卖出股票的差异仅仅是基于对其将来价值的预期, 而与某种特定股票从被购买以后是涨还是跌没有关系。

现状偏见在实验室之外也得到了验证。在一个例子中, Hartman, Doane 和 Woo (1991) 考察了加利福尼亚住宅消费者对效用服务计划的选择, 发现消费者同意服务中断而愿意接受的价格与为了避免服务中断发生而愿意付出的价格之间是存在差异的。他们还发现, 消费者倾向于选择某些选项, 仅仅因为这些选项就是他们的现状。在另一项研究中, Johnson, Hershey, Meszaros 和 Kunreuther (1993) 发现, 新泽西州和宾夕法尼亚州的居民从一系列非常相似的选择中选择不同的保险选项, 选择的依据仅仅是基于看哪些选项是缺省项。

如同行为研究的其他领域一样, 在收集和综合说明偏好中的参照依赖方面的证据以后, 就开始发展试图解释被观察的现象与传统经济学理论之间的差异的行为理论 (如 Kahneman, Knetsch 和 Thaler 1991)。然而, 与大多数其他领域不同 (这些领域中发展出了几种不同的模型, 这些模型解释了行为现象的各个不同的方面), 解释损失厌恶的行为理论很简单且很少是支离破碎的。

使用经济学理论为损失厌恶建构模型的各种主要理论贡献是极其相似的。将损失厌恶的概念合并到经济学决策模型中的第一个理论 Kahneman 和 Tversky (1979) 的“前景理论” (prospect theory), 它已被应用到在风险条件下来制定决策的过程中。在前景理论中, 结果是不能用绝对的术语加以评价的, 正如它们在期望效用理论中一样, 但它可相对于一个参照点而得到评价。解释损失厌恶的前景理论的关键方面是, 损失领域的

函数值的变化比收获领域的函数值变化更大。因此,与损失和收获相联系的决策权重是不相等的,损失比相应的收获对决策制定的影响更大。

Tversky 和 Kahneman (1991) 及 Monro 和 Sugden (1998) 的工作都建立在前景理论的基础上,试图将参照依赖概括为一个消费选择模型。在两个模型中,对传统方法的关键修正是,参照点(例如现状)的引入,这些参照点是相对于哪些结果受到评估而得出来的。在这两个模型中,对某特定物品的获得使该物品相对于其他物品有更高的价值。这些模型比较好的特点是,它们只对传统经济学理论做了较小的修正,这意味着,这些模型能像传统理论一样以相同的方式经常使用。这种一致意味着,将参照水平引入经济模型的作用是可检验的;我们可以通过比较在几项决策中的其各自描述的有效性,来直接对行为模型和传统模型进行比较(Harless 和 Camerer 1994)。而且,虽然在现状上引入参照点,使得为损失厌恶建构模型变得更容易些——区分收获和损失——这一概念还能被扩展以包括那些可能对决策产生影响的、其他类型的参照水平(如渴望水平、安全水平和社会比较等等)。<sup>⑨</sup>【101】

## 行为经济学:认识到轨迹(trajectories)的重要性

行为经济学的主要贡献是,指出传统经济学理论是对人类行为描述得不完善的理论。从独立的研究者所从事的、证明存在与传统理论不一致的行为规律的研究工作,到对这些结果的收集和综合,再到解释这些规律的行为理论的发展,所有行为研究的终极目标是,使经济学的分析在描述上更完善。

众多行为经济学研究中的一根主线,是使传统模型不完善的一个共同的根源——它忽视了轨

迹的重要性。轨迹在这里指的是,影响决策制定方式的消费和行为的路径或历史。在这个意义上,传统经济学的一个主要缺陷是,它是一种静态的理论。它典型地只考虑在某个时点的结果和体验,而忽视我们是如何得到这些结果的以及在这些结果之前和之后所发生的一切对获得这些结果所产生的强烈影响。然而,正如行为经济学的许多研究所指出来的那样,我们如何达到决策制定的那个点和决策带来的后果对选择什么决策的影响几乎一样大。

例如,在对自利假设的异常行为的研究中,有一个关键的发现,人们关心互惠。这一发现是人们不仅不自利,而且在不考虑之前所发生的事情的时候,人们对他人的收益也没有一致的偏好。特别是,人们更愿意对那些过去对他们友善的人表示友善,而对那些对他们不友善的人表示不友善。因此,先前所发生的一切对目前的偏好和行为有重大影响。然而,传统经济学,只是在互惠能够提高预期收益(通过像已得到提高的声誉这样的过程)的社会机制的范围内,才考虑历史,但没有谈到历史也在其他地方发挥作用的可能性。

对跨期选择的行为研究也类似地指出了轨迹的重要性。一个重要发现是,人们对日渐增长的消费有偏好,而且他们从对美好事物的期待中获得快乐。同样,对像上瘾物质这样的商品,人们建立在先前消费基础上的偏好经历了预料不到的变化。所有这些行为规律是传统理论所不能预测的。这种失败主要是因为,传统理论假设将来的体验,只有通过一种相当于在某时点产生的贴现收益的权重,才对当前的决策制定产生影响。因此,说明过去和将来的体验,直接或间接地影响当前收益的行为模型在描述上更有效力。

有关损失厌恶和参照依赖的研究也类似地表明,传统经济学没有考虑轨迹。传统经济学理论

假设决策不受历史事件的影响,但有关现状偏见的研究却表明事实并非如此。某事物先前被选择过的事实使该事物更有吸引力,这种路径依赖对损失厌恶也同样如此。此外,传统方法主要的缺陷是,其忽视了我们是如何达到某个地方(或阶段)的重要性。

我们应该注意,我们并不认为决策制定的模型应该考虑到在一项决策制定之前和之后所发生的每一件事情。这样一个模式将可能缺少简化和预测的能力。相反,如果做一些修改是可能的——这些修改将轨迹考虑在内,并且它能够提高其描述能力,同时也不用牺牲太多其他的东西,那么,理论经济学应该尝试进行这样一个修正。有关损失厌恶和参照依赖偏好的理论工作,是一个说明遵循这一原则就能建构描述性更好的模型的范例。

## 行为经济学与经济社会学

阅读我们这章的经济社会学家读到这里时无疑会惊讶:行为经济学家的研究中相当明显地缺少了对经济社会学和更一般意义上的社会学的涉及。行为经济学中绝大多数的研究植根于心理学,这的确是真的,这也许反映了几个卓越的早期行为“经济学家”(如 Daniel Kahneman, Amos Tversky 和 Robyn Dawes)的贡献,他们都受过心理学基础训练。这种对心理学的强调被行为研究中的一些主题(如公平和认知偏见)和方法(如实验)所证明。迄今为止,像经济社会学领域中的一些主题和方法,对行为经济学和更一般意义上的经济学的影响极其小。这样,那些似乎对主流经济学研究很重要的主题,如文化、制度、组织环境和社会网络,行为经济学家对它们的关注显得很不足。[102]

然而,对那些希望看到行为经济学与经济社会学

之间有较强关联的人来说,对行为经济学进行仔细的考察就能发现令人乐观的两个来源。

第一个乐观来源是:对行为经济学现有研究的仔细考察,发现了直接从经济社会学中获取主题或依赖其方法的大量研究。尽管这些研究存在于行为经济学研究的主流之外——与公平、参照依赖偏好或时间取向偏好这样的主题相比较——但它们肯定在行为经济学的研究范围之内。

例如,证明了人们的偏好受到他人收益的影响之后,行为经济学家的一个重要问题是,如何解释这些偏好的变化。少数研究者的研究注意到了,文化、制度和社会网络在决定对公平或平等之类的事物的偏好中的作用。例如,赫里奇等人(Henrich 等 2001)的研究发现,在 15 个相对较小的原始社会中,变化的经济社会环境是如何影响最后通牒游戏中的行为的。另一批研究(Babcock, Engberg 和 Greenbaum 1999; Greenbaum 2002)发现了宾夕法尼亚州教师的工资是如何决定出来的。该研究表明,与另外一些“相似”地区的教师做比较对工资水平和谈判有重要的影响。请注意,这两种研究对经济学都是重要的,因为它们提高了,像偏好这样基本的因素受到围绕着个人的或社会的制度、文化和社会网络的影响的可能性。

另一个研究领域认识到,许多经济联系是通过关系网络才得以发生,这削弱了通常的经济学假设,即经济行动者由“完整的”(complete)网络连接在一起的。近来的理论工作(如 Allen 和 Gale 2000; Jackson 和 Watts 2002)和实验工作(如 Berninghaus, Ehrhart 和 Keser 2002; Corbae 和 Duffy 2002)研究了不同的网络结构是如何影响经济结果的。请注意,这种对网络结构和社会联系的重要性的强调和经济社会学家长期所认为的一样,他们也认为,网络结构和社会联系在经济活动中扮演了重要的角色(Granovetter 1985;

Davis 1991)。虽然上述研究标志着经济学家在解释关系网络的重要性方向上只迈出了一小步，但它却代表了对传统方法的一个重要的“行为上的”修正。

对那些希望在行为经济学中看到更多经济社会学的人们来说，第二个乐观来源不是存在于现有的研究中，而是存在于富有希望的潜在的未来研究中。虽然这一章的内容说明，行为经济学家已经取得了相当大的进展，但仍然存在许多这样的一些领域，在这里，（即使行为）经济学理论仍然是不完善的。为弥补理论中存在的、限制其正确预测结果和行为的能力的缺陷，还有许多这样的工作需要做。行为经济学已经为这样的预测提出了一个更好的（虽然仍不完善）理论工具。在这些可能的未来研究领域，存在着将经济社会学家的研究融合进来的美好前景。

例如，考虑一下经济学中有关协作和协作游戏的研究（如 Van Huyck, Battalio 和 Beil 1990; Mehta, Starmer 和 Sugden 1994）。协作指的是这样的情形，在这里有多种可能的均衡结果（在这里，考虑到其他人正在做的事，没有哪个行动者愿意改变他的行为）。这种情形的例子包括几个这样的个体，他们正在决定是否付出代价高昂的努力，当这种努力只有在其他人也付出同样的努力的条件下才能获得回报时；或者是这样的情形，同一个公司的一些单位都需要采纳一种通讯技术，但这种技术的价值依赖于它被其他的一些单位采纳的价值（参见 Schelling 1960）。这些情形为经济学理论提出了一个问题，因为它无法预测，在几个可能的均衡结果中，到底有可能是哪一个出现；而且，实验已经证明，不同身份的群体将集中于不同的结果（Van Huyck, Battalio 和 Beil 1991; Bacharach 和 Bernasconi 1997）。

对于这种预测，行为经济学家也许能通过求助于经济社会学和更一般意义上的社会学而受

益。经济学理论不能预测为什么经济行动者中的一些身份相同的群体可能得出完全不同的行为均衡结果，这个问题的答案可能存在于经济社会学家论述个体（或环境）差异的方式上。例如，一些经济学家已经认识到，在决定几种可能的结果中的哪一种将会导致一种协作情形时，文化很可能扮演了重要的角色（Kreps 1990; 韦伯和 Camerer 2003）。然而，令经济社会学家感兴趣的另一些话题，如社会环境和网络、社会比较和制度压力同样可能较好地解释这些不同的结果。未来的行为经济学研究的极大潜力，可能存在于这种经济社会学和经济学理论的结合中（用前者来弥补后者的缺陷）。【103】

## 结论

本章的目的是介绍被称之为行为经济学的社会科学的研究方法。通过描述方法论和少数重要的研究领域，我们希望能让读者更好地理解行为经济学家在做什么以及他们为什么这样做。而且，我们已经尝试着在一根共同的主线（将纳入轨迹考虑范围）下将行为经济学的许多研究串联在一起。为了总结本章，下面，我们对行为经济学已经完成哪些工作以及还有哪些方面有待完成等方面的问题做一些更一般化的陈述。

首先，很重要的一点是从开始介绍性地讨论时我们就反复说明的一点，即接受行为研究的传统经济学家的一个共同关注点。这一点与行为经济学的目标有关。如我们先前所论述的，这一领域的研究者的目标不是要逐条驳斥经济学理论，并用借鉴于其他社会科学的理论来取代它。相反，其目的是，在保留传统经济学理论的许多目标（如简约和形式主义）的同时，将经济学发展成为一门描述性的实证科学，从而使传统经济



学理论更丰富、在描述上更准确。前面讨论过的每个领域的研究都已朝着这一目标迈进——通常是通过仔细观察人们实际上是如何行动的,并将这种观察结果融入正式的经济理论中的方法。

行为经济学的主要贡献是认识到传统经济学理论是一种不完善的理论。它遗漏了决策的重要特征,也遗漏了个体决策过程中所涉及的情景的一些重要特征。行为经济学认识到像轨迹这样一些因素的重要性,它们在决策制定中扮演了重要的角色但不是传统模型的构成部分。

对那些与传统经济学理论不一致的结果的证明以及对这种理论的发展,不是行为经济学所做的唯一贡献。例如,由于行为经济学家愿意从其他社会科学那里借用研究工具,行为经济学已经将一些新的研究方法——如实验室实验——引入到了传统经济学研究中。这些方法中有一些现在已被那些不从事具体行为研究的经济学家所使用(如检测机构设计的实验经济学家)。此外,行为经济学已跟其他社会科学研究建立了联系,并在其他领域的研究者中赋予经济学以更高的可信度,而这些研究者曾经由于经济学对理性选择模型的依赖而离开了经济学领域。

除了这些贡献外,行为经济学也使经济学更适用于实证分析。对前面几部分讨论过的经济学理论即使是微小的改进,也有助于经济学理论更正确地预测诸如上瘾行为消费、僵局调和、退休储蓄以及慈善捐赠等重要行为。与政策干预仅仅是建立在更加简单和非现实性的模型上相比,有了这种更好的理解,政策干预取得成功的可能性更大。

除了创建更适合预测行为的理论外,对偏离传统模型的行为的认识使我们认识到了决策者通常所犯的错误的一些重要原因(Kahneman

和Tversky 1974)。一旦意识到并且熟悉了这些错误,经济学家就能找寻一些方法来帮助那些正在做一些重要决策的人们以避免这些错误的发生。<sup>①</sup>

虽然在这一章,我们的目的不是预测行为经济学研究的未来,但我们相信其发展的某些方向可能会富有成效。其发展的一个方向,是进行这样的工作,其目的在于通过发现潜藏在行为结果之下的一些基本过程之间的联系,然后在此基础上将行为经济学的不同分支统一起来[如损失厌恶与改善消费路线(consumption paths)的偏好之间的联系]。研究者通过理解各种行为现象在基础层面上是如何以某种类似的方式运作的,从而能够将不同的研究行为在一定程度上联系起来,这种结合的结果是对行为有更好的理解,这种更好的理解可能被反映在一个更好的理论中。类似的,使用神经心理学的观察资料去理解人类是如何做出经济决策这样的工作也可能是极富有成效的(merer 2003b; Camerer, Loewenstein 和 Prelec 2003)。沿着这些方向而进行的研究工作,可能会使行为经济学研究发展到第四个阶段:将所有的行为规律联系起来,从而建构一个单一的行为经济学理论。[104]

## 注释

\* 非常感谢为《经济社会学手册》举办的拉塞尔塞奇(Russell Sage)会议的参加者为我们提供的富有帮助的评论和建议。尤其感谢 Paula England 和 George Loewenstein 仔细阅读和评论了本章。

①虽然行为经济学家集中关注来自于心理学的方法(例如实验法)和假设(例如认知偏见),但新近的行为研究更广泛地包含了其他社会科学。例如, Henrich 等人(2001)将实验和人类学研究结合起来研究文化对于经济决策的影响。而且,新近的理论 and 实验研究工作(例如, Berninghaus, Ehrhart 和 Keser

2002; Jackson 和 Watts 2002) 强调了社会网络 (简单形式) 在决定群体结果中的重要性。

②实际上, 经济学的工作和通过新古典经济学的逐渐改进而取得进步的目的, 经常导致其他学科的研究者对行为经济学产生了负面的看法, 他们认为, 这种改进是不够的, 并对依赖形式理论这样的经济学方法的有效性提出了质疑。同时, 许多行为经济学家认为, 行为研究的终极目标必须是彻底改变经济学研究的方式 (例如, 用一套新的在行为上现实的假设替代目前所有的假设)。该群体的看法是, 逐渐变革将从来不能使得经济学完全合并从神经科学和社会心理学等领域学来的、关于经济学的决策制定的一些重要方面的知识。

③最后一个阶段可以分成两个独立的阶段: (1) 包括了异常行为的个人选择模型的发展; (2) 将这些模型合并成有关行为的宏观经济学模型。这是一个重要的区分, 因为经济学家非常重视建立在这样一种情况基础上的新理论, 在这里, 它能被修正以达到建立新理论的目的。然而, 因为行为研究的一些领域还远未达到这一阶段——虽然大多已达到了理论发展的第一阶段——当关注这种区分 (以及四个阶段而不是三个阶段的终极目标) 时, 我们主要集中于这两点。

④然而, 不幸的是, 反复选择相同的刺激也可能是向被试“发送一个信号”, 即我们期待他们做什么, 结果, 那些被试可能对这种推断性的期待跟对被涉及的外部 (通常是货币) 酬赏做出同样大的反映 (见 Dawes 1999)。

⑤正如 Camerer (2003a) 指出的那样, 即物理学如何典型地依赖观察, 并以与经济学不同的方式进行: 从观察中提炼出理论, 然后用观察来检验理论, 继而改进理论以解释新的观察事实。然而, 这种观点并不新鲜, 因为 Von Neumann 和 Morgenstern 在半个世纪前就指出, “经济科学的经验背景是非常缺乏的……在物理学中, 没有第谷 (Tycho [Brahe]) 就期望 Kepler 和 Newton 是非常荒谬的——这样, 没有理由希望经济学更顺畅地发展” (1944: 4)。

⑥在《数学心理学》([1881] 1995) 中, Edgeworth 写到了个人效用函数中被加权的同情成分, 即他

人的收益相当于我们自己收益的某一部分。Edgeworth 甚至还指出, 这一比例将随“社会距离”的增加而下降 (也见 Collard 1975)。

⑦有关公共产品生产的第一个实验被认为是 Bohm (1972) 做的, 但他的实验并没有明确地证明被试放弃私利而为公共物品作贡献。关于这些实验的讨论以及有关公共物品的实验研究文献的杰出研究, 参见 Le-dyard 1995 年的有关研究。

⑧这些实验表明, 经济学家很少偏离实验室研究的通常要求, 即被试的选择与他们的酬赏联系在一起。也许, 这些结果与我们有关日常的跨期选择的直觉是一致的 (“把最好的留到最后”以及“赶紧让它过去吧”), 这些假设性选择足以使大多数经济学家信服。

⑨有关延迟满足的行为研究的、出色而简洁的总结, 参见 Fehr 2002 年的有关研究。

⑩对人们相对于某个参照水平, 例如现状, 来对自己的财产进行评价的可能性的早期理论探讨, 见 Markowitz 1952 年的有关研究。

⑪例如, 关于跨期选择的共同的动态的不一致性意味着, 我们将结束经济上的无效产出, 并需要整个行业帮助避免这种产出 (餐饮业、康复诊所)。在决策制定的“错误”发生之前就将它改正过来, 将带来更好的经济产出, 即投入这些行业的资源也能在其他地方得到使用。

(程岭 初译 王燕霞 罗忠勇 李红 译校)

## 参考文献

- Aaron, Henry J., ed. 1999. *Behavioral Dimensions of Retirement Economics*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Ainslie, George, and Nick Haslam. 1992. “Hyperbolic Discounting.” In *Choice over Time*, ed. George Loewenstein and Jon Elster. New York: Russell Sage Foundation.
- Akerlof, George A. 1982. “Labor Contracts as Partial Gift Exchange.” *Quarterly Journal of Economics* 87:543–69.
- . 2002. “Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior.” *American Economic Review* 92(3): 411–33.
- Akerlof, George A., and Rachel Kranton. 2000. “Eco-

- nomics and Identity." *Quarterly Journal of Economics* 115:715-53.
- Allen, Franklin, and Douglas Gale. 2000. "Financial Contagion." *Journal of Political Economy*, 108: 1-33.
- Ando, Albert, and Franco Modigliani. 1963. "The Life Cycle Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests." *American Economic Review* 53:55-84.
- Andreoni, James. 1988. "Why Free Ride? Strategies and Learning in Public Goods Experiments." *Journal of Public Economics* 37:291-304.
- . 1989. "Giving\*with Impure Altruism: Applications to Charity and Ricardian Equivalence." *Journal of Political Economy* 97:1447-58.
- . 1990. "Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving." *Economic Journal* 100:464-77.
- Andreoni, James, and John H. Miller. 2002. "Giving According to GARP: An Experimental Test of the Consistency of Preferences for Altruism." *Econometrica* 70:737-53.
- Aumann, Robert A. 1990. Foreword to *Two-Sided Matching: A Study in Game-Theoretic Modeling and Analysis*, by Alvin E. Roth and Marilda A. Sotomayor. Cambridge: Cambridge University Press.
- Babcock, Linda, John Engberg, and Robert T. Greenbaum. 1999. "Wage Spillovers in Public Sector Contract Negotiations: The Importance of Social Comparisons." Unpublished manuscript.
- Babcock, Linda, and George Loewenstein. 1997. "Explaining Bargaining Impasse: The Role of Self-Serving Biases." *Journal of Economic Perspectives* 11(1): 109-26.
- Bacharach, Michael, and Michele Bernasconi. 1997. "The Variable Frame Theory of Focal Points: An Experimental Study." *Games and Economic Behavior* 19:1-45.
- Becker, Gary S., and Kevin M. Murphy. 1988. "A Theory of Rational Addiction." *Journal of Political Economy* 4:675-700.
- Benzion, Uri, Amnon Rapoport, and Joseph Yagil. 1989. "Discount Rates Inferred from Decisions: An Experimental Study." *Management Science* 35: 270-84.
- Berg, J., J. Dickhaut, and K. McCabe. 1995. "Trust, Social History, and Reciprocity." *Games and Economic Behavior* 10(1): 122-42.
- Bernheim, B. Douglas, Jonathan Skinner, and Steven Weinberg. 2001. "What Accounts for the Variation in Retirement Savings across U.S. Households?" *American Economic Review* 91:832-57.
- Berninghaus, Siegfried K., Karl-Martin Ehrhart, and Claudia Keser. 2002. "Conventions and Local Interaction Structures: Experimental Evidence." *Games and Economic Behavior* 39(2): 177-205.
- Bohm, Peter. 1972. "Estimating Demand for Public Goods: An Experiment." *European Economic Review* 3:111-30.
- Bolton, Gary E., and Axel Ockenfels. 2000. "ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition." *American Economic Review* 90:166-93.
- Brookshire, David S., and Don L. Coursey. 1987. "Measuring the Value of a Public Good: An Empirical Comparison of Elicitation Procedures." *American Economic Review* 77:554-66.
- Camerer, Colin F. 2003a. *Behavioral Game Theory: Experiments in Strategic Interaction*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2003b. "Strategizing the Brain." *Science* 300: 1673-75.
- Camerer, Colin F., Linda Babcock, George Loewenstein, and Richard H. Thaler. 1997. "Labor Supply of New York City Cab Drivers: One Day at a Time." *Quarterly Journal of Economics* 112:407-41.
- Camerer, Colin F., and Robin M. Hogarth. 1999. "The Effects of Financial Incentives in Experiments: A Review and Capital-Labor-Production Framework." *Journal of Risk and Uncertainty* 19(1): 7-42.
- Camerer, Colin F., George Loewenstein, and Drazen Prelec. 2003. "Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics." Typescript.
- Camerer, Colin, and Richard H. Thaler. 1995. "Ultimatums, Dictators, and Manners." *Journal of Economic Perspectives* 9(2): 209-19.
- Carroll, Christopher D., and Lawrence H. Summers. 1991. "Consumption Growth Parallels Income Growth: Some New Evidence." Pp. 305-43 in *National Saving and Economic Performance*, ed. B. Douglas Bernheim and J. Shoven. Chicago: University of Chicago Press.
- Collard, David. 1975. "Edgeworth's Propositions on Altruism." *Economic Journal* 85:355-60.
- Corbae, P. Dean, and John Duffy. 2002. "Experiments with Network Economics." Unpublished manuscript.
- Davis, Gerald F. 1991. "Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through the Intercompany Network." *Administrative Science Quarterly* 36:583-613.
- Dawes, Robyn M. 1999. "Experimental Demand, Clear Incentives, Both, or Neither?" Pp. 21-28 in *Games and Human Behavior: Essays in Honor of Amnon Rapoport*, ed. David V. Budescu, Ido Erev, and Rami Zwick. Mahwah, N.J.: Laurence Erlbaum Associates.
- Dawes, Robyn M., Jeanne McTavish, and Harriet Shaklee. 1977. "Behavior, Communication, and Assumptions about Other People's Behavior in a Commons Dilemma Situation." *Journal of Personality and Social Psychology* 35(1): 1-11.
- Dawes, Robyn M., and David Messick. 2000. "Social Dilemmas." *International Journal of Psychology* 35(2): 111-16.
- Dawes, Robyn M., John M. Orbell, Randy Simons, and Alphons Van de Kragt. 1986. "Organizing Groups for Collective Action." *American Political Science Review* 8:1171-85.
- Dawes, Robyn M., and Richard H. Thaler. 1988.

- "Cooperation." *Journal of Economic Perspectives* 2: 187-97.
- Edgeworth, F. Y. [1881] 1995. *Mathematical Psychics and Other Essays*. Mountain Center, Calif.: James and Gordon.
- Fehr, Ernst. 2002. "The Economics of Impatience." *Nature* 415:269-72.
- Fehr, Ernst, Georg Kirchsteiger, and Arno Riedl. 1993. "Does Fairness Prevent Market Clearing? An Experimental Investigation." *Quarterly Journal of Economics* 108:437-60.
- . 1998. "Gift Exchange and Reciprocity in Competitive Experimental Markets." *European Economic Review* 42:1-34.
- Fehr, Ernst, and Klaus M. Schmidt. 1999. "A Theory of Fairness, Competition, and Cooperation." *Quarterly Journal of Economics* 114:817-68.
- Fisher, Irving. 1930. *The Theory of Interest*. New York: Macmillan.
- Forsythe, Robert, Joel L. Horowitz, N. E. Savin, and Martin Sefton. 1994. "Fairness in Simple Bargaining Experiments." *Games and Economic Behavior* 6:347-69.
- Frank, Robert H., Thomas Gilovich, and Dennis T. Regan. 1993. "Does Studying Economics Inhibit Cooperation?" *Journal of Economic Perspectives* 7: 159-71.
- Gately, Dermot. 1980. "Individual Discount Rates and the Purchase and Utilization of Energy-Using Durables: Comment." *Bell Journal of Economics* 11:373-74.
- Goldstein, Avram. 1994. *Addiction: From Biology to Drug Policy*. New York: W. H. Freeman.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Greenbaum, Robert T. 2002. "A Spatial Study of Teachers' Salaries in Pennsylvania School Districts." *Journal of Labor Research* 23(1): 69-86.
- Güth, Werner, Rolf Schmittberger, and Bernd Schwarze. 1982. "An Experimental Analysis of Ultimatum Bargaining." *Journal of Economic Behavior and Organization* 3:367-88.
- Harless, David W., and Colin F. Camerer. 1994. "The Predictive Utility of Generalized Expected Utility Theories." *Econometrica* 62:1251-90.
- Hartman, Raymond S., Michael J. Doane, and C. K. Woo. 1991. "Consumer Rationality and the Status Quo." *Quarterly Journal of Economics* 106:141-62.
- Hausman, Jerry A. 1979. "Individual Discount Rates and the Purchase and Utilization of Energy-Using Durables." *Bell Journal of Economics* 10:33-54.
- Henrich, Joseph, Robert Boyd, Samuel Bowles, Colin F. Camerer, Herbert Gintis, Richard McElreath, and Ernst Fehr. 2001. "In Search of Homo-economicus: Experiments in 15 Small-Scale Societies." *American Economic Review* 91(2): 73-79.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, Keith Shachat, and Vernon L. Smith. 1994. "Preferences, Property Rights, and Anonymity in Bargaining Games." *Games and Economic Behavior* 7:346-80.
- Hoffman, Elizabeth, Kevin McCabe, and Vernon L. Smith. 1996. "On Property Rights and the Monetary Stakes in Ultimatum Game Bargaining." *International Journal of Game Theory* 25:289-301.
- Holcomb, James H., and Paul S. Nelson. 1992. "Another Experimental Look at Individual Time Preference." *Rationality and Society* 4:199-220.
- Horowitz, Joel L. 1991. "Discounting Money Payoffs: An Experimental Analysis." In vol. 2B of *Handbook of Behavioral Economics*, ed. Benjamin Gilad and Stanley Kaish. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Isaac, R. Mark, Kenneth F. McCue, and Charles R. Plott. 1985. "Public Goods Provision in an Experimental Environment." *Journal of Public Economics* 26:51-74.
- Isaac, R. Mark, and James M. Walker. 1988. "Group Size Effects in Public Goods Provision: The Voluntary Contributions Mechanism." *Quarterly Journal of Economics* 103:179-99.
- Isaac, R. Mark, James M. Walker, and Susan H. Thomas. 1984. "Divergent Evidence on Free Riding: An Experimental Examination of Possible Explanations." *Public Choice* 43:113-49.
- Jackson, Matthew O., and Alison Watts. 2002. "On the Formation of Interaction Networks in Social Coordination Games." *Games and Economic Behavior* 41(2): 265-91.
- Johnson, Eric J., John C. Hershey, Jacqueline R. Meszaros, and Howard Kunreuther. 1993. "Framing, Probability Distortions, and Insurance Decisions." *Journal of Risk and Uncertainty* 7:35-53.
- Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. 1986a. "Fairness and the Assumptions of Economics." *Journal of Business* 59(4.2): S285-S300.
- . 1986b. "Fairness as a Constraint on Profit Seeking: Entitlements in the Market." *American Economic Review* 76:728-41.
- . 1990. "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem." *Journal of Political Economy* 98:1325-48.
- . 1991. "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias." *Journal of Economic Perspectives* 5(1): 193-206.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1974. "Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases." *Science* 185:1124-31.
- . 1979. "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk." *Econometrica* 47:263-91.
- Kim, Oliver, and Mark Walker. 1984. "The Free Rider Problem: Experimental Evidence." *Public Choice* 43:3-24.
- Knetsch, Jack L., and J. A. Sinden. 1984. "Willingness to Pay and Compensation Demanded: Experimental Evidence of an Unexpected Disparity in Measures of Value." *Quarterly Journal of Economics* 99: 507-21.
- Kreps, David M. 1990. "Corporate Culture and Eco-



- economic Theory." In *Perspectives on Positive Political Economy*, ed. J. E. Alt and K. A. Shepsle. Cambridge: Cambridge University Press.
- Laibson, David. 1997. "Golden Eggs and Hyperbolic Discounting." *Quarterly Journal of Economics* 112: 443-77.
- Ledyard, John O. 1995. "Public Goods: A Survey of Experimental Research." Pp. 111-94 in *The Handbook of Experimental Economics*, ed. J. Kagel and A. Roth. Princeton: Princeton University Press.
- Lichtenstein, Sarah, and Paul Slovic. 1973. "Response-Induced Reversals of Preferences in Gambling: An Extended Replication in Las Vegas." *Journal of Experimental Psychology* 101:16-20.
- Loewenstein, George. 1987. "Anticipation and the Valuation of Delayed Consumption." *Economic Journal* 97:666-84.
- . 1988. "Frames of Mind in Intertemporal Choice." *Management Science* 34:200-214.
- Loewenstein, George, and Jon Elster, eds. 1992. *Choice over Time*. New York: Russell Sage.
- Loewenstein, George, and Drazen Prelec. 1991. "Negative Time Preference." *American Economic Review* 82(2): 347-52.
- . 1992. "Anomalies in Intertemporal Choice: Evidence and an Interpretation." *Quarterly Journal of Economics* 107:573-97.
- Loewenstein, George, Drazen Prelec, and Roberto A. Weber. 1999. "What, Me Worry? A Psychological Perspective on Economic Aspects of Retirement." In *Behavioral Dimensions of Retirement Economics*, ed. Henry J. Aaron. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Loewenstein, George, and Richard H. Thaler. 1989. "Anomalies: Intertemporal Choice." *Journal of Economic Perspectives* 3:181-93.
- Mankiw, N. Gregory, Julio J. Rotemberg, and Lawrence H. Summers. 1985. "Intertemporal Substitution in Macroeconomics." *Quarterly Journal of Economics* 100:225-51.
- Markowitz, Harry. 1952. "The Utility of Wealth." *Journal of Political Economy* 60:151-58.
- Marwell, Gerald, and Ruth Ames. 1981. "Economists Free Ride, Does Anyone Else?" *Journal of Public Economics* 15:295-310.
- Mehta, Judith, Chris Starmer, and Robert Sugden. 1994. "The Nature of Salience: An Experimental Investigation of Pure Coordination Games." *American Economic Review* 84:658-74.
- Modigliani, Franco, and Richard Brumberg. 1954. "Utility Analysis and the Consumption Function: An Interpretation of Cross-Section Data." Pp. 388-436 in *Post-Keynesian Economics*, ed. K. Kurihara. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Monro, A., and Robert Sugden. 1998. "A Theory of General Equilibrium with Reference-Dependent Preferences." University of East Anglia School of Economic and Social Studies Working Paper No. 9803.
- O'Dean, Terry. 1998. "Are Investors Reluctant to Realize Their Losses?" *Journal of Finance* 53:1775-98.
- Prelec, Drazen, and George Loewenstein. 1998. "The Red and the Black: Mental Accounting of Savings and Debt." *Marketing Science* 17(1): 4-28.
- Rabin, Matthew. 1993. "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics." *American Economic Review* 83:1281-1302.
- Rabin, Matthew, and Ted O'Donoghue. 1999. "Doing It Now or Later." *American Economic Review* 89(1): 103-24.
- Samuelson, Paul. 1937. "A Note on Measurement of Utility." *Review of Economic Studies* 4(11): 155-61.
- . 1954. "The Pure Theory of Public Expenditure." *Review of Economics and Statistics* 36(4): 350-56.
- Samuelson, William, and Richard Zeckhauser. 1988. "Status Quo Bias in Decision Making." *Journal of Risk and Uncertainty* 1:7-59.
- Schelling, Thomas C. 1960. *The Strategy of Conflict*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1984. "Self-Command in Practice, in Policy, and in a Theory of Rational Choice." *American Economic Review* 74(2): 1-11.
- Schleifer, Andrei. 2000. *Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance*. Oxford: Oxford University Press.
- Shefrin, Hersh M., and Meir Statman. 1985. "The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence." *Journal of Finance* 40:777-90.
- Shiller, Robert J. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Sinon, Herbert A. 1955. "A Behavioral Model of Rational Choice." *Quarterly Journal of Economics* 69: 99-118.
- Smith, Adam. [1776] 1994. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. New York: Random House.
- . [1759] 2000. *The Theory of Moral Sentiments*. Amherst, N.Y.: Prometheus Books.
- Stephens, Melvin Jr., 2003. "'3rd of Tha Month': Do Social Security Recipients Smooth Consumption between Checks?" *American Economic Review* 93:406-22.
- Sunstein, Cass R., ed. 2000. *Behavioral Law and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Thaler, Richard H. 1980. "Toward a Positive Theory of Consumer Choice." *Journal of Economic Behavior and Organization* 1:39-60.
- . 1981. "Some Empirical Evidence on Dynamic Inconsistency." *Economic Letters* 8:201-7.
- . 1992. *The Winner's Curse*. New York: Free Press.
- , ed. 1993. *Advances in Behavioral Finance*. New York: Russell Sage Foundation.
- Thaler, Richard H., and Hersh M. Shefrin. 1981. "An Economic Theory of Self-Control." *Journal of Political Economy* 89:392-406.

- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1991. "Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model." *Quarterly Journal of Economics* 106: 1039-61.
- Van de Kragt, Alphons, John M. Orbell, and Robyn M. Dawes. 1983. "The Minimal Contributing Set as a Solution to Public Goods Problems." *American Political Science Review* 77:112-22.
- Van Huyck, John B., Raymond C. Battalio, and Richard O. Beil. 1990. "Tacit Coordination Games, Strategic Uncertainty, and Coordination Failure." *American Economic Review* 80:234-48.
- . 1991. "Strategic Uncertainty, Equilibrium Selection, and Coordination Failure in Average Opinion Games." *Quarterly Journal of Economics* 106: 885-911.
- Von Neumann, John, and Oskar Morgenstern. 1944. *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton: Princeton University Press.
- Weber, Roberto A., and Colin F. Camerer. 2003. "Cultural Conflict and Merger Failure: An Experimental Approach." *Management Science* 49: 400-415.
- Yezer, Anthony, Robert Goldfarb, and Paul Poppen. 1996. "Does Studying Economics Discourage Cooperation? Watch What We Do, Not What We Say or How We Play." *Journal of Economic Perspectives* 10(1): 177-86.

## 第 6 章 情感与经济

马布尔·别列津

(Mabel Berezin)

### 情感的回归

“情感与经济”描述了一种关系，这种关系近来已经开始被社会科学家所承认并加以探讨。在心理学的各个研究领域之外，社会学家和经济学家常将情感边缘化。应该说，现代社会科学这项工程，自从 19 世纪起源于欧洲，到发展为现代拥有多种分支的庞大科学，都是把情感定义在一般社会行为之外，特别是在经济行为之外。这卷书的其他章节或多或少地讨论了已有文献，与之不同，本章提供了一个将情感嵌入社会及经济行动中的分析框架。然而尽管情感和经济间的关系密切（即使存在竞争关系），但情感经济范式并没有被建立起来。这种关系并不足以建构一个全新的学术领域。〔109〕

情感，长久以来被社会学与经济学的分析所忽略。但许多迹象表明，情感正在重新回归到社会学和经济学的分析当中。在过去的几年里，那些更偏好宏观而非微观层面分析的社会学家对情感表现出更大兴趣。在 Collins 现在的经典文章中，他（1981）认为，宗教和社会层面的互动是市场化的，在此过程中情感和文化提供着交换媒介。群体内反复的积极互动产生了稳定的情感和积极的沟通；相反，消极的互动削弱了沟通。Collins 这一理

论将情感机制视作微观与宏观分析层次之间的沟通桥梁。他是开创这一理论研究领域的先驱者之一，随后其他学者也投身其中。情感的回归，一方面，尝试弥补政治科学与社会学中理性选择和常规经济模型之间日益扩大的隔阂；另一方面，它融入了现实的问题中，如种族净化、上瘾、贪婪（一个在现实生活中广受欢迎的理论问题）和利他主义。而那些将社会生活情感维度忽略不计的理论，在解释个体或集体行为时陷入了理论的僵局，因为这些行为往往不受理性支配。

在 1997 年度美国社会学协会会长的就职演说中，Neil Smelser（1998）从矛盾情感的心理状态入手，以此强调了情感对于密集型社会分析（thick social analysis）的显著性。仅仅过了四年，Douglas Massey（2002）在 2001 年的美国社会学会议上号召，要对情感在社会生活中的作用重新加以评估。比他的演讲主题更令人意外的是 Massey 的基本观点：情感是人类生活中固有的东西，以至于不论是哪一个分支社会学，也不论它关注什么，情感都必须处于核心位置。

Neil Smelser 的演说给我们提供了一个视角，这种视角弥补了理性选择理论和萌芽于政治学科中常规模型之间的隔阂。这种常规模型在社会学中逐渐获得了一席之地。Neil Smelser 认为，理性选择的问题在于它的假设：个人把经历社会生活作为一系列的在一个不

变时间和历史影响的环境中非此即彼或零散的选择。只有在选择背景稳定时选择才是理性的。一般来说,理性和选择在经验现实面前都退隐了。当代理性选择理论的理想型并没有把爱好、情感等考虑在内。

根据 Neil Smelser 的理论,“矛盾性”(ambivalence)作为一种“在同一个体、物体或者符号上持有相反的意向反应”(1998, 5)的状态,在个人社会生活经历中比“确定性”(certainty)更为常见。Neil Smelser 罗列出众多矛盾产生的观察案例。例如,与他人的结合会产生依赖关系,这种依赖可能是积极的,也意味着自由的丧失;父母在孩子长大成人离开家时既高兴又悲伤;消费者在追求奢侈品的时候既兴奋又觉得愧疚。Neil Smelser 认为,制度既能够调和矛盾,又能够为理性选择基础上的行为释义提供背景。简而言之,Neil Smelser 没有完全排除理性选择,但是他对理性选择作了切实的研究。【110】他认为,当选择处于制度化的情境中,理性选择是有用的。

最近几年,历史学家(Reddy 2001)、哲学家(Nussbaum 2001; Pizarro 2000)、自然科学家(Damasio 1994, 1999)和社会科学家(Loewenstein 2000; Elster 1999b; Turner 2000; Barbalet 1998)都确认了情感在社会生活中的重要性。一方面,人们对情感在社会科学分析中的重要性的认识在逐渐加强;另一方面,仍然存在这样的问题:情感如何重要,即情感性反应是如何从生理状态转换成特殊形式的个人或集体社会行动的。Kemper (1987)在他的著作中列举出了27种情感,并且指出了一系列可能引导情感的社会行动。尽管鉴别情感的过程看似没有终点,但是,对把情感转化成行为机制的研究却相对有限,并且一般都描述得不够详细。<sup>①</sup>

## 情感与经济:核心问题和相关特性

由于目前从情感领域到经济领域尚没有明显的学科路径来联系,所以这一章旨在创造一条。在这个过程中,它试图在相对简要的框架内综合一系列的文献——涉及历史、社会历史学、社会学、经济学、心理学和哲学。由于作者除了社会学以外,在其他任何学科中都称不上是专家,所以这篇文章仅是示意性的。同时本文罗列出的不是指导性(prescriptions)而是可能性(possibilities)。

主导此次讨论的基本假设是:个人和集体行动是社会分析的核心。尽管一直以来人们都强调行动的重要性——毕竟,行动是 Parsons ([1937] 1968)、Coleman (1990)著作的核心概念——但是情感在解释行动的手段和结果时非常关键。除了理性选择理论,人们在关于情感的讨论中经常低估行动的作用。本章分为三大部分:第一部分,指出多种将行动和情感关系理论化的学科模型的相关特征;第二部分,围绕相似主题的关于群体的一个更为标准的文献回顾;第三部分,分析归类、重新校对关于情感与行动的文献。第二部分将以 Adam Smith 的《道德情操论》([1759] 2000)作为开始,并且引用大量这方面的文献;然后转入到探索当代社会科学中关于理性的讨论;最后,讨论情感管理方面的著作。

在分析对比众多关于情感文献和指出他们共同点的过程中,我们发现了这些文献的一些共同特征:

1. 情感是一种生理而非心理状态。神经科学这门学科(Frijda 1993; Mendoza 和 Ruys 2001)有许多关于情感的富有启发性的当代著



作。神经科学家 Antonio Damasio (1994, 1999) 作为最著名的一位理论学者 (我引证于他, 其他学者如 Jon Elster 也是如此), 其很重要的一个观点就是: 情感首先是生理感受, 之后, 这种感受才被我们表达为一种认知。而认知, 作为情感的第二步, 是文化、历史和制度领域发挥的结果。我们把情感作为一种生理状态来体验——例如, 高兴、哭泣、恶心甚至免疫疾病, 都会在情绪上有所反映。情感的生理体验, 从本质上来说, 不同于情感的理解 (认知) 和我们对经历的情感作出的回应性行动。社会科学家却总是混淆它们之间的界限, 结果弱化了争论的力量, 因为它绕开了情感的生理维度。

2. 情感是人类天性的组成部分, 并以此推理, 情感也是社会生活的一部分。Charles Darwin ([1872] 1998) 曾经做过经典性的论述: 即使是动物也有情感。从 18 世纪开始的对人类天性的经典研究表明, 情感和爱的缺失是道德和社会的死亡。情感与宗教、道德和人性的联系之所以持续到今天, 是因为情感依然是道德哲学和心理学的研究范围 (例如, De Sousa 1980; Middleton 1989; Pizarro 2000; D'Arms 和 Jacobson 2000; Greenspan 2000; Nussbaum 2001)。情感拥有是自然而然的事情, 情感调控则是社会性的。一个没有情感的人完全处于平静安宁的状态中。虽然个人可能不愿意生活在持续的情感波动当中, 但是完全的平静 (经济学家和理性选择理论家的理想) 将同样是功能失调的。经济学家 Robert Frank (1988, 1993) 认为, 情感是理性的。他的这种判断以一个隐含的假设为依据, 即社会平衡削弱了而不是加强了社会和经济创新性, 具有创造力 (如革新性、生产性) 的社会和经济行动者往往借助其激情而非理性。[111]

3. 情感不是文化, 反之文化亦不是情感。

情感和文化彼此关联, 但是在分析时须要严格区分, 尽管在现实生活中不能完全做到这一点。文化、规范和价值影响情感的表达, 但却不是情感、规范或者价值的本貌 (Shweder 1993)。文化影响到了不同经济制度范围内的实践, 同时也影响到了经济生活的组织和实践 (Middleton 1989)。

4. 信任和风险属于感觉, 而非情感。信任是一种感觉或认知行为。情感可能会影响到那些认知的形成, 也可能影响到信任的最终精神状态, 但是情感和信任并没有共同之处。及时做出这种区分很有必要, 因为在研究经济和社会的文献中, 信任和情感有时被错误地混为一谈 (例如, Pixley 1999a, 1999b, 2002a, 2002b)。本章以 Coleman 的相关论述为依据 (1990)。Coleman 关于信任和风险的讨论明显将它们同行动的问题联系在一起, 即使情感会嵌入到行动之中。Coleman 认为, 信任是我们在对既往行为知晓的基础上做出的对“未来的赌注”。我们和他人的内在心智过往经验决定了不同情境下我们对风险的评判。

信任是我们对行动做出的判断。<sup>②</sup>文化影响了我们如何做出这种判断。所有的行为都包含有某种程度上的不确定——即便是最日常的行为也是如此。“事故”的概念就是在对潜藏在内的不确定性认知基础上提出的。信任和风险直接互为比例。一般化的信任包含了日复一日重复的个人和集体行为, 因为他们处于低风险的情景当中。在信息缺失的情况下, 我们可能根据微乎其微的信息甚至没有信息做出决定, 即遵从于如 Elster (1996) 所说的“本能的感觉”来行事。根据 Coleman (1990) 的研究, 信任在时间中得到构建。误置的信任是错误的, 它由仓促的决定所导致。Coleman 举了如下的例子: 一个年轻女子在未花足够的时间去考验一个年轻男子的情

况下，便让男子步行送她回家，结果男子侵犯了她（91-108）。这就印证了时间和信任之间的关系。

在后继的形式中，情感和经济应该集中关注经济行为中的非认知领域。分析路径是情感——认知——行为。关注情感的许多社会科学文献都把关注点放在认知领域。Arlie Hochschild（1979, 1983, 1990）关于情感规则和情感管理的著作对于该领域以后的发展有巨大影响。认知的视角并没有完全认识到个人有关自身遵循的情感规则与情感管理的经验与生理知识。

文化和认知毫无疑问是很关键的，但是情感的生理体验也很重要。文化和认知不断地协调情感和行动之间的关系。

情感是一种生理状态，是关于身体而非关于意识的，认识到这些，对于使情感与经济行为之间的关系理论化，有着重要作用。情感的缺失是生理和经济生活的非平衡状态。情感打破了平衡，而正是在失衡与再平衡的过程中，社会经济生活出现了新意。社会学对于情感和经济的贡献将主要取决于它对情感和行动的策划能力。提供了正在进行的讨论的初步框架。



图 1: 连接情感与行动: 在本图中所描述的差异称为惩戒性路性, 这一概念是由韦伯在其社会行动模式 (1978, 22-26) 中提出, 但未明确定义。作者将其引用旨在将其作为解释此类行为的选择性例证。

## 情感和经济: 历史回顾

把情感作为分析对象来研究自古有之。亚里士多德的《修辞学》(1991), 从本体论和目的论的角度来研究情感。情感作为现代性的一

个问题 (这篇文献回顾中所强调的) 随着 18 世纪市场经济社会的发展而开始出现。正如 Elias (1994) 关于“市民化过程”的权威研究所指出的那样, 情感的领域属于从封建向现代社会转变过程中的一个组成部分。按照 Elias 的说法, 在欧洲的英格兰、苏格兰以及更小的地域范围内,

哲学家一直在思索人类天性以及激情的实质。因为激情处于制度化过程之中。在18世纪,使激情驯化是道德哲学关注的问题,道德哲学在19世纪成为政治经济和资本主义所研究的问题。〔112〕

18世纪的英格兰,同整个欧洲大陆一样,成为新兴资本主义的舞台。许多思想开始普及。那时,感觉、感觉能力、激情和嗜好是新市场经济社会和道德哲学关注的问题(Rothschild 2001)。Hirschman (1977)提供了关于激情在市场经济利益的辅助下如何得以释放的经典案例。Hirschman指出,从古代到文艺复兴,挣钱总是被贴上社会的污名。激情和嗜好(Hirschman以马基雅维利为例)是文艺复兴大师们持续的驱动力。但是,对于市场经济社会所需要的成熟政治构想发展来说,激情却是破坏性的。从文艺复兴后期开始,利益出现,它力求一个更为平衡的公共和私人生活(Hirschman 1977, 42)。激情既没有产生政治利益也没有产生经济利益。但是,激情是人类天性的组成部分。根据弗洛伊德的说法,激情需要一个升华的目标。这个目标起初是贪婪、不道德地追求金钱,而后转变为持续的兴趣。“挣钱”成为“平静的激情”。商业在英吉利海峡两岸有着截然不同的口碑,在它的一侧,商业被认为是“清白的或者温和的”,在另一侧却被认为是“罪恶的”。相反的东西却成为新经济秩序形成的道德基础。这些观点在文化圈中广为流传,并且通过大众文化扩展开来。例如,莫里哀曾写了《守财奴和清高的绅士》一书。

市场和商业社会的繁荣要求自由发展(在暗喻和实践被称为“自由放任”)。然而,资本主义制度要发展,个人就不可能完全地不受束缚。正如韦伯([1920] 1976)在《新教伦理和资本主义精神》一书中所指出的那样,资本

主义需要一个秩序也拥有一个对于发展的渴望。Barbalet (2000)指出职业的概念, Beruf 则用职业生涯来表示,包含了“情感和理性在内的制度圈”。不足为怪,这时期,叙事小说开始发展(Watt [1957] 2001)。新形式的小说中,都关注了激情、嗜好等之间的张力。新形式小说中的男女主角们(如 Moll Flanders 和 Robinson Crusoe)都关注了繁荣、激情、嗜好等凸显资本主义经济特征的张力。〔113〕

对18世纪英法道德哲学的感觉和感觉能力的关注,调整并裁定了道德教化话语中蛮横的激情和冷冰冰的利益之间的这种张力。在经济和情感的范围内,Adam Smith的《道德情操论》是本关键的书。<sup>③</sup>这本书发表于1759年,它比《国富论》的发表早了17年。尽管这本书的标题提及“情操”,斯密却没有以 Shaftesbury 的方式来写作此书,Shaftesbury 是他的同辈人与情感研究的学术同党。《道德情操论》扩展了政治经济学的范围,把情感加入在内,把它从生产性的稀缺转移到内部心理范围之内。

从总体上来说,斯密认为“同感”或者“同情”是社会生活的核心。他认为,我们对他人的痛苦产生移情的体验,从而使自己被这种想象感动。人类的痛苦会产生出一种不可言说的道德情操。人们都有同情的能力,也可以成为被同情者。尽管前者要比后者好一些,同情却是一种社会及生活的道德黏合剂。这个论题下面隐含的东西是同情的合理与不合理之处。“合理”这个概念在书中开始的地方就出现了,并且在“美德、恶习、有用性”那一章里也有所提及。斯密认为,感激和反感是同情的关键作用([1759] 2000, 94-111)。被感激的人通常就是我们认为应该回报的人;反感的人通常就是我们认为应该被惩罚的人。通过细细的品读,我们可以发现,一些模糊的东西,如谁是奖励和惩罚

的主体,谁是奖励和惩罚的客体。遵从和嫉妒很容易取代感激和惩罚。换句话说,我们希望那些遵从我们和更能被我们认同的人都有好运气;而希望那些与我们关系疏远或显得陌生的人都有坏运气。

Adam Smith 书中有大量文献。虽然很多人一致认为有两个 Adam Smith:一个是写了《道德情操论》的伦理主义者,另一个则是写了《国富论》的精于算计的资本主义者。修正主义者却认为,那两部著作与学者以前所理解的相比,有着更为紧密的内部联系。虽然在市场上有不计其数的交易品,同情这种物品的供应却是十分有限。更为重要的是,正如批评所指出的那样,没有人能够真正明白同情需求者的感受。事实上,虽然表面上看来,Adam Smith 是“同情心”的早期倡导者,但对他人痛苦的回应则是给自己的宽慰,即幸灾乐祸。不言而喻,这种逻辑导致了隐含的第二步,即轻视而非同情或怜悯是对他人痛苦的自然反映。简言之,同情是我们本身给予他人以“我们完整无缺”的安全感。<sup>④</sup>

在一篇历史分析中,Agnew (1986) 认为,前资本主义时期英格兰剧院和市场的发展是一个问题的两个方面。根据斯密的论述,Agnew 认为,相互同情是由相互间隔的认知所导致。产生的是一种想象的而非情感性的对他人的认同。想象也是认知或理性的一个功能,即我们不得不想象一个关于他人的合适故事,以便认同或同情他/她。人或社会越有影响力,他们就越可能同情他人。同情、嫉妒和反对之间有区别。悖论是,比起那些品味低俗的人,我们更倾向于同情那些举止高雅的人。同情是微弱而非强大的力量。在剧院里,不管我们如何投入,演出后,我们都要回家去。同情的底线与离开剧院相似:不管运气好坏,总是由别人而非我们自己来经历。

Agnew (1986, 186) 认为,情感区分位于斯密的系统中心,因为稀缺性不仅在情感领域存在,还在经济领域存在。人们为了有限的社会吸引力而竞争,不管是同情的给予者还是接受者。那些关注视野中没有竞争力的人一般都渐渐消失于社会和经济的大潮中。Agnew 的文章中还隐藏着这样一层意思,即在同情或尊严的市场中,贫穷的和社会边缘的群体如果丧失了同情、关注或者市场,则可能会遭受生理和心理的痛苦。Thompson (1971) 把他 18 世纪对于“面包骚乱”(bread riots) 的研究作为群体道德经济学的一部分。构建英国战后福利国家的工程师之一——Aneurin Bevan 以“置身恐惧”为题做了他的专题论文(1952)。Bevan 认为,一个福利国家会提供一种保障。这种保障会切断情感和物质剥夺之间的联系。〔114〕

Offer (1997) 依据《道德情操论》提出了“尊严经济”(economy of regard),而这个概念正是 Agnew 所遗漏的。Offer 认为,莫斯表述的礼物关系和市场之间存在着某种冲突。“尊严经济”则试图解决这种冲突。Offer 认为,个人渴望他的同情被认可或被注意。礼物关系表明了尊严的稀缺性以及尊严的社会重要性。在这里,尊严即是一种礼物。尊严的社会功能,如同礼物一样,是要放在交换关系中陈述的。礼物通常以物质形式流通。尊严的流通形式则是地位和奖励。只要是个人关系影响激励的地方尊严经济都会起作用。

借用 Bentham 的说法,虽然市场最终可能使最大多数人最大限度地受益,但是,它却不能为最大多数人提供最好的商品。正如马克斯·韦伯认为的那样,最好的商品是金钱和地位,或者用 Adam Smith 的话讲,是同伴们对本人积极的认可。与参与规则和声望等级的礼物相似,认可或尊严是稀缺的物品,并且与同情相比,更容易引



起争夺。Offer 的观点和 Agnew 的观点,都涉及同情理性而非情感的纬度——认为同情是关于地位的竞争,(例如,比遵从更有价值)而不是慈善的体现。

Rothschild 的经济情操 (2001) 主要关注 Adam Smith 和 Condorcet,强调了不确定性作为社会事实的基本现代性特征。个人能意识到并做出回应的情感感觉要求对时间具有现代认知。前现代的人通过觉察和经验感知时间是非线性的。前现代的人们对于时间的经历是同时性而非历时性的。封建等级和自然规范着那时的社会生活。农民和地主不需要高度的时间观念。除去自然灾害不计,他们的生产系统把不确定性几乎降到了零。对于农民和地主来说,未来一切几乎都在预料之中。资本主义的生产系统则要求计划。现代的经济人,与他们的祖先相反,需要精确的时间观念——去思考筹划事宜。<sup>⑤</sup>心智与人类认知的研究是一项困扰 18 世纪学者的难题,如经济学一样,这并不是一个巧合。

市场资本主义使人们认识到了不确定性。伴随着不确定观念,产生了可以想象未来和扩展时间视野的社会群体。Rothschild (2001) 认为,想象未来的能力是启发式思维的特征,这种思维比标准的哲学思辨更深入地渗入现代集体的心灵。未来和不确定性意味着,一个人可以有不同的行为路径。选择它的近似概念——理性,是现代性自身的特征。在前现代或者前工业化社会里,选择是不可能的,宗教或道德情操要求做出大众化的区分,选择不是社会性的或政治性所要求的。

## 社会学和经济学中的理性与情感之争

历史表明,实用性的概念显得比情操的概

念更具吸引力。在 19 世纪,道德哲学与实践生活之间有着严格的界限,从而导致了政治经济学后的现代经济学的繁荣和发展。当然,在经济史上,理性和理性人是 18 世纪和 19 世纪的产物(参见 Persky 1995 年关于《简史概念》)。Jeremy Bentham 在《道德和法规原则导论》一文中介绍了“实用性”这个概念 (1948),他的得意门生 John Stuart Mill 在一系列的论著和论文中发展了这一概念。

Bentham 认为,“行为可以与实用性这个准则相一致(意味着出于对广大社区的考虑)增加社区幸福的趋势比任何减少社区幸福的趋势大很多”(1948, 127)。因为实用性适用于最大群体内利益最大化的任何行为,追逐利益的个人会提高社区内的普遍幸福水平。

19 世纪的政治经济学(马克思的批判除外)都符合理性及其发展过程。在 19 世纪经济理论的基础上,20 世纪的经济学家剥去了经济的历史和文化背景。John Stuart Mill 的《政治经济学原理》两卷书,奠定了他作为“现代经济学之父”的地位。就这卷而言,所有理论家都忽视了 Mill 关于情感的论述,也忽视了他在英国浪漫主义时期和维多利亚早期作为公共人物的地位。在他的系列著作中,Mill ([1873], 1969) 的自传和他的两篇关于 Bentham 和 Coleridge 的研究提醒我们,19 世纪是情操和市场资本主义发展的顶峰。“情操”被英国诗人 William Wordsworth 形容为“平静的情感”。在他的自传中,Mill 对情感的洞悉为众多文化历史学家所熟知。当代的政治经济学家和社会学家却大都忽视了 Mill 的思想和著作的这个方面。[115]

Mill 关于 Bentham 和 Coleridge 的研究很有启发性 (Mill 1950)。Mill 认为, Bentham 对现代政治学最大的贡献就是他关于手段—工

具理性和法律之间必要关系的论述。Mill 发现, Bentham 对人类天性的观察存在偏差。Mill 认为, Bentham 认识到了人们能够追求自我利益, 甚至提供同情, 但是他却未发现掌控人类天性的更深层次原则: “Bentham 从未发现, 在无所欲求无所畏惧的情况下, 人类可以把精神完善作为追求的目标; 或者为了自己去迫切地调试自我性格以适合完美的标准。” (Mill 1950, 66) Mill 继续批评道: “即便在同情的招牌下, 他的认知也不会扩展到感觉更为复杂的形式——仁慈的爱。” Mill 把 Bentham 与他同时期的人, 如诗人兼散文家 Samuel Taylor Coleridge 作了比较。Mill 认为, Coleridge 比 Bentham 更能理解人类天性和社会生活的内涵。因为他把情感考虑在内。Mill 发现, 情操和道德之间的区别或者情感与理性之间的区别最终是错误的。Mill 最后指出, 真正的理性生活是混有情感和道德在内的, 含有人类的自我教导、爱好和意志以及行为外在的规范。

理性及其反面, 理智和情感之间的张力, 都是古典社会理论重点关注的话题 (Barbalet 1998)。Pareto 的非逻辑行动 (1935) 和韦伯社会行动的几种形式 (1978) 都间接包含了非理性行动中情感的要素。韦伯的《新教伦理与资本主义精神》和 James 的理性“情操”概念都指出了这样的事实, 即情感从未脱离人的心灵, 虽然从表面上看似乎毫无关系。Parsons 在一篇关于“动机”和经济的文章中指出, 经济学家所认为能决定经济选择的“个人利益”, 实际上是个复杂的社会现象。它包含有情感因素, 如满意、认同、需求、高兴甚至爱。Neil Smelser 在《经济生活中的社会学》一书的导论中依据 Parsons 的观点, 认为理性应该被理解为经济的制度化特征,

它含有心理和文化因素。随后, Neil Smelser 扩充了这一点, 认为理性应该被看做经济分析中的自变量而非因变量。尽管早期有这些研究, 但还是直到常规模型和理性选择开始渗入政治学和社会学中的时候, 理性才重新有了社会的因素。

1990 年, James Coleman 的《社会理论的基础》一书发表, 本书和 1988 年他在芝加哥大学的《理性与社会》杂志的创立, 标志着社会学明显向理性选择方向转变。虽然理性选择在其后激起了很大的研究热情, 但是对理性选择理论形成挑战的文献倒是没有出现。<sup>⑥</sup>相反, 随着社会学家开始关注理性, 与理性选择理论密切相关的经济学家和政治学家却开始对情感感兴趣。关于理性与情感的三场不同却相互衔接的讨论如下: 第一场, 社会学内部的讨论; 第二场, 侧重于理性选择理论的那些对情感有兴趣的学者的讨论 (主要是 Jon Elster 和 Robert Frank 的作品, 他们是政治科学家和经济学家); 第三场, 行为经济学和认知心理学领域内日益显现的对情感的关注。

在一场主题为理性的“社会学论坛”上, Amatai Etzioni (1987) 从质疑集体理性的观点开始, 从人类的天性着手, 认为理性选择是个二元系统, 它忽视了人类复杂性这个因素, 因为作为社会行动者, 在个人和集体做选择的时候是多变的。在文章中, Etzioni 预示了他关于经济中道德研究的更大范围分析 (1988)。在同期的社会学论坛上, 经济学家 Robert Frank (1987) 认为, 那些对于非理性行为感兴趣的经济学家错误地关注于“惯习”这个概念, 因为它既不是理性的也不是非理性的, 但却是有有效的。Frank 认为, 理性的因子可以在暴怒、喜爱和同情这样的情绪反应

中找出。Frank 把这些“非利己”的行为描述成“精明的非理性”。Frank 关于情感是策略性的观点,在道德哲学和心理学最近的著作中也有论述。(例如 De Sousa 1980; Solomon 1980; Greenspan 2000) 虽然 Frank 是个受过训练的经济学家,他却在书中和文章中引用了一系列经济学导向的社会学文献。这些文献包括过度消费或“炫耀热”和根据可能性来调整期待,或者“在合适的池塘里钓鱼”等研究。[116]

《理智内的激情:情感的策略作用》(1988) 这篇文章包含了 Frank 对情感和经济的基本论述。对经济 and 情感,他拓展了经济与情感的研究视角,其中包括“忠诚问题”。他的研究由阿巴拉契亚地区两大著名家族——哈菲德和迈柯伊间的不和入手,这段家族仇恨持续了三十五年之久,使得数名家族成员丧生,直到双方协定中断不和。“忠诚问题”的实质是,从表面上来看,对仅基于感情(如喜爱和愤怒)的任何行动和关系进行保证是非理性的。在扩展他观点的时候, Frank 引用了婚姻这样的制度化案例。作为一种制度,婚姻是非理性的,因为它在对所有其他可能伴侣做出选择之前就要求对另一个人做出长期的忠诚。一个更好的配偶可能总是在未来之中。爱的情感给个人忠于婚姻提供了力量。一旦情感把我们纳入到忠诚之中,由于团体关系,我们都倾向于尊重这种忠诚。

Frank (1993) 认为,我们在社会互动及群体的基础上履行我们的忠诚。在团体内部,个人有相同的情感,更为重要的是,有表达情感的方式。Frank 用“规范”一词表达了这种相似性,但是文化或 Bourdieu (1977) 的相似概念——“惯习”也可以这样用。有时,我们忠诚是因为它们的无价,但是促使我们

忠诚的更为基本的原因却是因为违反规则的人——即破坏忠诚概念的人——是要被排除到社会价值关系网络之外的。因此,表面上参与非理性的行动,实际上则是出于对自己利益的考虑。因为不这样的话,就会降低个人在参照群体中的地位。

在社会学领域中, Neil Smelser (1992, 1995) 引导了关于理性和情感的批判性讨论,这个讨论始于对 Coleman 《社会理论的基础》中《当代社会学》的回顾(1990),终结于 1997 年他对美国社会学协会的演讲(1998)。在他的回顾中(1990), Neil Smelser 批判 Coleman 试图在个人主义方法论的基础上建立一个一般化的社会学。他正确地指出, Coleman 的理论既没有把文化也没有把情感考虑在内。Neil Smelser 批判的新颖之处就在于他关注到 Coleman 对于前社会纽带的研究导致了一个保守甚至极端保守的理论模型。

在为《理性和社会》做准备的文献回顾中(1992), Neil Smelser 认为,虽然理性选择模型作为人类行为的经济模型是很好的,但是许多社会生活现象并未得到解释,因为它没有解决分析性简单和社会现实之间的紧张状态。理性人模型在解释最先产生历史性研究图景的 18 世纪英国社会及生产关系的时候却行不通。假设的理性的确有分析的用处。在同篇文章中, Neil Smelser 认为,稀缺——经济学中的核心概念——可以用于社会生活中的非物质领域。<sup>⑦</sup>当理性选择理论的实践者试图把它扩展到适用范围之外的時候,理性选择中,理论和实证的困难就出现了。Neil Smelser 倡导用“最大化和理性策略化作为变量而不是假定”(404)的方法来解决这个问题。这需要在分析选择或目的性行为的时候引入问题的背景,如信息、文化、制度、动

机和理性。

1993年,《理性和社会》的编辑推出了一期“情感和理性选择”的研究专题。据专题的编辑说(Heckathorn 1993),文章中出现了三种关于情感和理性关系的思考:第一种,情感从理性行为中产生,它允许我们做出符合我们自身长期利益的行动(Frank 1993; Hirshleifer 1993; Smith-Lovin 1993);第二种,理性从群体团结和社会互动中的情感中产生(Collins 1993);第三种,在允许情感跟随理性判断的潜在过程中,理性和情感是联系在一起的(Jasso 1993)。[117]

除了Heckathorn的概述,还有一些讨论引发了更深层的探讨。Kemper(1993)关于情感以自我利益的形式来运作的观点完善了Frank的讨论。Hirshleifer认为,对于情感来说,它有一套经济逻辑,它可能会导致一个人置自身的物质利益而不顾。关于激情和喜爱之间的区别,Hirshleifer指出,喜爱是稳定的,而激情是反应性的。情感或者激情都是自然的把戏,强调他们的生理组成部分。当我们没有刻意追求物质利益的时候,物质目标反而较好地得到了满足。Hirshleifer的观点让我们回想起Goethe的话——当人们不知道去向在哪里时,他们哪里也不会去。

在同期的《理性和社会》中,Collins(1993)发展了他的“情感能量”这一概念。他认为,在经济氛围中建立互动仪式是有必要的。这些互动仪式指出了当代社会的一种悖论。只工作不休息和只休息不工作一样,都会导致社会失范和社会功能的失调。现代的职业结构需要过多的工作,但却削减了休闲和伴之而来的团结。如果扩大工作中的情感能量,我们又牺牲了人们之间的团结和事物之间的稳固——即我们消费的东西。在特定的物质团结圈中,表明了我们的地位。例如,如果你有一辆保时捷,我也有一辆保时捷,那么我们就是同一类的人,哪怕

我们从未谋面。

在社会学界大量讨论理性的同时,政治学家Jon Elster汇编了关于情感的著作。在一篇关于规则和经济理论的文章中(1989),Elster的观点与Collins(1993)的观点相类似。Elster认为,规则是多样的,在任何给定的情况下,个人似乎都对既定的规则感兴趣。他认为,所有规则都有感情的基调,因为严格地说,它们不是很有用。他的基本观点是,社会规则与道德法律规则不同,因为是“非正式团体”而非制度强化了它们。Elster的观点就回应了Collins(1993)关于“一致”概念的观点和Offer(1997)关于“遵从”的观点。

Elster区分了社会规则和道德规则。Elster认为,愧疚和羞耻与社会规则一致,法律惩罚与道德规则一致。社会规则导致了畏惧。例如,如果我在公众场合喝了太多的酒,并对谁都含糊不清地说话,而我周围的人却都很注重谨慎,我将遭到社会排斥。从最严格的意义上来讲,社会规则不普惠或伤害任何人。相反,它们界定了社区的范围。我的酗酒和唠叨会使我处于被排斥的状态,但是我的邻居绝对不能因为我言辞的不谨慎而把我的家搬走。Elster分析的不足之处在于他认为规则是情感的产物,而不是理性的产物;他没有意识到,社会规则决定谁取得关注,谁得到更多的稀缺社会资源——尊敬。

在整个20世纪90年代,Elster都全身心地投入到了情感与理性的研究当中。在一篇发表于经济杂志上的名为“理性与情感”的文章当中,Elster(1996)认为,经济学家忽视了“本能感觉”和效用最大化之间的关系。在后来的一篇文章当中,Elster(1998)试图构建情感和经济理论之间的清晰联系。他认为,情感可以帮助我们解释行为,虽然看起来缺少好的解释。Elster发展出一种情感类型,即把情感与利益联系起来



(1998, 53)。在 Elster 看来, 利益从概念上看, 从最广泛的意义上说, 是理性的和经济的。与他的大多数著作一样, 他从虚构的例子开始。他制定了一个情感特点的表格, 这些特征有如下几方面: 第一, 要有情感, 你就得看情感的客体 (你不去看, 就不会想); 第二, 有意性 (情感是关于一些事情的); 第三, 波动性的生理起伏 (尖叫、哭泣); 第四, 表达性 (哭丧的脸、撅着的嘴、耷拉的眼睛)。

Elster 相信, 个人要明智行事, 就要有情感。然而, 尽管他的著作中有许多关于这方面的论述, 却很难找到情感和行为联系起来的机制。如果有的话, Elster 的基本观点是: 情感塑造了我们的选择和所得, 他把这个叫做“情感的双重作用”(1988, 73)。Elster 的论文被收集到两册专题论文和一本自传中, 专题论文如《心灵的锤炼: 理性与情感》(1999a) 和《强烈感情: 情感、嗜好和人类行为》(1999b), 自传如《嗜好》(1999c)。[118]《心灵的锤炼》是 Elster 关于情感的概述。这本书由内在联系的五章组成。第1章, “探寻机制”提出了每个研究情感的社会科学家都会碰到的困境。作为一个社会科学家, 他想要理出前因后果, 不可避免地产生了某种情感。虽然 Elster 穷尽了所有关于情感的资料, 从亚里士多德, 到法国伦理学家, 再到当代理性选择理论, 这一探寻的机制却没有得到解答。Romer (2000) 解决了机制导致的一些问题, 他把决策机制分为四个部分: 自主的 (自然的)、感觉基础上的 (情感的及反映的)、思索基础上的 (认知的及决策基础的) 和混合的 (未来导向的)。Elster 和其他人面临的基本问题在于情感自身的属性, 即当一个人意识到情感并试图控制它时, 情感就成为认知, 严格地说, 不再是情感。这种困境说明了 Elster 和其他人转而研究嗜好的原因。如果有人把嗜好描述成无

所顾忌地追求欲求之物, 那么, 这就是研究理性和情感或嗜好的最好时候。

## 情感、经济和身体

目前很多文献主要集中于讨论承认情感的必要性。一个相似的主题 (讨论非理性因素在经济行为中的作用) 也越来越多地被讨论。一般来说, 这种观点关注情感的生理维度。身体的象征而不是心灵的象征定义了这种视角, 如 Elster 关于“本能感觉”的观点就是经济分析的一个例子。George Loewenstein 在一篇研讨会报告 (2000) 中说, Bentham 最先把有用性和情感之间的关系理论化, 而现代经济却丧失了这一点, 由于现代经济把有用性当作偏爱的一个指标。Loewenstein 认为, 经济学家已经研究了先导情感, 例如后悔和失望, 但是却对即时情感关注不够, Loewenstein 把即时情感当作“非理性因素”。<sup>⑧</sup>神经学家强调情感的生理构成, 顺应神经科学的这种发展趋势, Loewenstein 认为, 当情感被看做是破坏性的时候, 情感对于生存是至关重要的。虽然非理性因素无规则, 不能预测, 但是它们优于认知功能。促使我们停止思维的能力对生存至关重要。非理性因素增加了一些微小的实用性, 因为他们帮我们解决了被迫做的和最适合做的事情之间的张力。成瘾行为 [跨期选择行为 (intertemporal behavior) ——能否自控] 都是种生理状态, 在这种状态下, 生理因素钝化了有助于控制的认知因素。

DiMaggio (2002) 在研究“动物精神”的时候重新捡起了这条线索, 并将其作为经济分析中“内生” (endogenized) 的因素。Meynard Keynes 曾认为, 它在经济学分析中应是内生性因素。DiMaggio 从英国经济学家 John Meynard Keynes 那里借用了“动物精神”的概念, John Meynard

Keynes 在最近一项研究中说,“动物精神”“Animal Spirits”对经济学研究具有或大或小的贡献。在信息缺失的情况下,情感状态对于决定的作出显得非常重要。DiMaggio 认为,经济信心和经济意愿之间的混淆是情感所导致,而不是由理性所导致。DiMaggio 引用 Shiller 的《非理性的狂欢》(2000)来强调主流经济学家对情感的日益关注。Shiller 预测了始于 2000 年秋美国股市的下跌。Shiller 认为,从 20 世纪 90 年代开始,股票价格的急剧上升导致了普遍过高的价格期待——即股票的付出一回报比率被不正常地夸大。然而投资者,或者更精确一点,小投资者,仍继续把资金投入市场,甚至泡沫形成已很明显时也是如此。Shiller 提供了美国股市起伏的历史分析。在列举了众多“理性”的解释之后,例如,婴儿潮的投资者,大众媒体中金融的流行等,他总结道,带有情感的理智投资者在市场上过于自信,最终这种过于自信导致了血本无归。<sup>⑨</sup>

DiMaggio 文章的优点是,他确定了特殊学科视野,即社会学将被运用于情感学与经济学研究之中。他认为,从概念上来说,社会学家适合研究情感与经济,因为他们关注集体行动,如 DiMaggio 描述的“依赖性行为”。从社会学和心理学的借用社会运动的概念,他发展了关于市场的一套假设。从社会学中,DiMaggio 引用了 Robert Merton 的“自致成就”、Mark Granovetter 的“嵌入”的理论和集体行动的“模糊模型”。他还引用了 Randall 的互动规范和 Harrison White 的集体认同理论。为了发展他的社会学理论,他引用了 Kahneman 和 Tversky 关于“启发式决策”的著作。DiMaggio 把这些概念糅合而形成了几条假设:当本能高涨的时候,商业交易的参与者更可能认为他们享有一样的认同;“动物精神”与一般化信任共变;共享的认同和一般化的信任

导致了对选择对象的追逐。〔119〕

DiMaggio 的文章引起了一股研究潮流,各种不同标题的论文纷纷涌现 (Archer2000, Abelson1996)。例如,在 1986 年,Conover 和 Feldman 描述了经济学中的“愤怒”现象并试图(并非特别理性)去把握这一与 Shiller “繁荣”概念平行的事实。Nye (1991) 论及,与理性的工作者如企业家获得的感觉相反,对经济学历史的精细分析表明成功的企业家都是“幸运的笨蛋”——他们追求建立在感觉或吸引基础上的目标——然后去努力达到经济的繁荣,根据 Nye 的论述,需要具有这种非常规视角的人们通过不断创新来达到。尽管 99% 的“笨蛋”都失败了,仍有 1% 的“幸运笨蛋”使得经济十分繁荣。Pixley (1999a, 2002a, 2002b) 在一系列的文献中着力探讨现代企业或金融机构这种集体结构行动者,并指出情感与理性一样支配着金钱的和宏观层面上的金融政策决策。

## 作为文化性表演的情感

Arlie Russell Hochschild (1979, 1983, 1990, 2003) 的著作以及随之而来的众多研究是对情感和经济最显著的社会学贡献。Erving Goffman (1959) 强调与现代文化互动的表演方面和“印象管理”的重要性,这对 Hochschild 的著作起到了很大帮助。虽然他使用了其他术语,Erving Goffman 的著作大部分都关注地位结构终端中情感的压抑。Hochschild 提出了两个相似的概念:“感觉规则”和“情感管理”。她的基本观点是,虽然个人会在任何既定情景中经历无数的情感,但在表达情感时,社会规范起到了支配作用。我们自身及他人的“情感管理”是为了控制不当影响。

虽然“情感管理”看起来只是遵从社会规范,但 Hochschild 分析中突出的一点是,她是第一个

认为这些规范和规则也适用于劳工市场交换的社会学家(例如工作),同时也是第一个认为情感是经济生活一部分的社会学家。《情感整饰:人类情感的商业化》(1983)是 Hochschild 最初的或许也是主要的关于此过程的论述。《情感整饰》主要研究 Delta 航线空中服务员的培训。Hochschild 访问了空中服务员及培训和雇用他们的人。她参加了培训课程,并使自己沉浸于航空文化。飞行服务是探索市场中情感作用的好地方。空中服务员起初是女性(第一批空中服务员据说是护士)。随着二战后空运的日益商业化,飞行和空中小姐需要一个吸引人的氛围。尽管在我们的印象中,空中服务工作过去主要由女性承担,但是今天这项艰巨的工作更注重安全和疏散过程而非饰演角色个人的体重或性别。

Hochschild 发现,空中服务员培训包含了情感管理。情感培训增加了对工人的剥夺,(书中第1章已经展开,参见 *Das Kapital*) 迫使空中服务员压抑自己的感情(恐惧、气愤),并去实施他们感觉不到的感情(关心、高兴)。Hochschild 在 20 世纪 70 年代中期到晚期做了田野工作。那时,空中服务员作为一项职业和飞行结构正在改变。然而,她得出了所有服务部门如护士、社会工作者、家庭医生、保姆等过程的一般结论。情感劳动的概念在很多文献中都混淆了性别。如果有人在 JSTOR 文献网上以 Arlie Hochschild 的名字搜索的话,出现的文章有 80% 是与性别有关的,而不是与职业或者工作有关。Hochschild 和那些转向关注她研究的人们所建立的模型都将情感描述为一种文化表演。在所有这些中,情感被压抑了并被纳入到特殊情况下可以接受的文化行为中。这就告诉我们一个人类学家通常认为的道理:尽管情感是千变万化的,但是表达总是相对一致的。<sup>⑩</sup>【120】

## 重新分析作为情感和事件的行为: 一个分析类型

关于情感和经济的现有文献提出的问题比解决的问题更多,并提出了一些有待解决的根本问题。从感觉到情感的路径(生理和认知的)再到行动是既被理论化又被操作化的。把感觉转化为情感行动的社会机制是怎样的呢?在这个问题上,一种分析途径是把情感与事件互动的可能方式理论化。<sup>⑪</sup>本章在我阅读文献的基础上终于得出了一个分析类型。分析的核心是社会生活中的可预测性和不可预测性之间的区分。社会和情感生活的一些方面是被设定与被预期的;而另一些方面则是出人意料的。可预测性和不可预测性,加之事件和情感,揭示了情感的不同本体论和认识论决定在社会和自然科学中处理情感方法的不同。表一总结了如下的讨论。

情感是自然的和内在的。不管一个人看什么样的文献,这都是不言而喻的道理。历史和文化、时间和空间、决定了情感的表达。同时提供认识论的分类,即我们将其按合适与不合适加以分类。虽然情感的本体与实体可能会模糊,但是对于分析来说,保持二者的区分还是必要的。一般遵循的分析是跨历史跨文化的。我举出的详细分析例子就是西化和欧化。

行动的问题位于所有社会分析的核心,不管它持什么样的理论视角(Alexander 1982)。古典理性选择理论脱离了行动的背景,即文化和历史。行动总是放在手段—结果上讨论。正如个人采取的一切行动都是独立的单元一样。但是行动只有在历史和文化的背景下才会发生。事件小到微观层面的互动,大到宏观层面的集体行动。情感和特定时空或多或少的复杂性现象限制了行动的选择。我坐在桌前写这篇文章,我的情感是平衡的。我想结束,我打完了字。坐在书桌前书

表1 作为情感和事件的行为：一个分析的框架

事 件		
情感	可以预测的	不可预测的
可以预测		
本体论	自然	均衡
认识论	道德	理性的评估
范围	伦理学	经济学/数学
不可预测的		
本体论	文化	作为生理状态的情感
认识论	制度	爱好，攻击性、恐惧
范围	社会学	交叉学科，自然和社会科学

写这个事件。这之间发生的每一件事都是对不确定事件做出的选择——下一页我该说些什么呢!<sup>⑩</sup>

### 可预测的情感和可预测的事件

那一句老话——生命中我们唯一确定的东西是死亡和税务，自古以来颠扑不破。尽管这章是关于经济 and 情感的，但是为了当前的目的，我们将把税务忽略不计。说实话，生和死是唯一可以预测的人类事件——虽然这些事件都有深刻的背景。对生死仪式的跨文化研究突显了这些事件中情感的重要性。为亲人的死亡而悲伤，为婴儿的降生而喜悦，都是可预测的情感，不论它们在文化上如何被中止。当然，在实际生活中，如果一个人对家庭成员怀有负面的感觉或者怀上了不想要的孩子，那么他可能为某人的死亡而喜悦、为婴儿的降生而沮丧甚至愤怒。但是基本的一点，他不可能对生死的现实无动于衷。一般的，人们为亲人的逝去而哭泣，母亲第一眼看到自己的骨肉就会喜欢。出生和死亡展现了“情感和自然”领域，道德哲学正是对此加以了适当的关注。我们在广大存在的事物面前该作

何感想？我们该采取什么样的行动？这种受价值支配的领域并不在社会学分析范围中，社会学分析一般并不把道德因素考虑在内。<sup>⑪</sup>〔121〕

### 可预测的情感和不可预测的偶然事件

即使在稳定的社会中，发生的一切也是偶然事件。个人每天会对要采取的行动做出一百个微小的决定。如果他们停止思考这些小决定，产生的效果将是适得其反，也将没有用。Frank 把这些微小的决定描述成“惯习”（habits），并且认为，他们对于社会的稳定运行有着重要的作用（1987）。一个人可以认为，在意外事件面前，理性选择是可预测的情感（或非情感）。在意外事件面前，个人依据效用最大化原则做出选择。偏爱独立于情感之外，并且可预测的是非情感的，是理性的结果。目标是选取最恰当的方法达到所希望的结果。在极端的情况下，结果取代了手段，效率战胜了伦理。而这正是经济学和数学推理学的理想境界。



## 不可预测的情感和可预测的事件

可预测的事件是那些被制度结构化了的。制度被 Parsons ([1942] 1954c, 1951) 定义为嵌入调和结构中的价值。<sup>⑨</sup> 事件模式化的制度可以是私人的, 如家庭 (爱情和婚姻), 或是公共的, 如市场 (工作和组织) 或政权性质的 (国家和公民)。在这些不同的制度领域中, 法律系统规范成员或参与者之间的关系。法律不能规范的是情感反映以及相应的个人在制度框架内所采取的行动。而这些领域则是文化和情感所起作用的地方。一定的情感与一定的制度背景相适应。文化是主导性的, 制度是结构支持性的。Arlie Hochschild 的著作就属于这个范围, 她的研究影响到的许多关于社会学和情感的研究也是如此。

从本章列举到的诸多论文的观点来看, 情感管理是一种情感“短路” (short-circuited)。只有在情感符合所发生的制度框架的时候, 情感才得以表达。情感工业的工人、空中服务员、售货人员、保姆不得不展示与其社会角色相一致的情感。他们不能讨厌客户, 所有服务行业中都要有情感管理这个部分, 它也正快速地成为“合作文化”的一部分, 这种合作文化可能要求组织中的每一个成员都以情感合适流露的方式行为 (Flam 1990)。

在多数市场条件下, 例如, 工作, 一个人需要把情感 (以及爱好) 排斥在外, 正如 Parsons 说的“情感中立”一样 ([1939] 1954)。这就是办公室里不能有裙带关系、爱情故事更不用说性骚扰事件发生的一个原因。虽然政治和道德论述都反对这样, 但事实上, 他们违反了制度规则, 因为它们混淆了公私界限, 导致了利益和制度的冲突。他们压制市场条件下不恰当的情感, 这即是为什么调整家庭和工作并不是一个

简单的关于工作小时数或划分家务的技术性法律性决策。这些不同的制度内存在关于情感的不同文化规则。这个领域已经有人进行了研究, 但并不是在感情和非感情的范围内进行讨论的。

这就是关于妇女和妇女工作的讨论这么引人注目的原因。文化规定, 女性是感性的, 男性是理性的——虽然实证表明恰好相反。实际上, 我们都碰到过理性的女人和感性的男人。我们都遇到过家庭主妇和职业女强人。然而, 我们不要忘记, 是制度设置以及文化上缺失的情感规划才导致了性别不平等。[122]

## 不可预测的情感和不可预测的事件

作为个人方法论者, 理性选择理论家倾向于忽略喜好的制度类型。情感, 作为不可预测的感觉状态, 在计算时很麻烦, 因为它增加了不稳定性而非平衡性的可能。当情感和事件都是不可预测的时候, 就很难预测情感如何适应行为。然而, 不论一个人赞同理性选择模型与否, 当今跨学科的社会研究, 很多都是在不可预测的情感和事件范围内进行的。当不可预测的情感和事件同时发生时, 行动者与他/她的环境之间就会失衡。在这种不确定的状态下, 本能反应就控制了行动。

在政治学内, 斗争是核心主题。在经济学中, 消费欲望的形式多样, 从合理的良性消费欲望到一些恶性的形式, 如贪婪和成瘾。<sup>⑩</sup> 嗜好支配着“非理性行动”, 例如药品嗜好。嗜好可大可小, 但是一般不可预测。我超过了 50 磅重, 但我还是抑制不住想吃东西。我到商店里, 控制不住自己买了一百双鞋子, 即使我的信用卡已快透支。在美国这些是不可理喻的事情。Manning (2000) 提供了一项刺激的叙述, 关于一个消费者丧失了控制信用卡购买的能力, 并最终宣告破产。这当然也是喜欢和爱的研究领域 (不是婚

姻，婚姻属于前者)。各种大众文化都认为，爱、失衡和不确定性是非常普遍的事情。上世纪的流行音乐唱道：“谁知道何地或者何时”，“某个迷人的夜晚”——欧洲地中海沿岸适合坠入爱河司空见惯——突如其来的爱情。

嗜好——食物、性或金钱；消费（新型垃圾）；甚至权利——都可大可小，学科化或非学科化（Watson 1999）。让我们还以 Frank 为例，Hatfields 和 McCoys 可以雇用一名调解人，用理性的方式加以解决，两地分居，这样对双方都有好处。每个离婚律师都知道在非理性的愤怒中更有钱可赚。过度抑制嗜好和过度放纵一样会使功能失调，虽然后者更多地成为研究者的主题，也更受大众喜爱。守财奴并不比浪子更受到社会关注。通过使合作与利他行为的可能性变小，没价值的活跃摧毁了社会的构建。（Monroe 1996）

## 结论：情感和经济的未来

随着人们日益认识到情感在经济生活中的重要性，社会科学中再次兴起了研究情感的热潮。为了理解情感在社会中如何重要，经济社会学家必须对并非由理性算计所控制的经济行为进行实证研究。主要有以下几个方面：

**意志和继承。**小说中充满了由于喜好和愤怒的情感而决定了赠予遗产的情节（例如 Titus, Rosenblatt 和 Anderson 1979; Silverstein, Parrott 和 Bengston 1995）。实际生活中虽然没有那么夸张，但是我们知道，继承法依文化背景而有所差异。美国是为数不多的可以让你在死后任意处置自己财产的国家之一。美国继承法中的非理性因素是，它保护了配偶，而非后代。在美国，如果你已经结婚并且在死后没有立遗嘱的话，那么你的财产会自动归到你活着的配偶名下。

这在一个拥有世界最高离婚率的社会，是非理性的。但矛盾的是，它以家庭为代价，保护了婚姻这种更为不稳定的机制。在美国，你可以剥夺家人的继承权却不能剥夺爱人的继承权，因此有人为了金钱却以爱的名义和某人结婚！<sup>⑥</sup>

**关于补偿的研究。**这项研究涵盖了道德错误时给予的经济补偿。冤死案件、医疗事故，所有形式的受害赔偿，都属于这种类型，包括近来的关于历史上认为是不合理的经济赔偿。有一篇这方面的文献，但是除了 Zelizer 的著作（1985）外，它没有指出最基本的伦理问题：你能用价格衡量不公平、家庭关系或者某些在案例中的厄运吗？世界贸易中心受袭惨案的受害者提供的数据，将会给关于经济和情感的思索提供素材。〔123〕

**消费。**虽然关于消费有很多研究（参见本手册中 Zelizer 的相关章节）但是多数并没有说明情感、更偏向如何影响理性购买决定。关于嗜好的文献涵盖了商家的促销策略，这得归功于信用卡债务的出现。消费的其他领域，例如家庭购物和电子类产品的购买，严格地说，是出于必需，但是严格的理性并不决定决策的做出。例如，买辆新车，是非理性的经济行为，因为一旦你把车开出交易市场，它就贬值了。然而，购买新汽车却是美国人的梦想和现实。在何种程度上摆脱了汽车和实物的限制是列博斯坦（1950）很久以前所说的“列车”效应的表现。何种程度上他们代表了更深层次的情感需求，则是一个实证性的问题（O'Shaughnessy 和 O'Shaughnessy 2003）。

**感情对象的商品化。**这个相对新兴的领域主要关注爱情和金钱（Zelizer 2002）或者信仰和金钱之间的关系（Friedland 2002）。

关于情感和宏观社会学的文献说明，社会学家需要重新调整他们分析的问题，以便突出他们

社会学性质的关注点。各个领域的社会科学家需要把情感的因素考虑在内,要认识到:情感不仅是生理上的也是心理上的,无论如何要把他们控制住。对于经济发展来说,如果我们像经济学家甚至社会学家那样把感性考虑为理性,那么我们会获得分析的进步。对于个体和集体情感来说,存在一定程度的不确定性。对于同样的外部刺激,不是所有的个体都会做出同样的反应。如果个体情感已经如此不可预测,那么集体情感就更是如此了。如果不是这样的话,广告商就不会失败,也没有对“畅销品”的惊讶之情。

《纽约时报》最近报道了一则消息,说是波士顿的一家国家储备银行邀请了一批行为主义经济学家(他们中的许多人在这章中做了注释)参加 Cape Cod 的会议。会议的议题是“人类如何行动”,主旨是要把非理性因素考虑在宏观经济政策的可能框架中。State Street Corporation 的首席经济学家曾经对会议进行了概括,他的话用在我们本章的内容上非常适合:“我们向箱子外面看是因为我们已经看到箱子里面是空的。”<sup>①</sup>

## 注释

①如果希望较快把握此研究中的难点问题,可以参见 Barbalet 2002 版论文集。我在此书中独立撰写了《政治与情感》一卷,论证了安全感作为一种机制联结着情感与政治行为。当安全受到威胁时,爱、恨、愤怒等情感将被转化为集体政治行动。这种“状态”类似于情感的肉体性以及内嵌了情感的国家制度。我在撰写此文时,重新校对了有关国家、民族主义以及集体行动的标准文献。

②例如可以参见 Cook 2001 版论文集。

③Camie (1979) 在他一篇关于功利主义的论文中指出 David Hume 是一位比 Adam Smith 更为重要的先驱人物。

④Clack (1987) 一篇关于同情心标准的论文与此观点相符。

⑤参见 Landes 2000 年关于时钟发展的讨论。

⑥Karl Polanyi (1971) 的论文从比较历史经济社会学的视角对理性给予了早期批判。最近,学者们致力于将理性选择理论合并到其他分析模型之中。例如 Adams 1999 年对文化、理性选择以及国家形成的讨论就使人信服。

⑦参见 Stanley 1968 年在社会学领域中对“稀缺”的早期讨论。

⑧研究后悔的现有文献涉及很多领域。关于哲学理论,参见 Rorty 1980; Bell 1983 对决定和风险的研究; Engelbrecht-Wiggans 1989 对拍卖的研究; Simonson 1992; Tsiros 和 Mittal 2000; Inman, Dyer 和 Jia 1997 对消费的研究; Orphanides, Zervos 1995 对嗜好的研究。

⑨参见 Campbell 与 Cochrane 1999 对惯习是股票市场行为核心的论文。

⑩受文章篇幅限制,我不能充分阐述人类学中关于经济交易中的文化特异性的观点。这篇文献的近期分析综述包含 Gudeman 2001 和 Carrier 1997。

⑪在使用“事件”这一术语时,我遵从 Abbott (2001, 161-205) 对它的界定。

⑫写作是一个事件,因为大概总会有读者爱读这一章。

⑬参见 Fontaine 2001 对移情作用与社会福利的讨论。

⑭Camie (1990) 发表了一篇对 Parsons “社会制度理论绪论”的历史评论。由于关于制度的概括性研究十分庞杂(参见 Nee 在此书中的章节),这一章遵从 Parsons 1942 年“宣传与社会控制”一文以及 1951 版《社会系统》第 2 章中的观点。

⑮Loewenstein, Read, Baumeister 2003 在论文集中讨论了从神经学到法制不同层次的嗜好以及它们对于消费、体重控制、药品依赖甚至耐性的影响。

⑯Jens Beckert 即将进行的继承法研究完成后,将会首次向我们呈现不同历史文化时期继承的系统性比较。初步研究报告可参见 Beckert 2003。

⑰Stephen J. Dubner, “经济学中计算的非理性”,

《纽约时报》，2003年6月28日。

(王慧娟 初译 王思萌 李达 译校)

## 参考文献

- Abbott, Andrew. 2001. *Time Matters*. Chicago: University of Chicago Press.
- Abelson, Robert P. 1996. "The Secret Existence of Expressive Behavior." Pp. 25-36 in *The Rational Choice Controversy: Economic Models of Politics Reconsidered*, ed. Jeffrey Friedman. New Haven: Yale University Press.
- Adams, Julia. 1999. "Culture in Rational Choice Theories of State Formation." Pp. 98-122 in *State/Culture*, ed. George Steinmetz. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Agnew, Jean Christophe. 1986. *Worlds Apart*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alexander, Jeffrey C. 1982. *Theoretical Logic in Sociology*. Vol. 1. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Archer, Margaret S. 2000. "Homo Economicus, Homo Sociologicus, and Homo Sentiens." Pp. 36-56 in *Rational Choice Theory: Resisting Colonization*, ed. Margaret S. Archer and Jonathan Q. Titter. London: Routledge.
- Aristotle. 1991. *The Art of Rhetoric*. London: Penguin.
- Barbalet, Jack M. 1998. *Emotion, Social Theory, and Social Structure: A Macrosociological Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2000. "Beruf, Rationality, and Emotion in Max Weber's Sociology." *Archives Européennes de Sociologie* 41:329-51.
- , ed. 2002. *Emotions and Sociology*. Oxford: Basil Blackwell.
- Beckert, Jens. 2003. "Unearned Wealth: Discursive Structures and the Regulation of Wealth Transmission in France, Germany, and the United States." Paper presented to the Meetings of the American Sociological Association, Atlanta, August 16-19.
- Bell, David E. 1983. "Risk Premiums for Decision Regret." *Management Science* 29:1156-66.
- Bentham, Jeremy. 1948. *A Fragment on Government and An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*. Oxford: Basil Blackwell.
- Berezin, Mabel. 2002. "Secure States: Towards a Political Sociology of Emotion." Pp. 33-52 in *Emotions and Sociology*, ed. Jack Barbalet. Oxford: Basil Blackwell.
- Bevan, Aneurin. 1952. *In Place of Fear*. New York: Simon and Schuster.
- Bourdieu, Pierre. 1977. *Outline of a Theory of Practice*. Trans. Richard Nice. Cambridge: Cambridge University Press.
- Canic, Charles. 1979. "The Utilitarians Revisited." *American Journal of Sociology* 85:516-50.
- . 1990. "'Prolegomena to a Theory of Social Institutions' by Talcott Parsons, with Prologue and Commentary." *American Sociological Review* 55: 313-45.
- Campbell, John Y., and John H. Cochrane. 1999. "By Force of Habit: A Consumption-Based Explanation of Aggregate Stock Market Behavior." *Journal of Political Economy* 107(2): 205-51.
- Carrier, James, ed. 1997. *Meanings of the Market: The Free Market in Western Culture*. New York: Berg.
- Clark, Candace. 1987. "Sympathy Biography and Sympathy Margin." *American Journal of Sociology* 93: 290-321.
- Coleman, James. 1990. *The Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Collins, Randall. 1981. "On the Microfoundations of Macrosociology." *American Journal of Sociology* 86: 984-1014.
- . 1993. "Emotional Energy as the Common Denominator of Rational Action." *Rationality and Society* 5(2): 203-30.
- Conover, Pamela Johnston, and Stanley Feldman. 1986. "Emotional Reactions to the Economy: I'm Mad as Hell and I'm Not Going to Take It Anymore." *American Journal of Political Science* 30(1): 50-78.
- Cook, Karen S., ed. 2001. *Trust in Society*. New York: Russell Sage Foundation.
- D'Arms, Justin, and Daniel Jacobson. 2000. "Sentiment and Value." *Ethics* 110:722-48.
- Damasio, Antonio R. 1994. *Descartes' Error: Emotion, Reason, and the Human Brain*. New York: Harper-Collins.
- . 1999. *The Feeling of What Happens: Body and Emotion in the Making of Consciousness*. New York: Harcourt Brace.
- Darwin, Charles. [1872] 1998. *The Expression of the Emotions in Man and Animals*. New York: Harper-Collins.
- De Sousa, Ronald. 1980. "The Rationality of Emotions." Pp. 125-51 in *Explaining Emotions*, ed. Amelie Rorty. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- DiMaggio, Paul. 2002. "Endogenizing 'Animal Spirits': Toward a Sociology of Collective Response to Uncertainty and Risk." Pp. 79-100 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Elias, Norbert. 1994. *The Civilizing Process*. Trans. Edmund Jephcott. Oxford: Basil Blackwell.
- Elster, Jon. 1989. "Social Norms and Economic Theory." *Journal of Economic Perspectives* 3(4): 99-117.
- . 1996. "Rationality and Emotions." *Economic Journal* 106:1386-97.
- . 1998. "Emotions and Economic Theory." *Journal of Economic Literature* 36:47-74.
- . 1999a. "Emotion and Addiction: Neurobiology, Culture, and Choice." Pp. 239-76 in *Addiction*:



- Entries and Exits*, ed. Jon Elster. New York: Russell Sage Foundation.
- . 1999b. *Alchemies of the Mind: Rationality and the Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1999c. *Strong Feelings: Emotion, Addiction, and Human Behavior*. Cambridge: MIT Press.
- , ed. 1999d. *Addiction: Entries and Exits*. New York: Russell Sage Foundation.
- Engelbrecht-Wiggans, Richard. 1989. "The Effect of Regret on Optimal Bidding in Auctions." *Management Science* 35:685-92.
- Etzioni, Amitai. 1987. "How Rational Are We?" *Sociological Forum* 2(1): 1-20.
- . 1988. *The Moral Dimension: Towards a New Economics*. New York: Free Press.
- Flam, Helena. 1990. "Emotional 'Man': II. Corporate Actors as Emotion-Motivated Emotion Managers." *International Sociology* 5(2): 225-34.
- Fontaine, Philippe. 2001. "The Changing Place of Empathy in Welfare Economics." *History of Political Economy* 33(3): 387-409.
- Frank, Robert H. 1987. "Shrewdly Irrational." *Sociological Forum* 2(1): 21-41.
- . 1988. *Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions*. New York: W. W. Norton.
- . 1993. "The Strategic Role of Emotions: Reconciling Over- and Undersocialized Accounts of Behavior." *Rationality and Society* 5(2): 160-84.
- Friedland, Roger. 2002. "Money, Sex, and God: The Erotic Logic of Religious Nationalism." *Sociological Theory* 20(3): 381-425.
- Frijda, Nico H. 1987. *The Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1993. "Moods, Emotion Episodes, and Emotions." Pp. 381-403 in *Handbook of Emotions*, ed. Michael Lewis and Jeannette M. Haviland. New York: Guilford.
- Goffman, Erving. 1959. *The Presentation of Self in Everyday Life*. New York: Anchor.
- Greenspan, Patricia. 2000. "Emotional Strategies and Rationality." *Ethics* 10:469-87.
- Gudeman, Stephen. 2001. *Anthropology of Economy: Community, Market, and Culture*. Malden, Mass.: Basil Blackwell.
- Heckathorn, Douglas D. 1993. "Emotions and Rational Choice: Introduction." *Rationality and Society* 5(2): 157-59.
- Hirschman, Albert O. 1977. *The Passions and the Interests: Political Arguments for Capitalism before Its Triumph*. Princeton: Princeton University Press.
- Hirshleifer, Jack. 1993. "The Affections and the Passions: Their Economic Logic." *Rationality and Society* 5(2): 185-202.
- Hochschild, Arlie Russell. 1979. "Emotion Work, Feeling Rules, and Social Structure." *American Journal of Sociology* 85:551-75.
- . 1983. *The Managed Heart: The Commercialization of Human Feeling*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1990. "Ideology and Emotion Management: A Perspective and Path for Future Research." Pp. 117-42 in *Research Agendas in the Sociology of Emotions*, ed. Theodore Kemper. Albany: State University of New York Press.
- . 2003. *The Commercialization of Intimate Life: Notes from Home and Work*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Inman, J. Jeffrey, James S. Dyer, and Jianmin Jia. 1997. "A Generalized Utility Model of Disappointment and Regret Effects on Post-choice Valuation." *Marketing Science* 16(2): 97-111.
- James, William. 1956. "The Sentiment of Rationality." Pp. 63-110 in *The Will to Believe and Other Essays in Popular Philosophy*. New York: Dover.
- Jasso, Guillermina. 1993. "Choice and Emotion in Comparison Theory." *Rationality and Society* 5(2): 231-74.
- Kemper, Theodore D. 1987. "How Many Emotions Are There? Wedding the Social and the Autonomic Components." *American Journal of Sociology* 93: 263-89.
- . 1993. "Reason in Emotions or Emotions in Reason." *Rationality and Society* 5(2): 275-82.
- Landes, David S. 2000. *Revolution in Time: Clocks and the Making of the Modern World*. 2d ed. Cambridge: Harvard University Press.
- Leavis, F. R. 1950. Introduction to *Mill on Bentham and Coleridge*. London: Chatto and Windus.
- Leibenstein, Harvey. 1950. "Bandwagon, Snob, and Veblen Effects in the Theory of Consumers' Demand." *Quarterly Journal of Economics* 64:183-207.
- Loewenstein, George. 2000. "Emotions in Economic Theory and Economic Behavior." *American Economic Review* 90:426-32.
- Loewenstein, George, Daniel Read, and Roy Baumeister, eds. 2003. *Time and Decision: Economic and Psychological Perspectives on Intertemporal Choice*. New York: Russell Sage Foundation.
- Manning, Robert D. 2000. *Credit Card Nation*. New York: Basic Books.
- Massey, Douglas S. 2002. "A Brief History of Human Society: The Origin and Role of Emotions in Social Life." *American Sociological Review* 67:1-29.
- Mendoza, Sally P., and John D. Ruys. 2001. "The Beginning of an Alternative View of the Neurobiology of Emotion." *Social Science Information* 40(1): 39-60.
- Middleton, Dewart R. 1989. "Emotional Style: The Cultural Ordering of Emotions." *Ethos* 17(2): 187-201.
- Mill, John Stuart. 1950. *Mill on Bentham and Coleridge*. With an introduction by F. R. Leavis. London: Chatto and Windus.
- . [1873] 1969. *Autobiography*. Ed. Jack Stillinger. Boston: Houghton Mifflin.
- Monroe, Kristen. 1996. *The Heart of Altruism: Perceptions of a Common Humanity*. Princeton: Princeton University Press.

- Nussbaum, Martha C. 2001. *Upheavals of Thought: The Intelligence of Emotions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nye, John Vincent. 1991. "Lucky Fools and Cautious Businessmen: On Entrepreneurship and the Measurement of Entrepreneurial Failure." *Research in Economic History*, suppl. 6:131-52.
- O'Shaughnessy, John, and Nicholas Jackson O'Shaughnessy. 2003. *The Marketing Power of Emotion*. Oxford: Oxford University Press.
- Offer, Avner. 1997. "Between the Gift and the Market: The Economy of Regard." *Economic History Review* 50:450-76.
- Orphanides, Athanasios, and David Zervos. 1995. "Rational Addiction with Learning and Regret." *Journal of Political Economy* 103:739-58.
- Pareto, Vilfredo. 1935. *The Mind and Society*. Ed. Arthur Livingstone. Trans. Andrew Bongiorno and Arthur Livingstone. New York: Harcourt, Brace.
- Parsons, Talcott. 1951. *The Social System*. New York: Free Press.
- . [1939] 1954a. "The Professions and Social Structure." Pp. 34-49 in *Essays in Sociological Theory*. Rev. ed. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . [1940] 1954b. "The Motivation of Economic Activities." Pp. 50-68 in *Essays in Sociological Theory*. Rev. ed. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . [1942] 1954c. "Propaganda and Social Control." Pp. 142-76 in *Essays in Sociological Theory*. Rev. ed. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . [1937] 1968. *The Structure of Social Action*. New York: Free Press.
- Persky, Joseph. 1995. "The Ethology of Homo Economicus." *Journal of Economic Perspectives* 9(2): 22-31.
- Pixley, Jocelyn. 1999a. "Beyond Twin Deficits: Emotions of the Future in the Organizations of Money." *American Journal of Economics and Sociology* 58:1091-1118.
- . 1999b. "Impersonal Trust in Global Mediating Organizations." *Sociological Perspectives* 42:647-71.
- . 2002a. "Emotions and Economics." Pp. 69-89 in *Emotions and Sociology*, ed. Jack Barbalet. Oxford: Basil Blackwell.
- . 2002b. "Finance Organizations, Decisions, and Emotions." *British Journal of Sociology* 53(1): 41-65.
- Pizarro, David. 2000. "Nothing More Than Feelings? The Role of Emotions in Moral Judgment." *Journal for the Theory of Social Behavior* 30(4): 355-75.
- Polanyi, Karl. 1971. *Primitive, Archaic, and Modern Economics: Essays of Karl Polanyi*. Ed. George Dalton. Boston: Beacon Press.
- Reddy, William M. 2001. *The Navigation of Feeling*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Romer, Paul M. 2000. "Thinking and Feeling." *American Economic Review* 90:439-43.
- Rorty, Amelie. 1980. "Agent Regret." Pp. 489-506 in *Explaining Emotions*, ed. Amelie Rorty. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Rothchild, Emma. 2001. *Economic Sentiments: Adam Smith, Condorcet, and the Enlightenment*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shiller, Robert J. 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Shweder, Richard A. 1993. "The Cultural Psychology of the Emotions." Pp. 417-31 in *Handbook of Emotions*, ed. Michael Lewis and Jeannette M. Haviland. New York: Guilford.
- Silverstein, Merrill, Tonya M. Parrott, and Vern L. Bengtson. 1995. "Factors That Predispose Middle-Aged Sons and Daughters to Provide Social Support to Older Parents." *Journal of Marriage and the Family* 57:465-75.
- Simonson, Itamar. 1992. "The Influence of Anticipating Regret and Responsibility on Purchase Decisions." *Journal of Consumer Research* 19:105-18.
- Smelser, Neil J. 1963. *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- . 1990. "Can Individualism Yield a Sociology?" *Contemporary Sociology* 19:778-83.
- . 1992. "The Rational Choice Perspective: A Theoretical Assessment." *Rationality and Society* 4(4): 381-410.
- . 1995. "Economic Rationality as a Religious System." Pp. 73-92 in *Rethinking Materialism*, ed. Robert Wuthnow. Grand Rapids, Mich.: William Eerdmans.
- . 1998. "The Rational and the Ambivalent in the Social Sciences." *American Sociological Review* 63: 1-15.
- Smith, Adam. [1759] 2000. *The Theory of Moral Sentiments*. New York: Prometheus Books.
- Smith-Lovin, Lynn. 1993. "Can Emotionality and Rationality Be Reconciled?" *Rationality and Society* 5(2): 283-93.
- Solomon, Robert C. 1980. "Emotion and Choice." Pp. 251-80 in *Explaining Emotions*, ed. Amelie Rorty. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Stanley, Manfred. 1968. "Nature, Culture, and Scarcity: Foreword to a Theoretical Synthesis." *American Sociological Review* 33:855-70.
- Sutton, Robert I. 1991. "Maintaining Norms about Expressed Emotions: The Case of Bill Collectors." *Administrative Science Quarterly* 36:245-68.
- Thompson, E. P. 1971. "The Moral Economy of the English Crowd in the Eighteenth Century." *Past and Present* 50:76-136.
- Titus, Sandra L., Paul C. Rosenblatt, and Roxanne M. Anderson. 1979. "Family Conflict over Inheritance of Property." *Family Coordinator* 28(3): 337-46.
- Tsiros, Michael, and Vikas Mittal. 2000. "Regret: A Model of Its Antecedents and Consequences in Consumer Decision Making." *Journal of Consumer Research* 26:401-17.
- Turner, Jonathan H. 2000. *On the Origins of Human Emotions*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Watson, Gary. 1999. "Disordered Appetites: Addiction,

- Compulsion, and Dependence. Pp. 3-28 in *Addiction: Entries and Exits*, ed. Jon Elster. New York: Russell Sage Foundation.
- Watt, Ian. [1957] 2001. *The Rise of the Novel*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Weber, Max. [1920] 1976. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Trans. Talcott Parsons. New York: Charles Scribner's Sons.
- . 1978. *Economy and Society*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Vol. 2. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Zelizer, Viviana A. 1985. *Pricing the Priceless Child*. New York: Basic Books.
- . 2002. "Intimate Transactions." Pp. 274-300 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.

## 第 2 篇



# 经济核心：经济系统、制度和行为

## A 部分 微观社会经济

第 7 章 古代地中海世界的经济社会学

第 8 章 全球经济：组织、治理和发展

第 9 章 国际经济秩序的经济社会学

第 10 章 后共产主义经济体系





# 第 7 章 古代地中海世界的经济社会学\*

伊安·莫里斯和 J. G. 曼宁  
(Ian Morris and J. G. Manning)

## 导言

### 问题与目标

在这篇文章中,我们回顾古地中海世界的经济社会学(大约公元前 3000 - 公元 700 年)。在经济社会学历史上,古地中海占据着无可取代的地位,马克思([1857 - 1858]1964)认为,在向资本主义和共产主义发展过程中,古代奴隶生产方式发挥了重要作用;韦伯([1921]1958,[1909]1976)认为,比较古地中海与中世纪西欧的社会理想类型对于解释资本主义的出现十分重要;Polanyi (Polanyi, Arensberg 和 Pearson1957)认为,对于再分配和早期市场方面的研究,古巴比伦和雅典是重要案例;更近的 Michael Mann(1986,73 - 340)把古地中海作为他的《社会权力的资源》一书中第一卷的核心内容。一些社会学家追溯古代以说明当代社会构成的深刻历史根源,而其他社会学家则正好相反,把我们自己的时代与古地中海相比,来强调现代的特质。但是,就这两个群体而论,自从学科创建以来,古地中海丰富的考证,制度的多样性和它在欧洲及中东历史上的重要性,都使得地中海成为比较社会学中有价值的研究资源(例如,Swedberg 在本书中的论述)。因为一个世纪以前,在欧洲、北美和世界上其他深受这些区域影响的地区,高等教育使中上层家庭中的男性青少年习惯性地学习希腊语、拉丁语和

古代史,同时由于绝大部分社会学家受他们自己等级的影响,他们习惯于用古代史作比较。而这在人们意料之中的。但是,随后在 20 世纪后 40 年发生在阶级和教育上的变迁使得这种现象不再那么普遍(Phinney 1989)。一些学者也担心主流社会科学家正逐渐远离历史研究而转向更为正式的模型研究。而人本主义者却正对因果解释失去兴趣,由于社会学家使用古代案例来阐明他们观点明显地比一个世纪前要少,所以很少有社会学家真正看到长期历史比较法的巨大价值;同时,越来越多的专业古代历史学家也较看重当今经济社会学的问题和方法,而在过去他们却并没有这样做。本文的目标是说明古地中海研究中的重大问题和它们与更广泛的经济社会学领域的联系。[131]

我们在第一部分中用很大篇幅来定义我们的关键术语,但在此之前,我们要关注古代历史学家与经济社会学家在他们工作方法中体现出的一种重要区别,它通常会导致理解障碍。这两个领域中学者作品的受众不同,他们在与拥有不同观点的人争论时形成了自己的观点。经济社会学家倾向于将他们的工作定义为反主流经济学,对相同的现象作出了不同解释,这些解释没有将经济行为嵌(disembed)于更大的社会背景中(Smelser 和 Swedberg,本卷;Dobbin,本卷)而在古代历史中,主流思想是一种自由人文传统(liberal humanities tradition),强调哲学与经验的细节胜过模型建构和经济现象整合在一起(Morris 2001a;

Morris 和 Manning 2004)。那些可以被称为古代经济社会学家的历史学家取得的许多学术成就旨在说服人文学者相信经济现象的重要性,而非说服经济学家相信社会学现象的重要性。经济社会学家考虑经济结构与表现形式时(经济结构的表现形式几乎根本没有被研究过)挑战了经济学家,而古代经济历史学家在考虑经济结构与经典文献记录时也挑战了主流学者。预期受众、语调和风格的不同会给经济社会学家和古代历史学家之间的交流造成困难。我们希望这一章能为再次介绍这些领域做出一些贡献。【132】

在我们界定几个术语之后,下一部分将描述古地中海世界的一些参数(证据的本质、基本的历史叙述、环境和技术)。有些读者已经对这些主题很熟悉并可能希望跳过这一节,但是如果没有这一节的背景材料,那些几乎不了解古地中海历史的经济社会学家可能很难理解我们在接下来的章节中所回顾的观点。本章第三部分描述古代经济社会学的几种主要模式。第四部分关注争论的三个主要领域:国家、城市和经济增长。

## 定义

首先,我们把经济社会学作为一种理解世界的方法,假定:(1)经济行为是一种社会行为;(2)经济行为是由社会定位的;(3)经济制度是社会结构(Granovetter 和 Swedberg 1992, 6)。Neil Smelser(1963, 27-28)在一个经典的叙述中,把这一领域关注的核心定义为在人际互动中经济现象、群体行为与制度、规范和价值所占据的地位。所有这些已经成为古代经济社会学中的主要观点。一些已经为大众所接受的社会学方法(最明显的是网络分析),在研究古代中几乎没有发挥作用。而其他诸如研究性别和家务劳动的方法,也只是刚刚开始受到认真关注(Saller)。

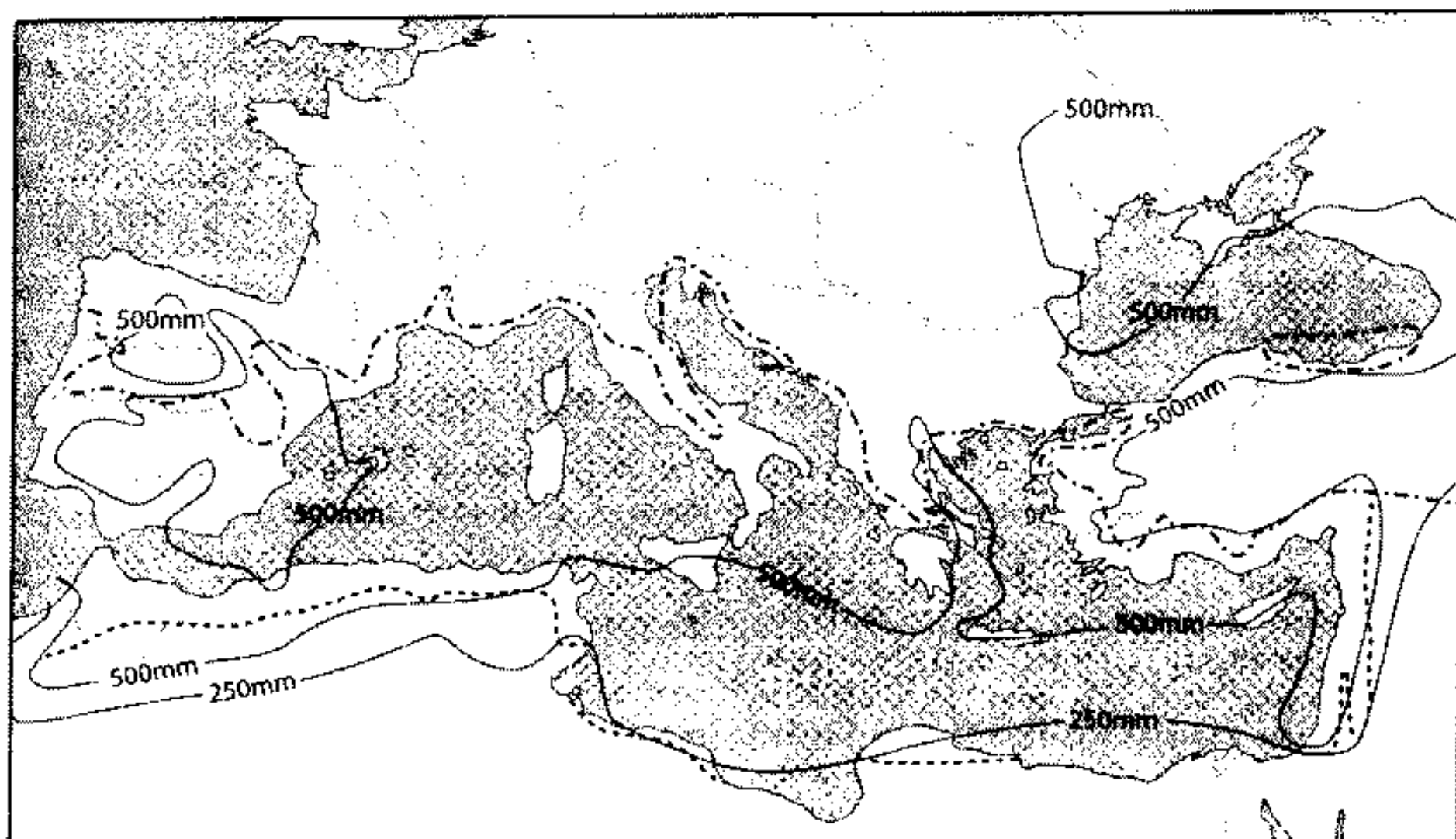
就古代而言,我们这里所指的时期是从约公

元前 3000 年复杂社会出现,一直到公元 17 世纪至 18 世纪地中海被划分为基督教与伊斯兰教两个领域。我们所指的地中海是那些邻海的区域并具有以下特征:(a)炎热、干燥的夏天和凉爽、潮湿的冬天;(b)旷野、丘陵和山脉与荒地的紧凑排列;(c)主要栽培谷物、橄榄和葡萄酒这三种“地中海农作物”(Mediterranean triad)(图 1)。这些关于古代和地中海两者的定义横越了传统学术中对劳动的划分,并立即把我们卷入争论中去(Manning 和 Morris 2004)。自从 18 世纪,古代历史学家通常从地理上把地中海划分为古典主义学者研究的西北希腊—罗马文化和由东方学家研究的东南埃及和近东文化。这种划分(马克思和韦伯也持相同观点)背后的观点认为现代欧洲来自于古代埃及和罗马。因此,欧洲和美国古典主义学者研究我们的起源,而研究东方的学者研究其他的起源(在 Said 1978; Bernal 1987; Morris 1994 的分析)。这种模式依赖于一种高度意识形态的假设,这种假设认为必须及时地追溯欧洲与世界其他地区的不同。尽管,在 20 世纪末越来越多的学者反对这种欧洲中心论模式(见 Blaut 2000),并且,自称“加利福尼亚学派”(California School)的历史社会学家直到公元 1700 年仍然对它提出异议,但是欧亚大陆文化间的相似性已经大大超过了地区间不同,这意味着我们应该在近几百年而非千年时间的跨度内为欧美的迅速发展寻求解释(例如 Frank 1998; Goldstone 1998, 2000; Wong 1998, 2001; Stokes 2001)。

这些观点提出了一些有关特有分析单位的基本问题。19 和 20 世纪对大多数的比较主义者而言,主要的问题是希腊—罗马文化与现代欧洲和北美之间的关系;而对加利福尼亚学派的拥护者而言,自新石器时代至 17 或 18 世纪,主要的分析单位是所有前工业化社会先进的有机/农耕经济,而 18 世纪后期的是矿物—能源经济(我们从

Wrigley 1988 年的著作中获得这些术语)。但是,还没有一个群体提出他们自己的用来进行持久分析的核心范畴。在 20 世纪 90 年代,越来越多的古代历史学家认为地中海在它的沿海社区中轻易地建立起了联系,所以一起研究这些社区是有意义的,而非在希腊—罗马文化和近东之间强

加区分。这种观点常常引用了 Fernand Braudel 对 16 世纪地中海的经典论述来自于这种方法中最先进的观点。Peregrine Horden 和 Nicholas Purcell (2000) 认为,用这种方法中最先进的观点,对前工业化社会地中海进行地理上和空间上的划分都是无益的。〔133〕



——等雨量线 (250 毫帕与 500 毫帕)  
 - - - 橄榄种植的北边界  
 ····· 地中海蔬菜种植的南边界

图 1 地中海区域的生态边界 (Horden 和 Purcell 2000, 地图 1)

我们认为, Horden 和 Purcell 的立场的某些方面都有些言过其实 (Morris, forthcoming a), 但对于许多文化和经济问题——特别是对于古代经济社会学的整体概略而论, 我们正逐渐达成一致: 地中海盆地是一个恰当的分析单位。至于其他问题, 通过关注地中海个别部分或将所有前工业化社会放在一起讨论, 我们就有可能清楚地理解。

也就是说, 尖锐的定义问题仍然存在。正如没有关注安特卫普和伦敦, Braudel 就不可能写出

早期现代的地中海历史一样; 没有关注美索不达米亚和伊朗, 我们就不可能理解公元前的后三千年的地中海; 没有关注罗马帝国的北方诸省, 就不可能了解公元 1000 年的地中海。地理界线的设置也提出了一些编年问题: 旧的以前经典/东方的差别与编年上的经典/非经典界限共同存在, 用希腊和拉丁的研究传统来定义“经典”, 通常认为这始于荷马 (ca. 700 B. C.) 终于奥古斯丁 (ca. A. D. 400)。如果我们忽略地理上的划分, 编



年的区分几乎没有意义。相反,我们从社会经济的范畴出发,就不是始于荷马,而是以大约公元前3000年的最早的国家为开端,不是终于奥古斯丁,而是以遵循他的生命轨迹而发生的人口统计上、经济上和智力上的转变为终点,到公元8世纪导致了一个分裂的地中海世界(见Hodges和Whitehouse 1983;Haldon 1997)。

## 参数

### 证据

古地中海幸存的证据与现代世界经济社会学家惯用的不同,而且这些证据在地中海随时间与空间发生巨大变化。主要的问题是:首先,只有极少数古代组织收集了关于经济问题的系统性数据;第二,意外的保存和发现使得我们的证据显得更支离破碎。3500年来,只有一个长期连续的价格体系从整个地中海流域幸存了下来,这些资料是来自巴比伦的天文日记,在公元前454至73年间,他们每月记下大麦、海枣、类似于芥菜的cuscuta、小豆蔻、芝麻和羊毛的价钱,另外还记载对月亮和行星的观察(Slotsky 1997)。但是,对这些独特的文献怎样进行解释也存在严重问题(例如,Grainger 1999;Aperghis 2001;Temin 2002)。受Ahiqar Scroll启发,我们灵光一闪:一份来自于罗马时代埃及南部巨大的犹太社区的草纸文献可追溯到公元前475年,它记载了来自埃及港口的部分减税资料。这份原始文献列举的内容有:36艘船、进口葡萄酒、油、木材、羊毛和毯子还有出口的矿物、苏打(Porten和Yardeni 1993,82~195)。这是一份极具意义的文献,但是我们不知道这些船能有多大代表性,或者是否这(未知的)港口本身就具有典型性;正如古巴比伦的价格一样,主要问题就是如何去解读文献(Briant和Descat

1998)。这些同类问题也适用于宏大的考古学发现,如在远离以色列海岸的深水中找到的两艘大约公元前750年的腓尼基人的船只(Ballard et al 2002);仅凭定义,我们缺乏必要的情景信息去解释说明这些独一无二的发现。〔134〕

最重要的证据不是来自于某一次著名的发现,而是来自于对大量较粗陋的有关经济事务文献的收集。在美索不达米亚,用泥板文书记载着存货清单、贸易和商业交易是始于公元前约2500年。它们在年代和地理上的分布是不平均的,大多数来自诸如神庙、宫殿等大型机构。然而,来自公元前19世纪Kanesh和Assyria之间私人贸易公司交易的15,000片文书(Özgüç 1959,1986)和来自公元前5世纪古巴比伦Mûrashû家族的其他大量文书揭示了经济的其他部分内容(Stolper 1985)。在公元前第一个千年,美索不达米亚逐渐转向使用草纸文献,它不是那么易于保存。然而,在埃及沙漠中,那些通常用来记载每日贸易的草纸文献确实幸存下来,尽管一些被埃及学家称为“档案”的文书没有作为系统的商业记载而组织起来,并且通常还会有些严重的脱漏。公元前3世纪1700份Zenon的记录就以这种档案闻名于世(Orrieux 1985)。相反,在希腊和罗马,几乎没有真实的商业文件幸存下来,但是丰富的文学传统证实了精英的态度和意识形态,而碑铭则记录了一些国家活动。散落在罗马埃及(Rathbone 1997)和公元前4世纪雅典的文献大部分幸存了下来(<http://nomisma.geschichte.uni-bremen.de>)。依此,我们可以收集一整套价格和薪资数据,但对于都市中心而言,它们仍是支离破碎、零乱和带有偏见的。始于公元5世纪,教堂记录和圣教生活逐渐成为了证据。最后,出现了一套庞大的考古资料再次在时间和空间上不均匀地分布着,并由多变的构造和恢复过程塑造,但可能比书面记载更概括(Morris 2004)。

总的来说,证据是支离破碎、模棱两可且难以理解的,整体解释和细节观点都具有争议。对有些事情我们很清楚(例如公元前19世纪的宫殿,Mari),但对其他的我们几乎一无所知(例如,古希腊私人部门的工资)。通过诉诸假设的事实,只能解决少数几个要点;更常见的是,古代历史学家把相当多的聪明才智用于发现代表性数据,或对可检验的假设的内含进行解释而假设本身是不能被解释的。

### 一种基本的政治叙述,公元前3000年至公元800年

正如我们在引言中指出的,一些读者对把古地中海世界作为比较案例来研究很感兴趣,他们可能发现叙事史的概括是十分有用的。

大约公元前8500年,定居农业开始出现于美索不达米亚的丘陵侧翼(图2),那里有利于耕作谷物和家养大型动物的独特条件。直到大约公元前5500年,当那里的人民学会利用灌溉时,美索不达米亚本身的优势就显得不那么重要了。这需要大量的劳动,但是也制造了大量产物。到公元前3000年,城邦星罗棋布在南美索不达米亚(Sumer),它们拥有10,000或更多的人口、实行灌溉农业、锻造青铜、修筑庙宇,使用带有简单写作体系的行政系统。

尼罗河、印度河和黄河流域有一些类似的发展。但是,埃及从很早前就从美索不达米亚划分出来。大约公元前3100年,Menes联合尼罗河流域形成了一个单独的王国,在那里,美索不达米亚的精英们声称有接近神的特殊途径,而埃及法老实际上声称自己为神。在美索不达米亚,城邦就是规范。大约公元前2300年,Akkad的Sargon从波斯湾到美索不达米亚建立了一个帝国,他的孙子Naram-Sin主张神学。但在公元前2200年

后,沙漠的侵袭瓦解了这个帝国。一个世纪以后,Ur城市建起了另一个伟大的帝国,但是侵略者在约公元前2000年将它推翻了。〔135〕

尽管独立的帝国总在起起落落,但近东体系仍在不懈地扩张。相似的宫殿、字体和艺术出现在公元前2500年前的地中海东部诸国和岛屿(Levant)、伊朗的西南部。到公元前2000年,它们建于伊朗高原,顺波斯港而下,横跨安那托利亚(小亚细亚),到达克利特之上。到公元前1600年,在希腊(大陆上)出现了宫殿。到公元前1400年,爱琴海的货物抵达地中海。这是一个强有力的、扩张主义者的体系;处于其边缘的社会要么没有被引入这个体系的轨道,要么调整制度对其进行抵制。这个时期也处于一种“跨国时代”:远距离的贸易兴盛起来,艺术风格被传播,并且皇室也实行内部联姻。

在西地中海有一种向复杂社会转变的独立趋势,但它们都瓦解为更加平等的形式。最成功的例子是在西班牙的东南部,那里有干燥的气候和必需的灌溉。也许准精英们只有当拥有了足够的地理范围才能战胜他的反对者。

这种扩张直到公元前1200年结束。从希腊到叙利亚,宫殿燃烧殆尽,我们确实不知道为什么会这样,尽管公元前10世纪80年代的埃及文本谈到了“海民”(Peoples of the Sea)战争的内容,亚述和后来的希腊文本也提及了侵略。经文还包括地震、气候变化和经济紧张等方面的证据。在希腊,宫殿消失了,同时消失的还有B类线性文字的音节手稿。赫提(Hittite)人的王国于公元前1200年衰落,不久,亚述在公元前1100年后衰落,埃及于公元前11世纪60年代瓦解。人口减少、远距离贸易萎缩,国家消失。在公元前1200年以前没有建立宫殿的西地中海却并没有经历类似的“黑暗时期”,但在公元前1050后与东地中海的联系几乎消失。

在始于约公元前 1100 年的塞浦路斯,直到公元前 900 年的西地中海,铁取代青铜作为武器,还没有一个人能证明这曾形成过重要影响,但是复兴的迹象出现在公元前 10 世纪的东地中海。腓尼基的商人航行到爱琴海和西部,亚述开始成为

重要强国。为了掠夺东部,它的国王对叙利亚发动了大规模的侵略。对供品的迫切追求,使得许多城邦与部落在他们的航道上分崩离析,处于无政府状态,而其他的则组织起来进行了反击,成立了新的国家。【136】



图 2 本章中主要提及的国家和地区

8 世纪见证了整个地中海周边大幅度的人口增长,远距离贸易接触也在极大扩展。到公元前 700 年,腓尼基人和希腊人定居在西地中海时,地域间的贸易几乎必然地超过了 1200 年前的水平。当城邦在简单的“黑暗时期”社会中形成时,8 世纪的希腊经历了特别快速的人口增长和较大的社会变革。在西西里岛和意大利南部定居的城邦是独立的并且占领了沿海平原。这种土地攫取使希腊直接控制的可耕种面积增加了一倍多。相反,腓尼基的开拓者罕有地征服了内陆腹地,这一切来自日益增长的向亚述人进贡的压力和

可能被驱逐到西部的威胁。亚述王总是为现金不顾一切,他们不得不通过封赏他们的贵族以得到军队,这意味着一旦他们如 8 世纪 80 年代那样怯于侵略,中央集权就会被削弱。地方统治者的溃败往往就会有频繁的政治。但当 Tiglath-Pileser 三世在 744 年其中一次的政变中攫取了政权时,他控制了所有的贵族开始中央集权,扩充军队,税收体系化。亚述研究者认为,直到此时,一个真正的帝国才开始,而 Tiglath-Pileser 所要求的贡物对腓尼基各城市施加了棘轮般的压力,刺激他们增强贸易。这个新亚述帝国标志着一种突破:从此

时直到公元20世纪,大帝国一直统治着近东。

亚述征服了也许是古代世界最富有的部落——巴比伦(至少有过100,000居民)和埃及,占领了以色列,并使犹太王国(Judah)成了它的附属国,反抗亚述的阿叙儿神对形成犹太的一神教和教义都发挥了重大作用。直到公元前650年,亚述帝国还是史上最大的国家,但是却正在经历着过度扩张,最早的遗迹可以追溯到公元前7世纪30年代。但它在公元前615-612的一次反叛联盟中突然瓦解了。然后,米底亚和巴比伦人互相之间划分了界限。在公元前550年,Persis省反抗;在一次单独的战役中,波斯人塞勒斯占领了米底亚人的王国,然后获取了巴比伦,征服了安娜托利亚。在公元前530年,他远征到了中亚,却客死在那里。他的儿子于公元前525年占领了埃及,使得波斯成为有史以来世界上最大的帝国,可能拥有3500万附属国人口。这种快速的扩张对统治精英的更替发挥了重大作用;在打败其他国王后,波斯人几乎没有改变他们所征服的事物,不是把自己的人安置在以前由本土贵族占据过的地方,就是(更好地)说服地方统治精英保证忠诚。埃及一座著名的雕像基座在500年前立刻由Udjahorresne建立起来,便很好地表明了波斯体制如何能有效利用这些地方精英。在公元前6世纪头十年,大流士(Darius)对帝国组织进行了改革,使波斯成为有史以来最富有最强大最广阔的帝国。

大流士迁入到欧洲,合并了巴尔干半岛的部分区域并征服了希腊许多城邦。到公元前500年希腊一些城邦人口众多、生活富裕,它们逐渐形成了不同形式的资本集权。斯巴达大量投资于一种人力资本;斯巴达平民——士兵都是全职军人,他们在公元前7世纪至公元前371年间都没有经历过大的战役,其他希腊社区决定以不同方式投资于人力资本,由于有较高的文化水平并培

育了公民意识(在雅典可能达到10%),自由的成年男性(通常是居民人口的10%至20%)能在公开投票中决定重要问题。希腊帝国内部在公元前499至公元前494年间爆发了一次民众叛乱后,大流士派出了一小支军队去惩罚支持叛乱的雅典人。出人意料的是,公元前490年,雅典人在马拉松城击退了一次大规模的袭击;而且,在公元前480年,希腊人抵挡了更大的一次袭击。这使得雅典人成为地中海上最强大的一支海军力量。公元前5世纪,雅典人以新的形式集聚资本,投资于商船和防御工事;但是,斯巴达在伯罗奔尼撒半岛战争(公元前431-404)中的胜利中断了雅典人的发展,而且,没有其他希腊城市集结起来超越这个城邦网络。

纵观公元前4世纪的大部分时间,尽管有埃及的瓦解和西部诸省的公然叛乱,波斯仍然通过金融财政操控着希腊,但是权力的平衡仍在变动着。在青铜时代,具有扩张性的东部地中海体系对正在发展的国家有潜在的影响,使各种机制适应它们自己的需要。在公元前4世纪,实践证明这种外围潜在的影响比国家自身拥有的核心力量更大。迦太基开始成为一个重要的经济强国,罗马攻克了意大利半岛;而马基顿王国征服了巴尔干半岛、希腊诸城,然后,仅在十年间,征服了整个波斯帝国。亚历山大试图融合马基顿与波斯的统治精英们,但在公元前301年:敌视他的敌对继任者把整个帝国分成了三个王国,历史学家们称为“希腊化”。到公元前250年,从希腊到东方出现了平稳的迁移。埃及的亚历山大港市的人口可能增长到了20万。美索不达米亚和亚述的希腊城市人口也达到了六位数。【137】

但是在西部地中海的外围部分,已经在人力、财富和组织上超过了古希腊王国。在公元前264到201年间,罗马在两次重大战争中打败了迦太基,然后,在公元前200年攻击了马基顿王国。罗



马人侵入近东,在公元前 188 年粉碎了叙利亚的 Seleucid 王国。同时,帕提亚人从中亚渗透到伊朗,从其他方面瓦解了 Seleucid 王国。直到 7 世纪普鲁士出现之前,公元前 2 世纪罗马在西班牙也开展了一场持久的游击战。与任何国家相比,它可能拥有最高的参战率。根据希腊历史学家波力比阿在大约公元前 150 年的记载,“罗马人以他们的法则几乎统治了整个定居社会将近 53 年 [220 - 167 B. C. ],这在人类历史上是一个无人能及的成就”(1.1)。这其中包括了数以百万计的死亡、众多的放逐和在金融危机、革命和实质为无政府状态下的古希腊王国的崩溃。

直接导致了古代史上的不安定和最大的资源转移。罗马城逐渐强大,它拥有百万居民,通过税收、租金和贸易,地中海的许多地方为它提供食物。直到公元前 2 世纪 30 年代,一次农业危机席卷了意大利:在这场危机中,因为罗马军团人多势众,贵族通过他们的胜利可以购买土地,并用战争中俘获的百万奴隶为他们耕作,不断为城市供应食物而致富;这些都使被剥夺的农民别无选择地迁移到了罗马,他们进一步扩展城市市场或者参军,一些古代历史学家称之为“战争—奴隶—战争循环圈”:它产生了一个反馈过程,使贵族富有并迫使意大利自由的农民倾家荡产。造成了富有的贵族和迫使意大利自由农民直到破产的反馈的过程。但是随着剥夺的加剧,更少的人符合军事服务所需的财产资格;罗马大军日益饥饿,并由此带来了危机:在公元前 133 至 122 年间,当格拉古兄弟试图强制国家制度对土地进行重新分配时,罗马的寡头政治支持者谋杀了他们。在公元前 107 年废除军费开支解决了一些问题,但也造成了一些新问题:当士兵被遣散时,他们现在惟将军的土地封赏而马首是瞻,而且军队成为一支独立的力量。当由真正意义上私人军队支持的将军们口

述命令参议院会急剧引起海外战争,从而使将军和对土地渴望的士兵忙于战事,这种情况下政治合法性被瓦解了。在公元前 60 年,庞培、克拉苏和恺撒等三位最富有、最杰出的将军形成了秘密的政治同盟,他们通过使用金钱和在自身之间划分所有职责的伎俩来践踏宪法。公元前 50 年代,为维持这种同盟,恺撒被授权去征服高卢,而这却造就了另一支更庞大的军队。恺撒和庞培在公元前 49 至 45 年间又一次发动了国内战争。恺撒赢得了战争,但在公元前 44 年,对他的谋杀引发了另一系列的战争,最终以公元前 31 年罗马帝国首任皇帝屋大维的胜利而终结。

屋大维起用了奥古斯都这个名字和其独裁者的功能而非形式。数百万人死亡,荒废的土地无法计算,但是,精英们竭尽全力的联合与奥古斯都对军队、经济职责和帝国象征意义的灵活处理,共同引领了地中海流域两个世纪的和平年代。人口增长、城市繁荣、税率稳定,一些量度、语言和法律标准化,还有一些交流不断得到了改进。在公元 200 年,这个帝国已经拥有了五到六千万居民,他们中可能有 15% 居住在人口超过 2 万的城市里。平均课税负担近似 2% 至 3%,遍布帝国的遗迹证实了富有贵族的存在,居民的平均生活水平也有提高,在开始的两个世纪可能翻了几乎一番。早期现代荷兰或英国的经济增长都不能与罗马帝国或任何其他地中海社会相匹配,更别谈那些工业化经济国家了,尽管如此,作为前工业化社会人均经济持续增长的重要例证,罗马与中国的宋代是并肩齐名的。

大约自公元前 1000 年后的这些年对地中海而言极具挑战:发生了许多的国内战争,但只有极少数主要人口迁出中亚。这在公元 2 世纪却发生了变化。游牧民族进入中国和伊朗,渗进中欧的德国,其中一些部落越过莱茵河和多瑙河,进入到罗马帝国。通常,罗马人欢迎他们作为新兵

和纳税人，但是庞杂的群体引起了骚乱。在公元2世纪60年代，大量的侵略和瘟疫也同时抵达了罗马帝国。这种状况一直持续到了3世纪30年代，但那时的国境线已经土崩瓦解了。德国把被它侵吞的雅典和意大利联合了起来。50年间经历了20位帝国皇帝的统治。由于无力支付庞大的军需，他们就使铸币贬值。出于对中央政府的绝望，高卢和叙利亚脱离了出去。使情况变得更糟的是，Sapor一世在波斯建立了一个充满攻击性的萨桑王朝，并于244年杀害了一位罗马皇帝，于260年俘虏了另一位罗马皇帝。人口迁移逐渐减缓、瘟疫解除和军队改革使公元3世纪70年代到80年代经历了一次复苏。西罗马帝国主要的乡村与越来越多的东部城镇之间产生了差距。当贵族不得不逐渐篡夺提供安全保障的国家职权时，地方权力膨胀。他们不惜以集中税收为代价不断提高租金。〔138〕

在公元3世纪90年代，戴克里先（Diocletian）扩充了军队和税收，并尝试控制通货膨胀。他也迫害日益成长的基督教徒中的少数派，但是在公元312年的一次国内战争中，康斯坦丁宣称自己就是一名基督教徒。在他取得王位后，教堂成为帝国中最富有的机构。康斯坦丁继续军事和财政改革，既然离东部中心太远了，他就把国都从罗马迁到处于希腊城中适当位置的拜占庭，并由他重新命名为康斯坦丁堡。这个帝国繁荣兴盛于公元4世纪。但根本问题仍然存在，大约公元370年，匈奴人离开中亚并把哥特人赶到西部，随之而来的结果是推动德国人走在他们前面。许多帝国都是“被德意志化”的：德国籍将军率领的德国军队为罗马反抗德国侵略者，这些侵略者经常仅把自己看做是想成为罗马一员的人。军队仍需壮大，但人口却在减少，而教堂和大地主们不可能被征税。精英文化也在改变，如基督教在教义的核心部分取代了罗

马。在公元378年，一大群哥特人逃离了控制，捣毁了罗马军队。在巴尔干半岛各国内部进行了疯狂的侵略。大约在公元350年，经过康斯坦丁改革后看起来如此强大的帝国现在却松散了。406年，高卢被侵占。410年，哥特人控制了罗马。这个西方罗马帝国被瓦解为许多更小的王国，虽然名义上是罗马，但实际上是德国。

476年的奥多埃塞（Odoacer，日耳曼民族领袖），哥特废除了罗慕路斯·奥古斯图卢斯的王位，正式结束了西罗马帝国，尽管在很多方面，这并不是一个重要的转变。这种趋势自从3世纪以来一直持续着，伴随着人口、国家权力、城市的锐减，地方交易日益增加并货币化。东部（通常被称为拜占庭）帝国复兴，在6世纪30年代，东罗马帝国皇帝甚至重新征服了西部部分地区。然而，当新的入侵开始时，这种努力耗尽了拜占庭的资源。直到公元6世纪80年代，其获得的部分利益丧失殆尽。一次更沉重的崩溃打击了整个地中海：瘟疫的卷土重来，人口减少，大量土地被遗弃和贸易暴跌。

这种人口和经济的崩溃是古代向中古（中世纪）变迁的一部分原因。18世纪，随着地中海在政治或宗教上被分为伊斯兰教、东正教和天主教三个区域，阿拉伯人的多次征服提供了变迁的另一部分原因。正如4世纪西罗马帝国被“德意志化”一样，随着拜占庭和波斯两国人都定居于阿拉伯领土内并被征召入伍，东罗马帝国被“阿拉伯化”。由于无力应付16世纪晚期的各种危机，在波斯进攻之前，拜占庭就几乎要崩溃。波斯人攻占了叙利亚、巴勒斯坦和埃及，并在626年威胁到了康斯坦丁堡。但在穆罕默德死于632年时，拜占庭重新恢复到原来的状态，于是近东出现了权力真空。与在大约3000年前的Akkad帝国中Sargon的遭遇一样，向沙漠外的迁移推翻了一个被削弱了的制度结构。最初的阿拉

伯征战见证了伊斯兰教阿拉伯人与那些对拜占庭和波斯效忠的阿拉伯人之间的斗争。这些回教徒可能在636年击溃了拜占庭军队。耶路撒冷在638年,埃及在641年,萨桑王朝的波斯在642年纷纷衰落。这些结果引发了庞大的人口流动。674年到678年间康斯坦丁堡被围困,并在717年至718年间再度被围困,那时伊斯兰教的军队蔓延到了印度、撒马尔罕和西班牙,他们只是在732年快接近巴黎时才被阻击,并于751年深陷于中亚。但9世纪,他们继续占领了西西里岛和克利特岛。

7世纪和8世纪的磨难使拜占庭发生了转变。封建制度的联系建立在土地之上,反偶像崇拜者的激烈争论有效地终结了精英古典文化。到800年,地中海世界分裂为3个阵营:位于东部和南部精力充沛富有创造力的伊斯兰教;位于中部的被掠夺蹂躏、苦苦挣扎的拜占庭正统基督教;位于西部的倒退、贫乏、人口递减的天主基督教徒。

## 自然环境

我们已把簇拥在地中海各沿岸的社区定义为我们的分析单位——“这些社区的分布像池塘周围的青蛙们”,它是柏拉图在公元前4世纪的雅典所定义的(*Phaedo* 109B)。其一致的特征之一是相同的气候。由于在所有前工业化社会中,生态学在构建经济生活中是最重要的因素。因此,这一节中我们将描述基本的生态学参数。[139]

现代地中海的夏天炎热干燥,海平面温度在七八月达到了40℃,而在5月至次年9月间几乎没什么雨水。在阴冷潮湿的冬天,有时海平面温度可达到冰点。而10月到次年4月间,降雨量为250-500毫米。尽管有许多重要的变化,但文本和用花粉证明的资料表明这在古代是非

常真实的。特别是,大约公元前800年,从北部山区气候到大西洋气候的转变使气温下降了2℃之多,增加了冬季降雨的数量和可靠性,形成了一种像目前这样的气候(Lamb 1972-77)。在公元前1500-900年期间和公元前200年至公元350年期间,更多是干燥的天气,公元350年以后更多的是雨水和寒冷的天气。气候也许和疾病有关,从而产生了死亡率和人口统计学(Galloway 1986)。在气候温和的地区,冬季的呼吸道疾病是前工业化社会主要的杀手,气候温暖的时期与人口增长时期相一致。在地中海地区,夏季的肠道疾病和疟疾是主要杀手,气候凉爽的时期与人口增长时期相一致。炎热干燥的公元前12世纪到公元前9世纪见证了气候温和的欧洲在人口上的增长,但地中海人口却减少了;公元前8世纪以后气候更凉爽、潮湿的时期则见证了相反的现象(欧洲人口减少,地中海人口增加)(Bouzek 1997)。同样的,从公元350年开始,气候变冷,地中海人口增长,但是英格兰的人口却减少(Greene 1986, 81-86; M. Jones 1996, 186-243; Scheidel 2001a, 78-79)。

短期变化也很重要。地中海农民面临的巨大问题是每年年降雨量的变化:平均降雨量可以供应农作物所需,但是它却年复一年地波动着。雅典在1931年到1960年间的降雨量变化很大,致使每隔20年大麦歉收一次,每隔4年小麦歉收一次,每隔4年豆类歉收3次。花粉资料、树木的年轮和文本都表明这些数字应用于古代太过于宽泛(Garnsey 1988, 8-16)。根据公元前3世纪希腊的一句谚语“年景培育了庄稼,而不是土地”(the year makes the crop, not the soil)(泰奥弗拉斯托斯,《种植史》8.7.6)。由于有更可靠的冬季雨水,亚大西洋的气候更有利于地中海农民,而干燥时期更适宜于被罗马帝国扩张到的气候温和的欧洲,因为在那里雨水有可能使

肥沃的基土变得太湿重而不适于耕犁。

地中海地形特征大多数为平原、丘陵和近海山脉，而充斥其间的各种微生物却最具代表性（Horden 和 Purcell 2000）。从总体上看，平原用来种植粮食，丘陵适宜于藤蔓植物、橄榄树和冬季牧草，山脉适宜于夏季牧草，平原通常比较小，并被丘陵链隔开；西西里岛大平原和狄瑟利大平原以产粮区而闻名。海岸线呈现非常深的锯齿状，可能近 90% 的居民居住在近海 2 到 3 天步程内的平原。海洋把世界连在一起，海上航行比陆路旅行更快捷、便宜。根据公元 301 年戴克里先的价格公告，把一担谷物在内陆运输 10 英里相当于将其航运到地中海中途。

当然也存在地理变化。最早的文明出现在具有低降雨量的沿河流域。即使是最顽强的农作物——大麦，也需要 200 毫米的冬季雨水，而这是无法从幼发拉底河、底格里斯河和尼罗河的流域中得到的。埃塞俄比亚山脉的夏季雨水引发尼罗河的洪水，这正好及时地为埃及农民种植农作物带来了丰富的淤泥，然后有限的冬季雨水为农作物施肥。春季收割之后，地面干裂以保持通风和防止盐化。灌溉使农民能够扩大被水淹过的地区，保留住水分，在夏季为第二季农作物施肥。然而，在美索不达米亚，春季的洪水恰恰起到了反作用，那里的农民不得已将水保存得更久，这就导致了一些技术性难题。但是，一旦掌握了这些技术，在公元前 4000 年，就可能有 25:1 的产出率，高达所有雨水灌溉农业的 5 到 6 倍。由此可见，埃及和美索不达米亚通常是定居式的生活方式，主要集聚在仅一到两公里宽几百公里长的带状地区；这种耕作带的外部却是荒漠。仅仅在少数地方，如尼罗河三角洲和 Fayyum 低气压带，这种规则才会被打破。

在最近几年里，古代历史学家们已经认识到在气候、生态和能推动人口以及更大的经济

结构的疾病群之间相互联系的重要性（特别在 Scheidel 2001b; Sallares 2002）。研究仍处于早期阶段，但有迹象表明疟疾在地中海流域的经济史上扮演了比我们迄今已意识到的更重要的角色。

## 技术

技术是简单的。所有古代社会都是 E. A. Wrigley (1988) 所谓的先进的有机经济，它依赖于植物、树木和动物提供的工具和动力。在一篇著名的文章中，Finley (1965) 认为，唯一重要的技术进步发生在不久前或中世纪。他总结到，纵贯古代大部分时间，技术是停滞的，因为奴隶的劳动力很低廉，不用为发明或购买机器而花钱。〔140〕

这只有部分是正确的。我们将列举三个例子来说明。

1. 农业上，在农作物和动物（始于 ca. 8500 B.C.）的种植和饲养以及灌溉的发展（ca. 5000）之后，一场“第二次产品革命”（Sherratt 1997, 158–248）开发出了畜力和副产品。在公元前 4500 年的苏美尔，动物被套上轭具去犁地。到公元前 3500 年，这项实践普及到了波兰和英格兰，而且到公元前 3000 年，以轮带动的交通工具也得以使用。但是希腊诗人海希奥德（Hesiod）大约在公元前 700 年（《工作和日子》423–38）中描述过的手推车和犁似乎还只是旧式的样式。大力推犁可以翻转湿粘的泥土，这在气候温和的欧洲极其重要，但这项技术直到公元 6 世纪才出现（L. White 1962, 39–69）。施肥的强度也有变化，一些罗马人为施肥而饲养一些特别的家畜。但是进步不仅是要使非常古老的地中海技术适应当地的环境，而且还包括以工具和动物为形式的资本逐渐积累（特别在长久的罗马和平时期）。

2. 冶金上，青铜和铁制品的冶炼技术分别



在大约公元前 3000 年和 1100 年被掌握。尽管过程花费了几个世纪的时间,但每一项都被广泛传播。地中海文明从没掌握过高质量的冶钢技术,他们的钢不得不从印度进口。自公元前 3 世纪开始,中国铁匠已开始铸铁,但直到公元 18 世纪,欧洲的风箱仍然无法提高到足够高的温度。由于农业发展的影响,附带的改进包括可获得性金属在数量上的剧增,但是却没有根本性的技术改变。

3. 造船业上,重要的一次进步发生在早期。到公元前 2500 年,建造船体的基本模式已经构造出来了,这是一种由内部支架支撑的边缘连接的木板组成的船体。青铜时代的船只,如 Ulu Burun 失事船只 (ca. 1300 B. C.), 非常小,顶多载重 30 吨。希腊人加上了沉重的木质龙骨。Alonnisos 失事船 (ca. 400 B. C.) 装载了 120 多吨货物,但追溯到公元前 500 到 100 年间的大多数失事船,它们的载重都在 30 到 50 吨之间 (Gibbins 2001)。到公元前 1 世纪,罗马商船最多达到了 100 至 150 吨。载重 500 吨是不常见的,有一艘公元 2 世纪的船达到了 1200 吨 (Greene 1986, 20 - 28; Parker 1992)。直到 15 世纪前,罗马建造的船还是欧洲最大的。但是船的缆索仍然很原始,众所周知的是船口盖纵梁帆,但大部分船只很可能是靠一个正方形的主帆。如同农业和冶金业一样,造船业的进步是微小和附带的。

只有少数杰出的发明家,如公元前 3 世纪亚历山大港的 Ktesibios,其功绩在于发明了液压机关、金属弹簧、水钟、水泵;公元 1 世纪同样来自亚历山大港的希罗 (hero) 发明了操控神庙大门的蒸汽发动机、硬币运作的圣水自动贩卖机和类似天文测量仪器。正如 Antikythera Mechanism (机构) 所显示的那样,古代世界已有技术性的工程师,公元前 1 世纪被发现的失事船只

中的天文机器使用了复杂的齿轮,并把几何学运用于再现太阳、月亮和行星的运行。但是正如 Finley 强调的 (1965),最引人注目的事情是:(a) 这些发明中的大部分成果仅是供精英们娱乐的玩具;(b) 只有很少的发明是用于实践的,如天文测量仪、力泵、阿基米得的螺丝钉。在前工业化社会,古希腊与中国因拥有最高创造力的科学精英而齐名 (Lloyd 2002),并且它是最有数理知识的古文化之一 (Netz 2002);但在科学精英与广大生产者之间存在着狭隘交流渠道,它与科学革命时期的西欧有着根本性的差别 (参见 Mokyr 2002)。

Finley (1965) 认为不存在散播革新的推动力,他是通过重复这样一个故事来说明的 (Suetonius, 18): 公元 1 世纪 70 年代的一位发明家向一位罗马皇帝展示一台用来移动圆柱的机器时,皇帝把他赶走了,并说这将饿死罗马的穷人。他把罗马的失败归结为水磨坊的利用,并把这种情况作为他的测试案例,这使罗马迈开了远离有机经济的第一步。随后的数据说明水磨坊大约发明于公元前 100 年,但到公元 5 世纪才被大力推广。但是新的发现改变了这种描述 (Wokander 1984; Oleson 1984; K. White 1984; Lewis 1997; Wilson 2002)。在公元前 260 到 230 年间的亚历山大港出现了一股水利发明的浪潮,包括起重设备、泵和磨坊。瑞士的 Chaplis 在公元 57 年到 58 年间建造了一个水磨坊。而在法国 Barbegal 复杂的水磨坊可追溯到公元 3 世纪晚期,事实上它建于公元 100 到 120 年 (Leveau 1996, 145 - 49); 更复杂的水磨坊建于 3 世纪的罗马 (Wilson 2000)。开凿出的山路也已经证实了 Pliny 的“长者宣言” (the Elder's claims) (《自然历史》33. 21. 72 - 77): 在 1 世纪用水力来降低西班牙矿山的水床和显出矿石。很可能直到公元 150 年,水利设备才在罗马国内普及,这也许是由军

队传播开来的。〔141〕

Finley 谈及停滞是错误的 (Greene 2000)。对微小改进措施的积累与向非动物能源迈出的第一步对于欧洲的经济的发展十分重要 (Greif 2004)。但这并不意味着古代出现过一场技术革命: 与同时期的中国或欧洲中世纪相比水平很低 (见 Mokyr 1990, 19 - 30, 193 - 208; Angresano 1991, 29 - 56)。

## 成就

农业产量为古代经济社会学设置了一些基本参数。我们几乎没有直接的数字。最佳的数据来自罗马帝国, 却充满了争议。余下的许多时间, 我们依赖于比较性证据和对保存下来的骨头和种子进行的考古学分析。

主要的差别存在于人工灌溉和雨水灌溉的农业之间。在埃及和美索不达米亚, 最晚从公元前 3000 年开始, 前者产出比在 12:1 到 24:1 之间, 但是只是以较高的资本投资和劳动力的投入为代价。纵观古代, 美索不达米亚和埃及都维持过高人口数。在罗马帝国统治下, 埃及人口可能至少有 500 万, 这个数字直到 19 世纪才再次达到 (Scheide 2001b), 而且它还是主要的谷物出口国。罗马历史学家保守地假设埃及的产出比为 10:1 (Rathbone 1991, 242 - 44), 尽管当地的农作物产出比可能会高出很多 (Rowlandson 1996, 247 - 52)。

Varro (《关于农业》1.44.1), Columella (3.3.4) 和 Cicero (2nd Verrine 3.112) 提供了一些公元前 1 世纪和公元 1 世纪时的意大利产出比数据。Varro 说, 在伊特鲁利亚, 产出比可以在 10:1 和 15:1 之间变化, 西西里岛的西塞罗 (Cicero), 在每公顷 160 千克种子的播种率下, 好年景中的小麦产出比为 8:1 (1,300kg/ha), 在特别好的年景里, 年产出比可达到 10:1

(1,625kg/ha)。但 Columella 说在意大利大部分地区, 谷类产出比为 4:1 都十分罕见, 这暗示着更低的产出比是很正常的。Varro 和西塞罗的数字似乎很高, 但是相对 Columella 的证据大多数历史学家更支持他们。Garnsey 和 Saller (1987, 82) 简述: “除了不信任, 我们对 Columella 无能为力。”而 Herry Pleket (1993, 323) 评论说罗马农业的成功导致 “经历了黑暗时期后, 在中世纪早期的增长意味着向一个 ‘正常水平线’ 的回归, 而非一场所谓的农业革命”。另一方面, 在相当广泛的基础上, Keith Hopkins (2002, 197 - 203) 认为产出比更接近 Columella 的数据。目前, 似乎还没有明显的方法解决这个问题。

我们有关希腊的数据还很贫乏: 如果完全地依赖比较得出的证据的话, Garnsey (1992, 148) 认为, 在公元前 4 世纪的雅典, 典型的小麦产出比达到了 4.8:1, 而大麦达到了 6:1 (按 130 千克每公顷翻种, 每公顷收获 625 至 770 千克小麦)。到公元前 500 年最晚期, 希腊主要城市长期依赖于谷物进口。

就目前我们所能了解的而言, 粮食短缺是不可预言的, 但在整个古代却是常见的, 尽管大量人口死于营养不良的真正饥荒比较罕见, 并且通常伴有其政治原因 (Garnsey 1988)。但在只有极少数人们饿死的同时, 大部分人的口粮还是匮乏的。骨髓证据证明童年起长期的营养不良很普遍, 严重缺少营养的阶段也很常见 (Garnsey 1999, 34 - 61)。在实验性样本中, 特定年龄的身高与营养水平紧密关联 (Floud, Wachter 和 Gregory 1990); 骨骼研究显示了古代相对稳定的身高。Rick Steckel 正在编制一套系统的数据, 专为欧洲设置的。就像他和 Rose 为美国建构的一样 (Steckel 和 Rose 2002)。但已经很清楚的是, 大部分古地中海样本说明成年男性的平均身

高在 163–168cm 的范围内,接近于 Robert Fogel (1993) 曾用来定义“矮个”人口的 168cm 的限值。大部分古人都是矮小的、憔悴的,他们经常遭受疾病和饥饿,还要肩负沉重的寄生者。

在以下关于城市的章节中,我们将为古代的经济增长提供证据。关于人均增长,即 Eric Jones ([1988] 2000) 称作“密集增长”的论据是有争议的。但是一些集聚的和粗放的增长是不可否认的。按 19 世纪和 20 世纪的标准,古代的增长缓慢到难以察觉,但与其他大多数前工业化社会相比,一些时期却经历了主要的改进——如公元前 550 年到公元前 300 年的希腊,或公元前 200 年到公元 200 年的西罗马帝国 (Saller 2002; Morris 2003); 在古代大部分时间里,人均消费量很可能低于生存水平,但公元 2 世纪,在地中海的大多数地方,消费量提高了 50 个百分点。Robert Lucas (2002) 最近指出:纵贯大部分农业历史,人均消费量已近似于每人 500 到 600 美元 (1985 U. S.); 如果古地中海在某种程度上,达到 800 美元,那么古代的经济成就不会比 17 世纪的西欧差很多。[142]

## 古代经济社会学的模型

当德国历史学家们反对进化体系,并把希腊置于从封闭的、家庭的经济通往现代工业经济的阶梯的底端时,他们几乎没有针对 19 世纪 90 年代以前的古代经济作过系统分析。这场所谓的尚古主义者与现代主义者的辩论延续了 12 年。专业的古代历史学家普遍断定希腊和罗马基本上类似于现代欧洲,但只是某种小层面上的类似 (Finley 1979)。Finley (1965, 12) 不屑于古代历史学家对 Adam Smith 观点的幼稚看法,并试图通过把历史学家的注意力吸引到追溯韦伯传统的古代经济学上来加以修正。当把 Finley

有关韦伯模式的观点称为“一种新的正派学说”时, Hopkins (1983a, xi) 很有可能言过其实了。但直到 Finley 逝世的 1986 年,在寻找一种一致性理论框架的历史学家中,他从韦伯和 Polanyi 的贡献中发展出的实证论可能是最有影响力的方法。在这一节,我们描述实证论者模式的发展和成就以及 20 世纪 90 年代对这些模式的回应。

### 韦伯

古代经济社会学的开端正好与专业古代历史学家们所致力的尚古主义者与现代主义者之间的辩论处于同一时期,而韦伯试图证明古代并不真正从属于一个早期—现代的层面 (韦伯 [1891] 1962; [1909] 1976; [1922] 1968, 1212–1372)。韦伯 ([1909] 1976, 69–79) 概括了一种古代国家的“七分法进化类型学”(seven-part evolutionary typology)。他把类型 1 (简单的没有围墙却有自由的村庄、独立的农民) 和类型 2 (有统治者的小城市,有时会群聚为更大的王国) 看成是整个地中海常见的类型。在近东和埃及,它们进化为类型 4 和类型 5。在类型 4 中,国王们首先称自己为半神或神,并逐渐形成了行政系统和税收,在类型 5 中,他们创造了受压迫的劳动力系统、国家垄断和行政贸易。然而,在地中海,类型 1 和 2 发展到了类型 3,贵族家庭通过垄断战争和从贫民的徭役中榨取的劳动力来取代国王。类型 6 从类型 3 中进化而来,大量的农民负担起军事责任,并废除了贵族党派;在一些情况下,类型 4 进化为类型 7,在民主的城邦中,那里政治军事的参与完全与土地所有权无关。让韦伯从类型 4 到类型 7 感兴趣的是它们与中世纪欧洲城市不同的方式,这些欧洲城市发展了资本主义。在他后来关于城市的文章中 ([1922] 1968, 1212–1372), 韦伯认为所有古代城市都是消费者城市,都市精英通过各种

形式的税收和租赁来剥削农村，然后，他们把钱花在这些为他们的生活方式提供劳动力的都市贫民身上。另一方面，中世纪城市是生产者城市，通过为农村生产粮食进行大规模的商品交换与舶来品进口，它们实行自给自足。古代的类型6和类型7（希腊—罗马城市）在古代是最先进的城市，但是即使是这样，它们没有抓住资本主义的根源，因为经济活动从属于更有利可图的军事/政治上的对经济收益的追求。这意味着希腊和罗马人把他们自己看做是具有兄弟般情谊的战士中的主要成员，他们最关心的是在军事集团中维持自己的一席之地：“在古代，全盛时期的城邦保留其作为技术上最先进的军事同盟的特点：古代市民有参与城邦管理权力。”（〔1922〕1968，1354）在这样一种情境下，多种经济关系不能放置在一个原始—现代的连续体中。它们只会起到不同的作用：“与所有处于古代和中世纪的政治集团的情况一样，地位分层也强有力地渗透到一个集团，这里，一个人绝不能单纯谈到今天我们所理解的自由市场竞争。”（937）只有在债务危机的情况下，社会关系才能排除地位考虑，并且紧密与市场关系相结合，从而创造真正的阶级群体（303-4，931）。韦伯认为，为理解古代经济，我们必须首先了解古代政治。〔143〕

### Karl Polanyi

由于新版出版物的快节奏，韦伯关于美索不达米亚的论述（〔1909〕1976，83-104）几乎一经著书就过时了，并且它对近东的史料编纂影响甚微。韦伯对希腊和罗马的论述与古代历史学家对韦伯的经验知识范围的理解有冲突，他们无力辨清韦伯关于经济隶属于政治的观点与最近不足信的尚古主义者立场之间的区别。就一代人而论，极少数非常认同韦伯观点的希腊—罗马历史学家，如 Johannes Hasebroek

（1926，1928〔1933〕）要么遭受众辱，要么被忽视（见 Cartledge 1983）。在过去的50年，不是从专业的古代历史学家，而是从完全外行的 Karl Polanyi 那里，古代经济社会学才取得非常重大的发展。和韦伯一样，他坚持认为，前资本家社会的经济被嵌入到更广泛的一套社会关系中去，并且不能用新古典的术语进行分析。他提出了由参与交换的三种交换形式。在某些社会里，互惠主义就是规则：物品主要作为礼物流动，这样导致了回报的义务，而货币和市场不起主要作用。在其他社会，中央当局聚敛并瓜分资源，只为货币和市场留下极少份额。再分配是重要机制。他认为，自公元1800年开始，只有在西欧，市场交换挣脱了社会束缚没有嵌入追求利润的所有交换和从属关系中（Polanyi 1944）。

在20世纪40年代晚期，Polanyi 开始相信，唯一能加速他的实体论者进程的方法是通过历史的比较（见 Smelser 和 Swedberg，本卷），以表明曾有过庞大的、复杂的既非资本主义也非共产主义的经济。Polanyi 极少提及韦伯，但他对古代的处理一般会采用韦伯的类型并夸大它们。由于相信在青铜时代，美索不达米亚的所有土地归属于以粮食供养它的工人的神庙，他把巴比伦作为再分配经济最完美的例子。另一方面。他注意到在公元前4世纪的雅典，互惠主义在市民社会内被一种新生的市场经济所取代（Polanyi 1957a，1957b）。

### Leo Oppenheim

在从1953年到1955年的哥伦比亚大学期间，Polanyi 吸引了有才能的专家们参与他关于经济进程制度化的专题研讨会（Polanyi 和 Arensberg 1957）。古代历史学家一般都批评 Polanyi 随意地利用证据，但其中的两位——Oppenheim 和 Finley——继续将 Polanyi 范畴中具有更多细微差别的叙述引进到他们的研究领域。到



20 世纪 50 年代,把近东社会描述为中央集权、再分配指令性经济的旧马克思主义模式让位于亚洲生产方式,在这种生产方式中,国家与从属于神权与政权的乡村社区共存(见 Liverani 2003)。Oppenheim (1957, [1964] 1977) 将自己置身于这些模式和众多自由的理论之间,在远离政权的地方,他看到了大型私人的市场部门。他认为,美索不达米亚的城市居民主要是自由的公民,他们去乡下农场工作养活自己。这种城镇—乡村的相互渗透阻止了市场的形成,并与指令性经济共存(1977, 114)。Oppenheim 的美索不达米亚是再分配与互惠主义的混合物,并保持了长达 3000 年的稳定(1977, 95)。

在 20 世纪的 70 到 80 年代间,近东历史上实体论的各种观点是马克思主义的主要对手。大多数学者所认可的市场作用远大于 Polanyi 所赋予的,形成了如下情境:以神权—政权为基础的再分配过程、手工艺产品和行政贸易伴随着本土互惠主义、个体企业家和自由市场存在,但市场却处在一个明显的从属地位(例如, Lipinski 1979; Briant 1982; Renger 1984, 1994, 1995; Liverani 2004; Bedford 2004)。埃及古物学者比亚述研究学者更关注构建理想类型,但也是在这个领域,20 世纪 70 到 80 年代实体论在反对旧的中央集权论者的理论中取得了进步(例如, Janssen 1975, 1981; Kemp 1989, 232 – 60; Warburton 1997)。

### Moses Finley

Finley 甚至持有比 Oppenheim 更多的批评态度,他拒绝撰写《早期帝国的贸易与市场》,并试图说服 Polanyi 的文献整理者 Harry Pearson 从 Polanyi 1951 年的《人的生计》(*the livelihood of man*, 1977 年出版)的手稿中删除希腊的资料。Finley 的观点比 Polanyi 更接近韦伯的 Neberianian (Morris 1999),但与 Oppenheim 一样,他将 Po-

lanyi 的互惠主义、再分配和市场交换等核心象征意义成为古代历史的核心概念。在他的首部著作《古雅典的土地与信用研究, 500 – 200 B. C.》(1952) 中, Finley 认为被称为界碑 (*horoi*) 的雕刻在石头上的抵押单记录了:精英为了各种诸如婚礼和葬礼等消费目的,试图去增加现金,而不是为投资去创造资本。他宣称:雅典的资本、土地和信用市场是很粗浅的,当雅典需要现金时,他们去亲友那里借无息贷款,而在这些圈子里,贷方必须借。雅典人想致富,但(身份)地位优先于市场因素。与他之前的韦伯和 Polanyi 一样,他总结说,复杂的雅典经济是非资本主义的;帕德农神庙建立在一个被互惠主义主宰的世界里。〔144〕

Finley 否定了把阶级作为一种有用的分析范畴,并把“‘地位’这样一个极其模糊的词作为重要的心理因素”提出来,同时还认为,希腊与罗马在本质上“是相互交叉范畴中的成员”(1973, 51)。多种市场必然存在,但作为商品流通机制,它们的重要性远比不上与公民之间的互惠关系或统治者与被统治者之间的政治关系。在公民与战士 (*citizen-warriors*) 这种人人平等的社区里,市场交换与成员身份是不相符的:“没有足够数量的精英公民准备好从事经济分支,没有那些分支,他们和他们的社区都不能生活在已习惯了的生活水平……他们缺乏意志;即作为一个群体(不论少数派的回应是什么)他们被植入先人为主的价值。”(Finley 1973, 60)。

与韦伯一样,Finley 把希腊—罗马和近东文明看做是从相似的社会形式中演化而来的,韦伯写过,只有极少数青铜时代的爱琴海宫殿被人们所了解,但是 1953 年对 B 类线性文字的解释表明:有点类似于韦伯类型 4 的再分配政权在 1200 年以前的爱琴海已经盛行起来 (Finley

[1957-58] 1981, 199-232)。因此提出了一个显而易见的问题：希腊如何从韦伯的类型4发展到类型3、类型6和类型7，而非类型5。Finley在他的第二本著作《奥地修斯的世界》中认为，在公元前1200年的突然瓦解和介入此期间的黑暗时期销毁了类型4社会中所有的踪迹以后，荷马史诗反映了真实存在于约公元前900年的类型3社会。在这个世界中，竞争性的礼物馈赠使首领中产生了特权阶级，他们通过战争中的胜利赢得了声望，拥有了追随者和财富。从1959年开始，Finley发表了一系列论文，以强调在他看来非常紧迫的问题——希腊如何从荷马时代的特权阶级互惠主义转移到古代雅典人人平等式的互惠主义。他的答案很简单：奴隶制（收录在Finley 1981, 97-175，附加Finley 1968）。他认为公元前7世纪和6世纪的债务危机席卷了具有等级划分地位的荷马体系，这使男人两极分化为（女人明显不在Finley的论述内）两个群体，一个是实践互惠主义的公民群体，另一个是进口的作为私人物品的奴隶群体。地位关系设置了经济参数，而非相反的情况：只有正当的财富资源才可被公民接受，这排除了对其他具有战士手足情谊成员的直接剥削的可能，并抑制了在土地、劳动力或信用等方面各种价格—设置市场的发展。只有成员以外的人应当被剥削，将他们仅有的身体商品化是极端但常见的例子。Polanyi注意到亚里士多德努力地理解公元前4世纪20年代的市场交换的增加，而Finley（1970）目睹了他试图在公平社区内从事没有市场的商品交换进行理论化。

因此古代经济成为历史社会学家而非经济学家的课题。Finley提出了古代社会高度图表式模式的宏大理论。

古代社会由一种身份多元化的社会形态转移到只有奴隶—自由人两种极端身份

的社会形态——这些转移是在一些社会中完成的，而这些社会由于某些明显的因素吸引我们的注意力（例如，古希腊和共和党/早期帝国的罗马）。然后，在罗马帝国统治下，转移被颠倒；古代社会逐渐回归到地位连续体，并转变为我们所称的中世纪世界。（[1957-58] 1981, 132）

## 回应

自从Finley 1986年去世以来，我们对20世纪70年代实体主义者的解释确认了7种主要的回应。

### 回应1：作为普通科学的实体主义

许多历史学家发现了实体主义有很多令人满意的地方并着手填充Finley、Oppenheim等其他学者所忽略的细节（例如Garnsey和Saller 1987；Jongman 1988；Millett 1991；Whittaker 1993；Renger 1994, 1995；Warburton 1997；Möller 2000）。这一点在希腊和近代东方的历史中尤为常见。〔145〕

### 回应2：经验性批判

第二，很大一部分学者，特别是熟悉古代世界特定部分细节的学者，看到了Finley、Oppenheim等人一般性著述中的遗漏和目标的缺失。他们已经写了一系列评论文章来详细指出这些错误（如，Frederiksen 1975；Parkins 1997；Parkins和Smith 1998）。我们看到这些学术成果中有两种倾向。首先，一些研究包含部分有价值的成果，却似乎没有充分地理解实体论者对理想类型的运用。与试图证伪一个高层次的模型，这些评论家们对重复显而易见的真理更感兴趣：因为一个非常抽象的模型（如，消费者城市）在解答非常狭小的历史问题时不会比把它用来开导启发有更大帮助。除此以外，第二部分学者提出

了更重要的争论。一定意义上(很难用模型来准确说明,因为不能从定量的角度表达)一个模型只有在大量数据不符时才能被证伪。一些更复杂的实证批判,特别是来自圣-贝特朗-万-科曼日(Saint-Bertrand-des-Comminges group)学派(Andreau, Briant 和 Descat 1994, 1997; Bresson 2000)已经揭示出实体论模型中的一些重要观点,它们在数据上与实体论模型不太相符,如市场或者银行(Cohen 1992; Andreau 1999)的密度和规模(Deligt 1993)。但是这些研究看来却忽视了不能抽象判断模型好坏的事实:它只能通过与其他模型相比较来估量,而到目前为止这些批评家们无法得出可与之媲美的替代品。

### 回应3: 实体主义和原始主义

第三群人混淆了实体论和原始主义。一些实体论者也许被指责同样是原始主义者,并且Hopkins (1983a) 确认 A. H. M. Jones 和 Finley 发展的模型中的核心部分关注的正是“细胞自足性”(cellular self-sufficiency)。但通常是,历史学家表现得就如说明城市很大(Engles 1990),农业产出有时超出了当地的需求(Mattingly 1995),那里有大规模的非农业生产活动和大量贸易的存在,这些歪曲了实体论者的模型。但是尽管这些评论不足以理论化,它们提供的一些数据却在下面描述过度社会化的评论中是非常有用的。

### 回应4: 欧洲中心主义

第四,从20世纪80年代兴起的反欧洲中心主义也促使一些历史学家去质疑本体论者架构的研究方式。Finley 坚称希腊-罗马世界与近东/埃及世界大大有别,以至于他说“除非我把‘古代’定义为包括[希腊-罗马世界与近东/埃及世界]在一起的世界,否则二者没有共同

点可以谈论,它们不相关的部分诉诸不同模型和概念”(1973, 28)。这一倾向超越了韦伯和 Oppenheim, 他们似乎已经看见了地中海社会的不同,如同相同祖先下进化出的本地的变异。如 Bedford 在一篇文章中提到的那样,“两个地域不属于完全的独立或毫不相关的两个世界;它们已经产生了不同,尽管在历史上和代表性上有相关的社会形式或组织形式”(2004)。如果我们否定这一观点,即我们研究古代社会学时为了解释欧洲比世界其他地域优越的根源,我们也必须对如下的分析的价值产生疑问,即把整个古罗马历史和整个近东/埃及历史堆积起来再将其分成两个相互对照的理想类型(这似乎在韦伯和 Finley 那里显而易见)。Liverani (2004) 和 Bedford (2004) 强调近东经济社会形式的多样性,从历经重商主义的城邦的游牧部落到神权政治的帝国;与此同时在另一个极端,Horan 和 Purcell (2000) 已经质疑了在地中海区域及在过去的三千年不同时期里,划出任何地区间明显界限的价值。

### 回应5: 对过度社会化的批评

第五和第六种回应以 Mark Granovetter 的关于经济社会学中嵌入的经典文章为例。这对我们来说似乎成为非常重要的新方向,我们花了许多时间在这上面。越来越多的历史学家们,特别是研究罗马历史的,批评实体主义对经济行为过度社会化(尽管他们并不使用这个术语)。他们的批评方式多种多样。一个主要的争论是关于罗马的地产管理。Dominic Rathbone (1991) 指出了一个来源于埃及公元3世纪的 Appianus 在地产记录中详细地计算了开支和利率,表明的观点与新古典经济学中的工具化合理性假设相似,直接反驳了韦伯的同质性政治(homo politicus)观点。但是,如果真像古代的零星证据那样可以说明的话,其他的解释也是可能的, Dennis Kehoe

(1993; cf, 1998, 1997) 认为我们不能假设 Appianus 是在衡量了可选的利润之后作出的投资选择; 考虑到罗马、埃及小规模的商业行为和某些人大量的财产, Appianus 绝对没有太多选择。那儿除了投资土地几乎没有资本输出的途径。被迫大量投资土地, 他就试图在一个有着多种参数限定的环境下使其收入最大化。而近期 Paul Christesen (2003) 已经表明在公元前 4 世纪的雅典, 我们可以真实地看见富人们从农业到采矿业再到航海业贷款, 权衡包含在资本输出途径中的风险和可能的利润, 然后在它们中作出合理的选择, 且并不考虑社会规范。他进一步指出不同形式的投资回报率与它所包含的风险等级密切相关这一定律。〔146〕

Keith Hopkins 开创了另一条新道, 他建立了可以被衡量其逻辑连贯性的模型, 并且还暗示这种模型时常被经验主义检验 (1978, 1980, 2002)。他假设罗马帝国在一些地区征收货币税款, 并将这些税款广泛用于大城市人口和边疆沿线的部队。如果这些假设是正确的, 那么纳税人不得不通过卖掉农产品而获得货币, 相应的, 城市人口大量流动和军队不得不用货币购买这些农产品来维持生计。那么, 食品就会从赚取货币的农业者大量流到处于帝国中心及周边的花费货币的区域。到公元前 1 世纪, 罗马城有一百万居民, 他们要消耗非常多的食物, 因而地中海西岸地区大都参与供应。我们没有可以直接检验这一理论的证据, 但发生于公元前 200 年至公元 200 年的来自地中海海难次数的飞速增长以及各省货币贮藏的飞速增长似乎都与 Hopkins 的理论一致, 即货币流通大大影响了贸易量的增长。Finely 曾坚持认为“古代社会没有一个由互相依赖的市场聚集而成的经济体系 (1973, 22 - 23)”; Hopkins 则不这么认为。更进一步地, 他指出罗马运送谷物的船只是如此之大, 其运送

的货物是如此之昂贵, 以至于许多罗马的精英成员们都深入地参与谷物贸易。无论怎样, 西赛罗 (地名) 可以证明 (Hopkins 1983b)。一些历史学家们就 Hopkins 最初的假设展开争论, 认为罗马增加一些税款收入的名目种类, 事实上是一次再分配而不是市场经济, 但以与 Hopkins 相同的方式争论的还有经济学家 Peter Temin (2001)。他指出税款模型的逻辑结论是罗马需要一个比我们已知的更大的行政机构 (Hopkins [1983b, 186] 指出罗马行政机构雇佣人数只占中国的二十分之一)。

大多数对过渡社会化的激进评论既有来自门外汉也有来自古代历史。在一系列的书籍中, Morris Silver (1983, 1985, 1994) 已经攻击了实体论, 使用从近东的原始资料中选出的材料声称在这个区域, 市场主导经济生活, 但没有说服专家相信 (例如, Ranger 1994)。Ellickson 和 Thorland (1995) 已经在他们对近东大陆的法经济学研究中提供了更具支持力与影响力的批评, 认为理性行动者取向“可以是一个对分析人类事件具有无尽价值的探索”。他们声称他们的立场平衡了历史学家们关于古代市场力量的文化和意识形态强制论的“冲突” (1995, 411)。他们预言“经济环境的改变将推进社会成员改变他们的财产制度, 以至于使以下总和减至最低程度: (1) 交易费用; 和 (2) 协调失败的损失费用” (1995, 324 - 325)。在回顾了来自美索不达米亚、埃及和以色列的证据之后, 他们下此结论。

大量引用的证据似乎与我们最初的假设一致, 即一个小且严密的社会团体通常会成功的设置土地所有权的制度, 使其集团成员的福利最大化。当来自于高压统治下的自由来到时, 古代村民似乎已经接受了法经济学理论所预计的将土地所有权分割好的大理石蛋糕 (marble cake)。房屋、花园和小



块耕地的私人所有权；耕地和牧场的公有或制度化的所有权，在这些土地上设置对规模效益的开发或分散风险是必不可少的；还有土地开放网络。记录表明这些设置的社会原动力是具有普遍性的——也就是目前存在的，不考虑一个社会的宗教信仰、伦理构成和其他文化特征。(Ellickson 和 Thorland 1995, 408-9)

回顾近期的关于近东经济历史的争论，Granovetter 已经表明证据的本质没有要求我们在诸如法律经济学和本体论这样极端的立场中作出选择。[147]

在缺乏交易或协调成本的有力证据条件下，检验手头资料和断言它们显示出的这些成本已经被最小化，是极具诱惑性的。这只能在展开这些成本的定义或社会福利的定义之后被争论，以适应已经被发现的真相。这些隐藏的含义是更多的维持一篇关于真理的论文，而非一个经验主义假设的唯一方法 (Granovetter 2004)。

#### 回应 6：对社会化不足的批评

20 世纪 90 年代，就像罗马历史中，关于过度社会化的评论成为主流一样，有关社会化不足的评论开始在希腊历史中流行。自从 20 世纪 60 年代以来，Michel Foucault 宣称思想史可以划分为几个连续的认识论，所有那些知识形式中的真理，契合成为一种主要的、散布的、具有统治力的言论，想要脱离它是不可能的 (Sheridan [1980] 概括 Foucault 的思想)。一些文学批评家认为古典经济学还远远没有成为一个获取欲望逻辑的科学发现，它仅仅只是一种集主观性、叙事性和弱相关性于一体的一个维度，就像政治经济学操纵男性范围内的手段和现实小说操纵女性的手段一样 (例如，Nicholson 1994；

Sherman 1996)。这就是在暗示经济范畴就像所有其他的学科范畴一样，由文化建构的。从文化上分析可以揭示哪些利益是这些代表性建构的，什么利益与之相竞争以及多少这样的文化冲突被协调。

这些观点在古典经济学上赢得了所有现成的观众和一个被文学批评家们所操纵的领域 (例如，Dougherty 和 Kurke 1993)。就像 18 世纪的英国文艺作品，希腊文学专家重新解释了那些以往被当作是经济领域的事物，处于人文主义要求的一定范围外，就如主观性形成的问题，经济历史变成了对经济热情的研究 (例如，Cozzo 1991；Davidson 1997；Balot 2001)。围绕货币时代起源和制度的争论变得越来越多。“新历史学家们”带着一个长达 50 年的议题，即早在 16 世纪初，出于政治原因而非经济原因，希腊人首先用金属铸造了硬币，并将货币时代同自主潮流的转换联系起来。Sitta von Reden (1997, 155) 强调说“金钱的使用在意识形态上的限制是由更大的伦理框架和货币与荣誉的不完全适应创造的，其主体和它自身就是这个框架的一部分”，Leslie Kurke (1990, 12, 35) 看到了“在希腊各种货币发展背后的另一种叙述：一种对存在于传统精英与新兴城市—国家间的价值形成过程和认清谁控制了最广泛的交换范围的不断努力”。并且还认为“关于政治和经济争议的观点不可思议地被身份形成的概念和动乱埋下阴影”。Von Reden 和 Kurke 都在 Jonathan Parry 和 Maurice Bloch (1989) 的“交易订单”模型中得到了灵感，货币采用何种手段，取决于它是用于促进团体长期的利益还是个人短期的利益。但是 Kurke 得出的结论是不同的利益团体对货币设施会作出不同的反应，Von Reden 认为古希腊有一个“嵌入性的货币经济体系”，在这个体系中，“货币其本身并不代表任何特别的事物，比如经

济关系、平均主义、市场等等，而是在特定的制度背景下通过重复的使用而形成意义的”（1997，54）。Kurke 回应道，“Von Reden 的论点……倾向于掩藏所有出现在他所证明的重要的政治和概念改变中的冲突痕迹”（1999，18），并且将希腊对金属货币的不同反映方式与存在于本章一位作者所称为的“中产”和“精英”意识形态中的冲突联系起来（Morris 2000，109-91）。

对社会化不足批评的力量在于它使人们把注意力放到大多数社会经济学家忽略了的问题。它的缺陷是它似乎让我们在竞争性的对话中陷入了一个苍白的、纯理性的探究境地，在这里我们的数据总是从那些精英所代表行为中得出。Kurke 解释：

因为货币制度是复杂的符号系统中的一个多价符号（polyvalent symbol），所以我致力于重构它的符号象征意义，并努力对其进行探索。争论的问题在于谁控制了符号的含义，谁拥有建构价值的文化基本登记制度的能力。当这些问题有着他们“现实生活”的含义时——比如，在公民身份和公民相关的社会学基础上——这样的一种对价值的文化基本登记制度的努力只能是分散型的，并且为了文化想象力的构成在文本、图片和意义行为中奋斗。所以，好像并没有我们想在文本、形象和背后所得到的某种现实，如果我们可以通过耐心地对待来源资料批评和对“事实”的探究来打破他们的遮蔽。在这个范式的争议中，我们的文本的松散结构（文学的和视觉的）正是问题之所在。（1999，23）

#### 回应 7：选择性框架

在近东历史中，坚定的马克思主义传统与

实体主义共同存在，一些学者（特别是意大利的 Liverani 1988 和 Zaccagnini 1989）甚至在两者间摇摆不定。马克思主义者，如韦伯看到了近东历史和早期爱琴海明显相似，在生态和阶级上的不同导致了青铜时代进化线路上的不同。在伊哥洛特人（Igor Diakonoff）复杂的版本中（1991），近东历史有着上、中、下三个阶级，分别对应统治精英、自由的农民和工匠、农奴和奴隶。经济由两部分组成，国家占统治地位的经济和传统的农村、家庭经济。另一方面，希腊—罗马社会单部门经济，在这样一个社会中，国家所起的作用是很小的（Diakonoff 1982）。在公元前 3000 年前亚洲的生产模式取得了一个相对稳定的形式，并在随后的历史中变化很小，因为，这种模式和传统的（奴隶）生产模式不同，并没有潜在的革命性转变。〔148〕

母语为英语的希腊—罗马历史学家，总是会更多地关注到马克思主义（这种马克思主义和前苏维埃政权的马克思主义完全是两码事）。大陆的新马克思主义者通常认为实体主义的观点很有用（例如，在意大利期刊 *Opus* 发表的文章），但是在美国和英国这种关系更具对抗性。马克思主义分析家 Geoffrey de Ste. Croix 的文章《古希腊世界的阶级斗争》始终试图去发展马克思主义分析，但这依赖于对一些关键术语（阶级、斗争、开发）进行有倾向性的重定义。通过奴隶制度和奴隶关系如斯巴达农奴制的崩溃成为一种单一的“非自由劳动力”范畴，Ste. Croix 抹去了再分配到市场的特点，绝大多数受实体主义思想影响的历史学家处于希腊社会历史的中心位置。对实体主义了解不深的 Ste. Croix 认为社会地位作为描述性的范畴是十分有用的（1981），但是，从分析上说，却不是很有用了。这本书得到了马克思主义理论家很高的评价，其中包括 Perry Anderson，但是 Ander-

son 自己的书《从古代到封建制度》受 Finley 和马克思观点的影响,从理论上和经验上都很一致。

和地中海的古代历史相比,地中海考古学发展出多个不同的理论思路。大多数考古学家在实践中以一种鉴赏家或者艺术历史学家的眼光来工作,更多是和博物馆世界相联系,而不是和经济学与社会学相联系。但是,史前的考古学家则是完全不同的,并且在20世纪60年代到70年代之间的某些领域,特别对爱琴海和近东史前的研究与当代北美“新考古学”思想有很多接近的观点(见 Adams 1966, 1981; Renfrew 1972)。新考古学家强调生态、社会进化和系统理论。新考古学家吸收了20世纪60年代的新演变发展的人类学(Service 1962; Fried 1967; 见 Trigger 1998),他们的理论系统部分建立在 Parsons 社会学理论的基础上,部分则建立在控制论的基础上。在80年代类似的分析方式也运用到了对古代世界末期的研究(Hodges 1982; Hodges 和 Whitehouse 1983)。考虑到数据的本质涉及的社会学模型是图表式的,并且尽管古代历史学家一再强调需要对考古学进行定量研究,新考古学通常都无法让学者习惯使用有细微差别的文字资料(例如 Humphreys 1978, 109 - 29; Finley 1975, 87 - 101)。80年代,考古学进入到第二阶段的理论演变中,特别是在社会学家当中,比如 Bourdieu 和 Giddens,他们对反身性方法(reflexive approaches)更加感兴趣(见 Hodder 1982, 1991, 1992)。这地中海考古学家把他们的关注点转移到意识形态和阶级,在90年代,转移关注性别、道德和身份(例如 Hall 1997; Woolf 1998; Morris 2000; Whitley 2001; Meskell 2002)。大部分这样的工作都简单地回避了关于地位结构的实体主义问题。

## 结论

古代的经济历史学家通常对自身领域以外的观点与方法持谨慎的态度。这一学科坚决地拒绝了19世纪90年代大规模演变发展出的模型并忽略了韦伯的研究。在 Oppenheim、Finley 以及其他学者对 Polanyi 实体主义思想推行了20年以后,他的这一思想于20世纪70年代获得了重要的成果。从那以后这一思想成了讨论的主要角色;即使这些问题很少能够回答古代历史学家感兴趣的问题,却很少有理论家能发展统一的较理论化的主题来代替。一些古典主义者发现80年代研究前沿经济学的文化和研究方法是很有用的,但是却很少会对过去20年在社会科学中的一些思想感兴趣。比如新经济社会学、新制度经济学、法律经济学、发展经济学。〔149〕

但那说明,在古代历史中的一些争论有可能会在下个十年使这些领域与经济社会学更加有联系。在最后一部分,让我们来详细讨论一下经济社会学的三个论点。

## 传统经济社会学的三个核心问题

### 国家与市场的出现

国家作为经济行为者特别是市场方面的角色,是经济社会学中最古老的重点问题之一(见 Block 和 Evans, 本卷; Swedberg 1994)。马克思、韦伯与 Polanyi 将国家置于古典社会理论的中心位置。近代东方和埃及历史学家尤其将重点放在了20世纪早期,发展了强大的经济统治者模式。在以前探讨国家结构与环境基础之间的联系时,在埃及与近东的水利文明武断的“东方专制主义”模型中,最重要的是在国家结构下特殊文明的环境和自然优势的角色并不在历

史分析中具有极大重要性 (Berger 1994)。青铜时代王室的思想意识往往代表所有好的事物是来自国王的, 并且一些关于最早石碑的主要发现, 比如大约公元前 2500 年来自拉加升的资料似乎暗示着所有的土地都由寺院拥有。在最发达的中央集权者模式中, Karl Wittfogel (1957) 认为只有神授国王才有力量去组织所需的劳力来建造灌溉系统, 所以美索不达米亚和尼罗河社会必然被高度集中起来。这个问题自从 1970 年以来已经很清楚了, 即很多世纪以来, 在这些地区的灌溉先于中央集权制的国家存在, 并且灌溉工作的控制权通常在地方当局的手里。然而尼罗河山谷的洪水泛滥是国家干预地方经济的一个重要原因, 但分配的“公共”机制与通过像寺庙这样的地方机构制度所进行的更分散的个人交易间的融合更清楚地表明国家与个体之间的互相作用是错综复杂的 (见 Kemp 1989, 232-60)。Finley (1973) 提出将阶级社会与以寺院为中心地位的近东进行对比是过于刻板的并且忽视了个体经济行为者可以作为证据。但是, 中央集权者模式仍然流行, 尤其是在埃及历史中 (见 Manning 2002, 2003)。

Polanyi 强调近东国家作为再分配代理人的角色, 它们构建集中指令性经济, 而古希腊的城邦并非如此。然而, 把所有古代国家城邦定义为国家作为再分配代理人的角色, 也许是更富有成效的, 因为掌权者们试图扩大它们的权力, 也同时满足其意识形态的目标。希腊城邦与罗马的资源再分配和巴比伦一样, 但采用不同的方式, 例如付钱给穷人以支持政府, 发放免费的粮食。我们能够看到, 古典理性类型与近东或埃及的理性类型之间的差别变小, 各种平衡国家掌权者与平民社会之间出现了各种平衡。总体上来说, 掌权者在现代官僚制度的标准下权力很弱。许多古典历史学家发现 Ernest Gellner 的

(1983, 8-18) 著名的“农业—文明” (agro-literate) 的国家模式是有用的。(图 3) Gellner 提出“统治阶层只是总体人口的一小部分, 与大多数农夫严格区分”。这个控制着国家机构的团体成员, 在组织内部分层, 并且使用文化艺术, 比如文学与宗教去安排社会结构, 使自己远离非国家精英。“出于用水平分层顶端的少数派之下”, Gellner 继续道, “这里有另一个世界, 一个横向分离出来的微不足道的社会……国家, 专注于税收, 维护和平, 而无其他” (1983, 9, 10)。总而言之, 国家机构的控制者试图用尽可能少的代价抓住他们所能得到的资源, 主要用于典礼及防御外敌。〔150〕

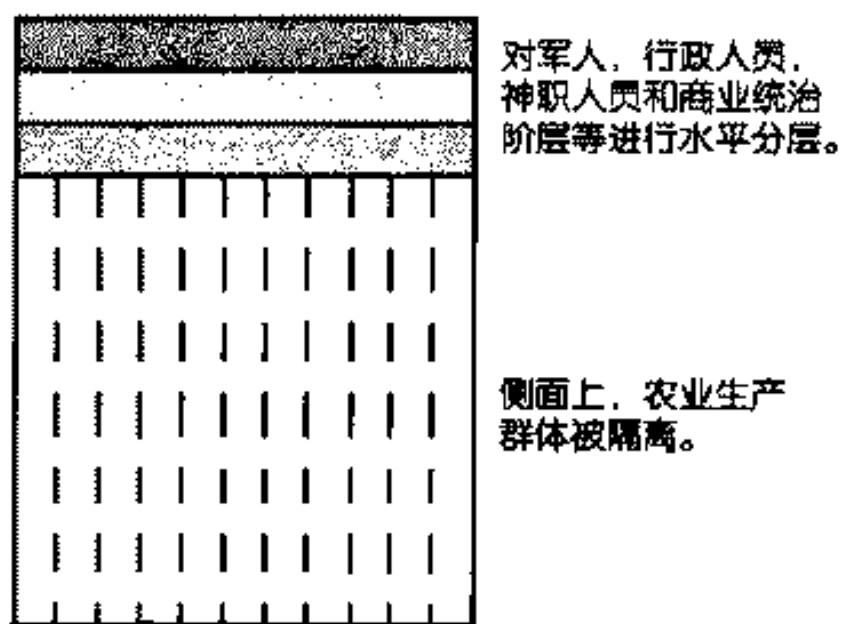


图3 Ernest Gellner 的“农民—知识分子” (agro-literate polity) 模型。如图所示, 虚线表明了农民阶层和其他阶层之间是怎样被距离, 地理和文化有效隔离开来的, 防止其大规模的集体行为。相反, 精英阶层共享着在政体组织内把他们组织在一起的伟大传统, 但也许从非常严格的地位和职业等级上将他们也区分开来。(Gellner 1983, 图 1 之后)

对于古代国家精英来说, 占有社会的大多数财富并不容易, 之前描述的基本生态与技术参数



表现为大部分产品被主要生产者自己消费了,生存必需品之外的产品只有20%。最好的估计显示,即使是在罗马帝国经济最繁荣的时期,中央与地方政府联合所占有的产品量也不会超过总体收入的5% (Hopkins 1980; Goldsmith 1984; Duncan-Jones 1994; Lo Cascil)。在公元前5世纪的雅典帝国,其数额大致相同。由于收入少,官僚制度也就弱,由于官僚制度弱,所获的收入就更少了。许多古代国家依靠农业税收,自我估计的金额,或来自富人的自愿捐助以减轻税收成本。间接税收(尤其是市场与港口应缴款项)通常来自人头税与土地税(事实上没有听说过所得税),大概是因为它们比较好确定和收取 (Goldsmith 1987)。在大帝国里,税收也被分散了,使得中央政府将权力和一部分收益授予一些管理者和总督等人。这会产生严重的主要代理人问题和严重的结构松散问题 (Manning 2003)。Hopkins (2002) 认为罗马帝国在公元3世纪的危机是地方行动比中央努力更有效,并且农村贵族凭借租金对盈余资源的分享使得中央税收骤然跌落到一个危险的低水平。他将这视为一些西方帝国在5世纪时衰败的一个主要的经济原因。

统治精英的行为通常看起来有意干预了经济的正常运行,并且国家行为的新古典模型对经济崩溃的方式是有影响的,同时这种模型并没有解释次最佳(suboptimal)平衡状态的长期存在。不过,也有官员无意识地去降低交易成本和维护财产权,甚至有时候削弱国家权力为自己牟利。初期的罗马帝国也许是最好的例子:边界的军队保卫着国内的安全,国内实行一致的衡量标准和措施,语言在一定程度上方便了交易,国家投资道路、港口以改善运输,并且罗马法律提供了对买卖双方的保护。硬币的流通加快了交易。虽然有相当数量的人不赞同流通硬

币,但即使据最低估计,罗马帝国的部分地方与19世纪前的西欧和北美的任何社会一样,已经高度货币化了。

Eric Jones 认为抑制近代社会经济增长的主要原因是精英的掠夺行为,有时,尽管国家进入所谓“最优时期”(optimality band),他们有足够的力量实施法律和保障财产权,但是他们还没有强大到足以扮演掠夺者的角色。在这种情况下(比如中国的宋朝),生活水平能够提高。罗马帝国初期就可能是另一种情况;古希腊可能也是如此。

## 增长

关于增长的话题在古代经济历史中长期被忽视,被关于国家和城市的话题所掩盖。实体主义给经济效益的研究一个坏名声;并且和那些可疑的证据一起阻止了很多重要的讨论,当罗马考古学家从一开始就宣称帝国早期纯粹的工业规模和 Finley 描述的经济特征不相符合时。现在这一点似乎可以成立了。〔151〕

Hopkins 是唯一一个基于以前的概率大胆提出对人均增长的量化估计研究古罗马文化的人,他认为地中海西部人均产值在公元200年的时候比被罗马征服以前上升了40%至50%。Saller 告诉我们这是一个似是而非的估计,公元200年来以低速率的增长在东方帝国中也有记载。正如我们在对国家角色的讨论中所写到的,罗马提供低成本安全、稳定的市场和货币(大多数情况下)以及较低的运输成本的能力对这一过程起了很大的作用。20年前, Hopkins 记载,罗马帝国时期的手工艺品的数量并没有因为帝国时期生活水平和消费水平的变化而比早先或以后的要多。事实上,来自考古学的一些证据——房屋的大小和质量、国内货物和公共福利设施的数量——与历史学家在工业革命时期的“生活标准问题”是一致的。有人 (Morris 2004) 声称这些指标可以被

量化,他还认为我们可以从中推断公元前800年到公元前300年的希腊,每单位的消费量中有大约50%的增长,整个500年平均下来这代表了每年0.07%的增长。事实上,主要有两个增长时期,公元前800到700年和公元前550到350年,但是即使每单位每年0.1%的增长,仍然只有荷兰在16到17世纪增长的一半。

过去的生活也许是肮脏的、贫穷的、野蛮的、短暂的,但也并非都是如此。Eric Jones ([1988] 2000) 和 Jack Goldstone (2002) 指出前现代经济决不是静止的,地中海前现代经济理论提供了重要的经验支持。增长和衰落呈周期性变化。公元前3000年至公元500年前,古地中海处于一个长期的缓慢增长期,但也是个相对短暂的周期。有趣的是,古希腊和帝国增长的早期都同时伴随有人口的增长;在希腊,公元前2000年中期、14世纪和15世纪中其他生活水平提高的时期都伴随有人口的增长。与通常假设的相反,即使没有技术革命的情况下,生产量也可以比人口增长快。生产总量的增长给人留下了深刻的印象,几乎是地中海西部公元后前两个世纪的四倍。公元前800年到公元前300年间,希腊增长了15至20倍。平均下来,希腊每年总体增长0.5%,这可以与早期现代荷兰相媲美;但是,我们仍然需要记住从不合常理的萧条水平开始的希腊的黑暗时代,它产生了绩效比较评估的衔接问题 (Morris)。到底是什么引起了那时的增长和衰落仍然不清楚。克里特文明时期,古希腊以及早期和晚期的罗马帝国在社会和政府构架上都有很大的不同(重新分配的政权、独立的农民、繁盛的贵族以及一个神权统治的帝国)。某些增长理论强调代表制度的需要,鼓励统治阶级不要对自己征税来避免停滞增长。这也许能应用于古希腊,但对其他情况是没有用的。同样,对于平等的公民权结构抑制了

经济增长的共同争论也没有太多的支持。在不同社会背景下的循环增长需要进一步研究。(cf. Scheidel)。

## 城市

古地中海经常被称为城市的世界。这个世界的第一个10,000或更多的人口集中中心形成于公元前3000年位于美索不达米亚和埃及的河谷流域。到公元后2世纪该流域的总体人口的10%至20%住在人口数为20,000或更多居民的城市里。尽管如此,如韦伯所认为的([1922] 1968, 1212-1372) 比例和规模不是唯一问题,城市经济社会学占决定性地位。在20世纪的大多数时候,古代历史学家建立的城市社会学几乎与近代的完全不同。那里当然有对大量单个城市的描述,Finley 把它认为是“假(pseudo-histories)历史的特点。在这种历史中,每种陈述或预测能在古代文本中找到的,每一个艺术品能找到产地,创造着一个困境,它难以理解、毫无意义,与‘事实’无关”(1985, 61)。Finley (1981, 8) 坚持认为,我们应回归到韦伯的研究思路,而不是将古代城市化的研究仅限于对城市规划、管道和居民的研究。Finley 同意韦伯的观点,认为总体来说,古代城市是消费者的城市。也就是说,它们是控制着大部分农村的精英的家园,以税和租金的方式将其财富拉入城市。然后他们在城市消费这些财富,为其大量的佣人和工人支付工资。中世纪城市则相反,与乡村在政治上经常是独立的。他们要么靠进口外国商品和将其卖给农村居民从而购买食物并生存,或是靠生产制造商品并将其出售并生存。古代的城市是一个消费者的城市;中世纪城市是一个生产者的城市。一个资本家很可能起家于中世纪晚期的生产者城市,而不可能起家于古代的消费者城市。[152]

Finley 把古代历史学家们的注意力转向了韦伯在 1977 年提出的论点 (Finley 1981, 3-23), 并引起了一个伟大研究 (详见 Andreau 和 Hartog 1987-1989)。这个研究的学术成就是多方面的: 古代社会学家通常认为 Finley 对城市的 “tell-all-you-known” 方法的批评是有效的, 但很少有古代历史学家对韦伯的宏观社会学理论问题感兴趣, 以致关于消费者、生产者城市的争议缺乏创见 (例如, Parkins 1997; Parkins 和 Smith 1998), 像把实体主义作为整体来回应一样, 很多时候, 古代历史学家们集中于争论韦伯的高层次理想类型并没有说明这个或那个特定城市的所有已知事实。一些批评家认为指出在哪些市场农民和市民直接交换了商品能证明韦伯关于古代城市本质上是消费者城市的观点是错误的。但这漏掉了最重要的一点。第一个真正的大城市 (人口超过 100,000) 是巴比伦和阿叔尔, 它们是主要帝国的行政中心。巨大的古代城市通过政治手段从农村吸入财富。在美索不达米亚, 这经常通过指令性经济带来贡品或租金 (选自 Mierop 1997), 而在地中海的其他地区, 通过市场机制如财富和高价吸引卖者更为常见。第二种模式很好地描述了古希腊城市: 到公元前 430 年, 雅典人口达到 40,000 或更多, 西纳库斯的人口在 4 世纪早期达到 100,000, 因为它们是国家税流动的中心。这些钱作为支付政治办公和军事服务的费用被再分配给贫困男性公民; 只要他们的消费能力能推动物价高到可以吸引卖家, 城市可以继续发展 (Morris)。在公元前 2000 年的希腊城市则相反, 它们小且很多; 它们通过集中再分配, 从极小的领土摘取财富, 居民大约从未超过 15,000 左右 (Whitelaw 2001; Bennet)。

在公元前 330-320 年, 亚历山大, 伟大的征服者将希腊的体制移植到近东城市。将地中

海市场体系与大城市都允许发展的较老的指令性经济相联系——到公元前 200 年, 埃及的亚历山大城有 250,000 人口 (Scheidel), 安提阿和塞鲁及亚, 每个城市的人口大约超过 100,000。但真正的特大城市是罗马: 收入从征服地流入城市, 在公元前 1 世纪, 人口增长到约一百万。为了能够支持如此巨大的城市, 在易到达港口或可通船的河流的大部分地区, 农村居民生活必须做出巨大改变 (Morley 1996)。Braudel 讲述了早期的现代欧洲, “城镇像电子变压器。它们增长至紧张状态时, 就加速了交换的节奏和人类生活的不断变更” (1981, 479)。在地中海也是同样如此。

然而一些古代历史学家们已经尝试通过宣称在古代城市有生产者去推翻韦伯的消费者/生产者理论, Alberto Ades 和 Edward Glaeser (1995) 提出一个非常与众不同的主张, 与韦伯的理论有着同样重要的内涵。通过提出为什么一些国家的首都 (例如, 阿根廷、日本、墨西哥) 包含 35% 或更多的国家人口, 而其他国家的首都 (例如美国) 只占不到 10% 这一问题, 他们试着通过对 85 个同时期个案和 5 个更详细的调查分析相关变量, 包括古罗马人口在内。他们的结论是 “特大城市最终起源于一小部分权利集中的人手里。这一力量要求领导从腹地吸取财富, 再在首都进行分配, 移民来到城市是因为财富集中的要求, 改变领导权的期望, 领导权更替所带来的动荡局面的镇压和首都的安全, 这一模型在罗马是真实存在的, 公元前 50 年, 甚至在现今的许多国家仍是真实存在的” (1995, 224)。在对公元前 1000 年前希腊城市的调查中, 我们中的一位 (Morris) 发现与 Ades 和 Glaeser 关于 20 世纪的发现相反的, 无论在古代统治精英是民主的 (雅典)、独裁的 (罗马) 或神权的 (亚历山大); 在公元 1000 年, 决定性的因素 (不考虑交通工具的重要变化) 是在一个政治单

元范围内的总体人口,这样的政治单元是统治精英集中于一个可以征税和捐租的首都城市。〔153〕

关于消费者城市的争议大多集中于最大城市,但大多数人口居住在小得多的定居点。考古学家的初步调查已经对这一领域有了一个重要的贡献,它表明地中海的许多部分进入了长期的循环中,在聚集和分散的居住地每个阶段持续了几百年(见 Bintliff 和 Sbonias 1999; Bintliff, Kuna 和 Venclová 2000 的关于证据和问题的本质)。在希腊爱琴海,人口最高峰和鼎盛时期是在公元前4世纪,大城市的集中和最大限度的分散同时发生,也许20%或更多的人口居住在独立的农场及建筑物。可以用花粉证明的资料和(有考古价值的)陶器的碎片分散在乡村中,可能表明施肥的程度,说明在这段时期,乡村耕地比以前更集中(Zangger 等, 1997; Snodgrass 1991; Adult 1999)。来自土耳其帝国时期的证据表明,在分散的事实背后相对集中的居住点是复杂的(Davis 1991),关于原始居住地这方面的研究还有待发展。

最后,我们应该提到 Horden 和 Purcell 的近期争论(2000, 89-122),即韦伯式的类型论,我们应该分解城市的概念,而不是思考韦伯的类型论和对城市类型更准确的定义及在不断流动过程中形成的乡村—城市定居连续性(rural-urban settlement continuity)。这个似乎对我们确实不是那么有用(Shaw 2001; Morris),但实际上它惊人地促使了大城市的增长。

## 结论

社会学创立之父们习惯性地转向了古地中海的研究,用以举例说明他们对经济与社会之

间的相互关系的主张。马克思、恩格斯和韦伯都认真地研究了经济与社会之间的相互关系。庞大的演变理论的衰退降低了社会学对于古代的研究兴趣,但当 Polanyi 在20世纪40年代至50年代间发展了他的宏观社会学模型时,古地中海再次成为一块明显值得研究的地区。Polanyi 用一种韦伯所没有的方式吸引了专业的古代历史学家们,到20世纪70年代,实体主义论是用于在大多数古地中海历史分支中思考经济与社会的最好理论框架。但在过去的30年中,随着新经济社会学作为一个有其自身特点的研究领域出现,古代历史学家们没能跟上社会学的思考方式。反对实体论的观点经常取代了古代经济社会学的重要分析。我们这里认为,这个情况正在开始改变。对实体主义过度社会化的批评,促使古代历史学家们去更认真地思考在古代国家,城市和发展的角色问题;这样做他们会运用各种不同的社会科学方法。这篇文献回顾的3500年的历史,为历史学家们提供了一笔巨大的可用资源,同时由经济社会学家发展的各种模型和方法为我们提供了整理资料的原则,这些原则将继续揭示古代资料中未曾被发现的模式。

(王曼 邱琳 初译 李莎 李涸 译校)

## 参考文献

- Adams, Robert McCormick. 1966. *The Evolution of Urban Society*. Chicago: Aldine.  
———. 1981. *Heartland of Cities*. Chicago: University of Chicago Press.  
Ades, Alberto, and Edward Glaeser. 1995. "Trade and Circuses: Explaining Urban Giants," *Quarterly Journal of Economics* 110:195-227.  
Alston, Richard. *The City in Roman and Byzantine Egypt*. London: Routledge.  
Anderson, Perry. 1974. *Passages from Antiquity to Feudalism*. London: NLB.  
———. 1983. "Geoffrey de Ste. Croix and the Ancient World," *History Workshop Journal* 16:163-87.



- Andreau, Jean. 1999. *Banking and Business in the Roman World*. Trans. Janet Lloyd. Cambridge: Cambridge University Press.
- Andreau, Jean, Pierre Briant, and Raymond Descat, eds. 1994. *Économie antique. Les échanges dans l'antiquité: Le rôle de l'état*. Saint-Bertrand-des-Comminges: Musée archéologique départemental.
- . 1997. *Économie antique. Prix et formation des prix dans les économies antiques*. Saint-Bertrand-des-Comminges: Musée archéologique départemental.
- Andreau, Jean, and François Hartog, eds. 1987–89. "La cité antique? A partir de Moses I. Finley." *Opus* 6–8 (special edition).
- Angresano, James. 1991. *Comparative Economics*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Aperghis, M. 2001. "Population—Production—Taxation—Coinage: A Model for the Seleucid Economy." Pp. 69–102 in *Hellenistic Economies*, ed. Zofia H. Archibald, John Davies, Vincent Gabrielson, and Graham J. Oliver. London: Routledge.
- Ault, Bradley. 1999. "Koprones and Oil Presses at Halieis: Interactions of Town and Country and the Integration of Domestic and Regional Economies." *Hesperia* 68:549–73.
- Balot, Ryan K. 2001. *Greed and Injustice in Classical Athens*. Princeton: Princeton University Press.
- Ballard, Robert, Lawrence Stager, Daniel Master, Dana Yoerger, David Mindell, Louis Whitcomb, Hanu-mant Singh, and Dennis Piechota. 2002. "Iron Age Shipwrecks in Deep Water off Ashkelon, Israel." *American Journal of Archaeology* 106:151–68.
- Bedford, P. 2004. "The Economy of the Near East in the First Millennium B.C.: Evidence and Models." In *The Ancient Economy: Evidence and Models*, ed. J. G. Manning and Ian Morris. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Bennet, J., forthcoming. "The Aegean Late Bronze Age." In *The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World*, ed. Ian Morris, Richard Saller, and Walter Scheidel. Cambridge: Cambridge University Press.
- Berger, J. 1994. "The Economy and the Environment." Pp. 766–97 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Bernal, Martin. 1987. *Black Athena*. Vol. 1, *The Fabrication of Ancient Greece, 1785–1985*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Bintliff, John, Martin Kuna, and Natalie Venclová, eds. 2000. *The Future of Surface Artefact Survey in Europe*. Sheffield: Sheffield Academic.
- Bintliff, John, and Kostas Sionias, eds. 1999. *Reconstructing Past Population Trends in Mediterranean Europe*. Oxford: Oxbow.
- Blaut, James M. 2000. *Eight Eurocentric Historians*. New York: Guilford Press.
- Bouzek, Jan. 1997. *Anatolia and Europe: Cultural Interrelations in the Early Iron Age*. Studies in Mediterranean Archaeology 122. Jönköping: Astronis Forlag.
- Braudel, Fernand. [1949] 1972. *The Mediterranean and the Mediterranean World in the Age of Philip II*. Trans. Siân Reynolds. 2 vols. New York: Harper and Row.
- . 1981. *Civilization and Capitalism*. Vol. 2, *The Wheels of Commerce*. London: Collins.
- Bresson, Alain. 2000. *La cité marchande*. Paris: Ausonius.
- Briant, Pierre. 1982. *Rois, tributs et paysans*. Paris: Les Belles Lettres.
- Briant, Pierre, and R. Descat. 1998. "Un registre douanier de la satrapie d'Égypte à l'époque achéménide (TAD C3,7)." Pp. 59–104 in *Le commerce en Égypte ancienne*, ed. N. Grimal and B. Menu. Cairo: IFAO.
- Burke, Edmund. 1990. "The Economy of Athens in the Classical Era: Some Adjustments to the Primitivist Model." *Transactions of the American Philological Association* 122:199–226.
- Cartledge, P. 1983. "'Trade and Politics' Revisited: Archaic Greece." Pp. 1–15 in *Trade in the Ancient Economy*, ed. Peter Garnsey, Keith Hopkins, and C. R. Whittaker. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Christesen, Paul. 2003. "Economic Rationalism in Fourth-Century B.C.E. Athens." *Greece and Rome* 50:31–56.
- Cohen, Edward E. 1992. *Athenian Economy and Society: A Banking Perspective*. Princeton: Princeton University Press.
- Cozzo, Andrea. 1991. *Le passioni economiche nella Grecia antica*. Palermo: Sellerio.
- Davidson, James. 1997. *Courtesans and Fishcakes: The Consuming Passions of Classical Athens*. New York: St. Martin's Press.
- Davis, Jack. 1991. "Contributions to a Mediterranean Rural Archaeology: Historical Case Studies from the Ottoman Cyclades." *Journal of Mediterranean Archaeology* 4:131–215.
- de Ligt, L. 1993. *Fairs and Markets in the Roman Empire*. Amsterdam: J. C. Gieben.
- Diakonoff, Igor. 1982. "The Structure of Near Eastern Society before the Middle of the 2nd Millennium B.C." Pp. 7–100 in vol. 3 of *Oikumene*, ed. István Hahn. Budapest: Akad. Kiadó.
- , ed. 1991. *Early Antiquity*. Chicago: University of Chicago Press.
- Dougherty, Carol, and Leslie Kurke, eds. 1993. *Cultural Poetics in Archaic Greece*. Oxford: Oxford University Press.
- Duncan-Jones, Richard. 1994. *Money and Government in the Roman Empire*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ellickson, Robert, and Charles Thorland. 1995. "Ancient Land Law: Mesopotamia, Egypt, Israel." *Chicago-Kent Law Review* 71:321–411.
- Engels, Donald. 1990. *Roman Corinth*. Chicago: University of Chicago.

- Finley, Moses I. 1952. *Studies in Land and Credit in Ancient Athens, 500–200 BC*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- . 1954. *The World of Odysseus*. New York: Viking Press.
- . 1965. "Technical Innovation and Economic Progress in the Ancient World." *Economic History Review* 2d ser. 18:29–45.
- . 1968. "Slavery." Pp. 307–13 in vol. 14 of *International Encyclopedia of the Social Sciences*, ed. David I. Sills. New York: Macmillan.
- . 1970. "Aristotle and Economic Analysis." *Past and Present* 47:3–25.
- . 1973. *The Ancient Economy*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1975. *The Use and Abuse of History*. London: Chatto and Windus.
- . [1957–58] 1981. *Economy and Society in Ancient Greece*. Ed. Brent Shaw and Richard Saller. London: Chatto and Windus.
- . 1985. *Ancient History: Evidence and Models*. London: Chatto and Windus.
- , ed. 1979. *The Bücher-Meyer Controversy*. New York: Arno Press.
- Floud, Roderick, Kenneth Wachter, and Annabel Gregory. 1990. *Height, Health, and History: Nutritional Status in the United Kingdom, 1750–1980*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fogel, Robert. 1993. "New Sources and New Techniques for the Study of Secular Trends in Nutritional Status, Health, Mortality, and the Process of Aging." *Historical Methods* 26:5–43.
- Frank, Andre G. 1998. *ReOrient: Global Economy in the Asian Age*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Frederiksen, M. 1975. Review of Finley 1973. *Journal of Roman Studies* 55:170–71.
- Fried, Morton H. 1967. *The Evolution of Political Society*. New York: Random House.
- Galloway, Patrick. 1986. "Long-Term Fluctuations in Climate and Population in the Preindustrial Era." *Population and Development Review* 12: 1–24.
- Garnsey, Peter. 1988. *Famine and Food Supply in the Graeco-Roman World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1992. "Yield of the Land." Pp. 147–53 in *Agriculture in Ancient Greece*, ed. Berit Wells. Stockholm: The Institute.
- . 1999. *Food and Society in Classical Antiquity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garnsey, Peter, and Richard Saller. 1987. *The Roman Empire*. London: Duckworth.
- Gellner, Ernest. 1983. *Nations and Nationalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Gibbins, David. 2001. "Shipwrecks and Hellenistic Trade." Pp. 273–312 in *Hellenistic Economies*, ed. Zofia H. Archibald, John Davies, Vincent Gabrielson, and Graham J. Oliver. London: Routledge.
- Goldsmith, Raymond. 1984. "An Estimate of the Size and Structure of the National Product of the Early Roman Empire." *Review of Income and Wealth* 30: 263–88.
- . 1987. *Premodern Financial Systems*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goldstone, Jack. 1998. "The Problem of the 'Early Modern' World." *Journal of the Economic and Social History of the Orient* 41:249–84.
- . 2000. "The Rise of the West—or Not? A Revision to Socio-economic History." *Sociological Theory* 18:175–92.
- . 2002. "Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the 'Rise of the West' and the Industrial Revolution." *Journal of World History* 13:323–89.
- Grainger, John D. 1999. "Prices in Hellenistic Babylonia." *Journal of the Economic and Social History of the Orient* 42:303–50.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481–510.
- . 2004. "Comment on Liverani and Bedford." In *The Ancient Economy: Evidence and Models*, ed. J. G. Manning and Ian Morris. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Granovetter, Mark, and Richard Swedberg, eds. 1992. *The Sociology of Economic Life*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Greene, Kevin. 1986. *The Archaeology of the Roman Economy*. London: B. T. Batsford.
- . 2000. "Technical Innovation and Economic Progress in the Ancient World: M. I. Finley Reconsidered." *Economic History Review* 53:29–59.
- Greif, Avner. 2004. "Comment on Saller and Hitchner." In *The Ancient Economy: Evidence and Models*, ed. J. G. Manning and Ian Morris. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Haldon, John. 1997. *Byzantium in the Seventh Century*. Rev. ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hall, Jonathan. 1997. *Ethnic Identity in Greek Antiquity*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2002. *Hellenicity: Between Ethnicity and Culture*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hasebroek, Johannes. 1926. *Die Imperialistische Gedanke in Altertum*. Stuttgart: Kohlhammer.
- . [1928] 1933. *Trade and Politics in Ancient Greece*. Trans. L. M. Fraser and D. C. Macgregor. London: G. Bell and Sons.
- . [1931] 1966. *Griechische Wirtschafts- und Gesellschaftsgeschichte*. Hildesheim: Georg Olms.
- Hitchner, R. Forthcoming. *The First Globalization*.
- Hodder, Ian. 1982. *Symbols in Action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1991. *Reading the Past*. 2d ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1992. *Practice and Theory in Archaeology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hodges, Richard. 1982. *Dark Age Economics*. London: Duckworth.
- Hodges, Richard, and David Whitehouse. 1983. *Mo-*

- hammered, Charlemagne, and the Origins of Europe. London: Duckworth.
- Hopkins, Keith. 1978. *Conquerors and Slaves*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1980. "Taxes and Trade in the Roman Empire." *Journal of Roman Studies* 70:101–25.
- . 1983a. Introduction to *Trade in the Ancient Economy*, ed. Peter Garnsey, Keith Hopkins, and C. R. Whittaker. *Trade in the Ancient Economy*. London: Chatto and Windus.
- . 1983b. "Models, Ships, and Staples." Pp. 84–109 in *Trade and Famine in Classical Antiquity*, ed. Peter Garnsey and C. R. Whittaker. Cambridge: Cambridge Philological Society.
- . 2002. "Rome, Taxes, Rents, and Trade." Pp. 190–230 in *The Ancient Economy*, ed. Walter Scheidel and Sitta von Reden. Edinburgh: Edinburgh University Press.
- Horden, Peregrine, and Nicholas Purcell. 2000. *The Corrupting Sea: A Study in Mediterranean History*. Oxford: Blackwell.
- Humphreys, S. C. 1978. *Anthropology and the Greeks*. London: Routledge.
- Janssen, J. J. 1975. "Prolegomena to the Study of Egypt's Economic History during the New Kingdom." *Studien zur Altägyptischen Kultur* 3:127–85.
- . 1981. "Die Struktur der pharaonischen Wirtschaft." *Göttingen Mitteilungen* 48:59–77.
- Jones, Eric. [1988] 2000. *Growth Recurring: Economic Change in World History*. Oxford: Clarendon; repr. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Jones, Michael E. 1996. *The End of Roman Britain*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Jongman, Willem. 1988. *The Economy and Society of Pompeii*. Amsterdam: J. C. Gieben.
- Kehoe, Dennis. 1988. "Allocation of Risk and Investment on the Estates of Pliny the Younger." *Chiron* 18:15–42.
- . 1993. Review of Rathbone 1991. *Journal of Roman Archaeology* 6:476–84.
- . 1997. *Investment, Profit, and Tenancy*. Ann Arbor, Mich.: University of Michigan Press.
- Kemp, Barry. 1989. *Ancient Egypt: Anatomy of a Civilization*. London: Routledge.
- Kurke, Leslie. 1999. *Coins, Bodies, Games, and Gold: The Politics of Meaning in Archaic Greece*. Princeton: Princeton University Press.
- Lamb, H. H. 1972–77. *Climate: Present, Past, and Future*. 2 vols. London: Methuen.
- Leveau, Phillipe. 1996. "The Barbegal Water Mill in Its Environment." *Journal of Roman Archaeology* 9: 137–53.
- Lewis, M. 1997. *Millstone and Hammer: The Origins of Water Power*. Hull: University of Hull.
- Lipinski, Edward, ed. 1979. *State and Temple Economy in the Ancient Near East*. 2 vols. Leuven: Departement Orientalistik.
- Liverani, M. 1988. *Antico Oriente: Storia, società, economia*. Rome: Laterza.
- . 2004. "The Near East: The Bronze Age." In *The Ancient Economy: Evidence and Models*, ed. J. G. Manning and Ian Morris. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Lloyd, G. 2002. *The Ambitions of Curiosity: Understanding the World in Ancient Greece and China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lo Cascio, Elio, forthcoming. "State and Army." In Morris et al., forthcoming.
- Lucas, Robert. 2002. *Lectures on Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press.
- Mann, Michael. 1986. *The Sources of Social Power*. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Manning, J. 2002. "Irrigation et état en Égypte antique." *Annales. Histoire, Sciences Sociales* 57:611–23.
- . 2003. *Land and Power in Ptolemaic Egypt*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Manning, J. G., and Ian Morris, eds. 2004. *The Ancient Economy: Evidence and Models*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Marx, Karl. [1857–58] 1964. *Pre-capitalist Economic Formations*. Ed. E. J. Hobsbawm. Trans. Jack Cohen. London: Lawrence and Wishart.
- Mattingly, David. 1995. *Tripolitania*. London: B. T. Batsford.
- Mattingly, David, and John Salmon, eds. 2001. *Economies beyond Agriculture in the Classical World*. London: Routledge.
- Meskel, Lynn. 1999. *Archaeologies of Social Life*. Oxford: Blackwell.
- . 2002. *Private Life in New Kingdom Egypt*. Princeton: Princeton University Press.
- Millett, Paul. 1991. *Lending and Borrowing in Ancient Athens*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mokyr, Joel. 1990. *The Lever of Riches*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2002. *The Gifts of Athena: Historical Origins of the Knowledge Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Möller, Astrid. 2000. *Naukratis: Trade in Archaic Greece*. Oxford: Oxford University Press.
- Morley, Neville. 1996. *Metropolis and Hinterland*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Morris, Ian. 1994. "Archaeologies of Greece." Pp. 8–47 in *Classical Greece: Ancient Histories and Modern Archaeologies*, ed. Ian Morris. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1999. Foreword to reprint of 2d. ed. Pp. ix–xxvi in *The Ancient Economy*, by Moses I. Finley. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 2000. *Archaeology as Cultural History*. Oxford: Blackwell.
- . 2001a. "Hard Surfaces." Pp. 8–43 in *Money, Labour, and Land*, ed. Paul Cartledge, Edward F. Cohen, and Lin Foxhall. London: Routledge.
- . 2001b. "The Athenian Empire (478–404 B.C.)." <http://www.stanford.edu/group/sshi/empires2.html>.

- . 2004. "Archaeology and Greek Economic History." In *The Ancient Economy: Evidence and Models*, ed. J. G. Manning and Ian Morris. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- . Forthcoming a. "Mediterraneanization." In *Mediterranean Paradigms and the Study of Antiquity*, ed. I. Malkin. Tel Aviv.
- . Forthcoming b. "Economic Growth in Ancient Greece." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.
- . Forthcoming c. "The Growth of Greek Cities in the First Millennium B.C." In *The Archaeology of Preindustrial Cities*, ed. G. Storey.
- Morris, Ian, and J. Manning. 2004. Introduction. In *The Ancient Economy: Evidence and Models*, ed. J. G. Manning and Ian Morris. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Morris, Ian, Richard Saller, and Walter Scheidel, eds. Forthcoming. *The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Netz, Reviel. 2002. "Counter Culture: Towards a History of Greek Numeracy." *History of Science* 40: 321–52.
- Nicholson, Colin. 1994. *Writing and the Rise of Finance: Capital Satires of the Early Eighteenth Century*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton.
- Oleson, John. 1984. *Greek and Roman Mechanical Water-Lifting Devices*. Toronto: University of Toronto Press.
- Olson, Mancur. 2000. *Power and Prosperity*. New York: Basic Books.
- Oppenheim, A. Leo. 1957. "A Bird's-Eye View of Mesopotamian Economic History." Pp. 27–37 *Trade and Market in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . [1964] 1977. *Ancient Mesopotamia*. Rev. ed. completed by Erica Reiner. Chicago: University of Chicago Press.
- Orrieux, Claude. 1985. *Zénon de Caunos, parépidèmos et le destin grec*. Paris: Les Belles-Lettres.
- Özgtiç, Tahsin. 1959. *Kültepe-Kanis I: New Researches at the Center of the Assyrian Trade Colonies*. Ankara: Türk Tarih Kurumu.
- . 1986. *Kültepe-Kanis II: New Researches at the Trading Center of the Ancient Near East*. Ankara: Türk Tarih Kurumu Basımevi.
- Parker, A. J. 1992. *Ancient Shipwrecks of the Mediterranean and the Roman Provinces*. Oxford: Tempus Reparatum.
- Parkins, Helen M., ed. 1997. *Roman Urbanism*. London: Routledge.
- Parkins, Helen M., and Christopher Smith, eds. 1998. *Trade, Traders, and the Ancient City*. London: Routledge.
- Parry, Jonathan, and Maurice Bloch. 1989. "Introduction: Money and the Morality of Exchange." Pp. 1–32 in *Money and the Morality of Exchange*, ed. Jonathan Parry and Maurice Bloch. Cambridge: Cambridge University Press.
- Phinney, Edward. 1989. "The Classics in American Education." Pp. 77–87 in *Classics: A Discipline and Profession in Crisis?* ed. Phyllis Culham and Lowell Edmunds, technical ed. Alden Smith. Lanham, Md.: University Press of America.
- Pleket, H. 1993. "Agriculture in the Roman Empire in Comparative Perspective." Pp. 317–42 in *De agricultura: In memoriam Pieter Willem de Neeve*, ed. H. Sancisi-Weerdenburg. Amsterdam: J. C. Gieben.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- . 1957a. "Marketless Trading in Hammurabi's Time." Pp. 12–56 in *Trade and Markets in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson. Glencoe, Ill.: Free Press.
- . 1957b. "Aristotle Discovers the Economy." Pp. 64–94 in *Trade and Markets in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Polanyi, Karl, and Conrad M. Arensberg. 1957. Preface. Pp. v–xi in *Trade and Markets in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Polanyi, Karl, Conrad M. Arensberg, and Harry W. Pearson, eds. 1957. *Trade and Market in the Early Empires*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Porten, Bezalel, and Ada Yardeni, eds. and trans. 1993. *Textbook of Aramaic Documents from Ancient Egypt*. Vol. 3, *Literature, Accounts, Lists*. Jerusalem: Hebrew University, Dept. of the History of the Jewish People.
- Rathbone, Dominic. 1991. *Economic Rationalism and Rural Society in Third-Century A.D. Egypt: The Heroninos Archive and the Appianus Estate*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1997. "Price and Price Formation in Roman Egypt." Pp. 183–244 in *Économie antique. Prix et formation des prix dans l'économie antiques*. Saint-Bertrand-de-Comminges: Musée archéologique départemental.
- Renfrew, Colin. 1972. *The Emergence of Civilisation*. London: Methuen.
- Renger, Johannes. 1984. "Patterns of Non-institutional Trade and Non-commercial Exchange in Ancient Mesopotamia at the Beginning of the Second Millennium B.C." Pp. 31–123 in *Circulation of Goods in Non-palatial Context in the Ancient Near East*, ed. Alfonso Archi. Rome: Edizioni dell'Ateneo.
- . 1994. "On Economic Structures in Ancient Mesopotamia." *Orientalia* n.s. 63:157–208.
- . 1995. "Institutional, Communal, and Individual Ownership or Possession of Arable Land in Ancient Mesopotamia from the End of the Fourth to the



- End of the First Millennium B.C." *Chicago-Kent Law Review* 71:269-319.
- Rowlandson, Jane. 1996. *Landowners and Tenants in Roman Egypt: The Social Relations of Agriculture in the Oxyrhynchite Nome*. Oxford: Clarendon Press.
- Said, Edward. 1978. *Orientalism*. New York: Pantheon.
- Ste. Croix, Geoffrey E. M. de. 1981. *The Class Struggle in the Ancient Greek World*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Sallares, Robert. 2002. *Malaria and Rome: A History of Malaria in Ancient Italy*. Oxford: Oxford University Press.
- Saller, Richard. 2002. "Framing the Debate on the Ancient Economy." Pp. 251-69 in *The Ancient Economy*, ed. Walter Scheidel and Sitta von Reden. New York: Routledge.
- . Forthcoming. "Gender and Labor in the Household." In *The Cambridge Economic History of the Greco-Roman World*, ed. Ian Morris, Richard Saller, and Walter Scheidel. Cambridge: Cambridge University Press.
- Scheidel, Walter. 2001a. "Progress and Problems in Roman Demography." Pp. 1-81 in *Debating Roman Demography*, ed. Walter Scheidel. Leiden: Brill.
- . 2001b. *Death on the Nile: Disease and the Demography of Roman Egypt*. Leiden: Brill.
- . Forthcoming a. "Demographic and Economic Development in the Ancient Mediterranean World." *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.
- . Forthcoming b. "Creating a Metropolis: A Comparative Demographic Perspective."
- Service, Elman R. 1962. *Primitive Social Organization*. New York: Random House.
- Shaw, B. 2001. "Challenging Braudel: A New Vision of the Mediterranean." *Journal of Roman Archaeology* 14:419-53.
- Sheridan, Alan. 1980. *Michel Foucault: The Will to Truth*. London: Tavistock.
- Sherman, Sandra. 1996. *Finance and Fictionality in the Early Eighteenth Century: Accounting for Defoe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sherratt, Andrew. 1997. *Economy and Society in Prehistoric Europe*. Princeton: Princeton University Press.
- Silver, Morris. 1983. *Prophets and Markets: The Political Economy of Ancient Israel*. Boston: Kluwer-Nijhoff.
- . 1985. *Economic Structures of the Ancient Near East*. London: Croom Helm.
- . 1994. *Economic Structures of Antiquity*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Slotsky, Alice. 1997. *The Bourse of Babylon: Market Quotations in the Astronomical Diaries of Babylonia*. Bethesda, Md.: CDL Press.
- Smelser, Neil J. 1963. *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Snodgrass, Anthony. 1991. "Archaeology and the Study of the Greek City." Pp. 1-24 in *City and Country in the Ancient World*, ed. John Rich and Andrew Wallace-Hadrill. London: Routledge.
- Steckel, Richard H., and Jerome C. Rose, eds. 2002. *The Backbone of History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stokes, Gale. 2001. "The Fates of Human Societies." *American Historical Review* 106:508-25.
- Stolper, Matthew W. 1985. *Entrepreneurs and Empire: The Murasû Archive, the Murasû Firm, and Persian Rule in Babylonia*. Leiden: Nederlands Historisch-Archaeologisch Instituut te Istanbul.
- Swedberg, Richard. 1994. "Markets as Social Structures." Pp. 255-82 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Temin, Peter. 2001. "A Market Economy in the Early Roman Empire." *Journal of Roman Studies* 91: 169-81.
- . 2002. "Price Behavior in Ancient Babylon." *Explorations in Economic History* 39:46-60.
- Trigger, Bruce. 1998. *Sociocultural Evolution*. Oxford: Blackwell.
- van de Mieroop, Marc. 1997. *The Ancient Mesopotamian City*. Oxford: Clarendon Press.
- von Reden, Sitta. 1997. "Money, Law, and Exchange: Coinage in the Greek Polis." *Journal of Hellenic Studies* 107:154-76.
- Warburton, David A. 1997. *State and Economy in Ancient Egypt: Fiscal Vocabulary of the New Kingdom*. Fribourg: University Press.
- Weber, Max. [1921] 1958. *The City*. Ed. and trans. Don Martindale and Gertrud Neuwirth. Glencoe, Ill.: The Free Press.
- . [1891] 1962. *Die römische Agrargeschichte in ihrer Bedeutung für das Staats- und Privatrecht*. Amsterdam: P. Schippers.
- . [1922] 1968. *Economy and Society*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Trans. Ephraim Fischhoff et al. 2 vols. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . [1909] 1976. *The Agrarian Sociology of Ancient Civilizations*. Trans. R. I. Frank. London: NLB.
- White, K. D. 1984. *Greek and Roman Technology*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- White, Lynn. 1962. *Medieval Technology and Social Change*. Oxford: Clarendon Press.
- Whitelaw, Todd. 2001. "From Sites to Communities: Defining the Human Dimensions of Minoan Urbanism." Pp. 15-37 in *Urbanism in the Aegean Bronze Age*, ed. Keith Branigan. Sheffield: Sheffield Academic Press.
- Whitley, James. 2001. *The Archaeology of Ancient Greece*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Whittaker, C. R. 1993. *Frontiers of the Roman Empire: A Social and Economic Study*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

- Wikander, Örjan. 1984. *Exploitation of Water-Power or Technological Stagnation? A Reappraisal of the Productive Forces in the Roman Empire*. Lund: CWK Gleerup.
- Wilson, Andrew. 2000. "The Water-Mills on the Janiculum." *Memoirs of the American Academy in Rome* 45:185–223.
- . 2002. "Machines, Power, and the Ancient Economy." *Journal of Roman Studies* 92:1–32.
- Wittfogel, Karl. 1957. *Oriental Despotism: A Study of Total Power*. New Haven: Yale University Press.
- Woolf, Greg. 1998. *Becoming Roman: The Origins of Provincial Civilization in Gaul*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wong, Roy. B. 1998. *China Transformed: Historical Change and the Limits of European Experience*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- . 2001. "Entre monde et nation: Les régions braudéliennes en Asie." *Annales Histoire Sciences Sociales* 56:5–41.
- Wrigley, E. A. 1988. *Continuity, Chance, and Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Zaccagnini, Carlo. 1989. "Asiatic Mode of Production and Ancient Near East: Notes towards a discussion." Pp. 1–126 in *Production and Consumption in the Ancient Near East*, ed. Carlo Zaccagnini. Budapest: University of Budapest.
- Zangger, Eberhard, Michael Timpson, Sergei Yazvenko, Falco Kuhnke, and Jost Knauss. 1997. "The Pylos Regional Archaeological Project, Part II: Landscape Evolution and Site Preservation." *Hesperia* 66:549–641.

## 第 8 章 全球经济：组织、治理和发展\*

盖瑞·杰勒夫

(Gary Gereffi)

在过去的几十年中，全球经济以显著的方式发生了巨大的变化，这些变化来源于全球经济是如何被组织和监管的这一事实。这些变化不仅影响着各国间商品与服务的流通，而且还暗示着各个国家在国际体系中地位的上升（或下降）以及这些过程的意义。当前，一个国家的产业组织形式在很大程度上制约了其发展战略的选择，这在以下理论框架的转变中得以反映：理论框架从以本国民族遗产和参与者为中心的理论，变为一种对超国家、超民族的机构和跨国组织的更加强烈的关注。如果发达国家与发展中国家的政策制定者、管理者、工作者、社会活动家和许多其他股东希望在当代的全球经济事务中提升他们的国际地位，或者避免其地位的下降，他们就需要对全球经济的运作过程有一定的理解。〔160〕

全球经济的主题是内在固有的、跨学科的。没有任何一门独立的学术领域能够包含它，也没有任何一门独立的学术领域能够忽视它。由于全球经济范围的广泛，那些关注全球经济的博学者可以被归为学术上的闯入者；如果他们提出了有说服力的假设，就可能带有过分简单化的风险；如果他们试图抓住他们的主题之中所有复杂性的话，他们就可能会有太折中的危险。所以，在这个领域的学者不得不精通经济学家 Albert Hirschman 的已经使之通俗化的“入侵的艺术”（The art of trespassing）（Hirschman 1981；Foxley, McPherson 和 O’Donnell 1986）。

全球经济可以在不同分析层面上进行研究。宏观层面上，可以对国际组织与为全球共同体建立规则和规范的机构进行研究。这些机构包括世界银行、国际货币基金组织、世界贸易组织和国际劳工组织这样的机构，也包括欧盟和北美自由贸易协议这样的区域一体化组织。这些政体使规范和资源结合起来，并由此建立了全球经济操作更为广泛的指标。

中观层面上，全球经济的关键构成体是国家和公司。那些把国家作为主要分析单位的学者（就像在资本主义多样性的研究中）为国家经济持续性的主要特征提供了一种制度视角。全球经济被视为一个竞技场，各个国家在竞技场的不同商品市场中竞争。另一种方法将重点放在公司和公司间的网络上，同时把这些作为分析单位，并分析在全球产业或者部门架构中的参与者（就像在全球商品链条或产业分区方法之中）。这些学者有代表性的采取一种更为组织的方法。在全球经济制度视角与组织视角中，我们趋向于采取一种从上至下的做法，这种做法关注作为变迁的驱动者的主要国家和公司。

像那些资本主义多样性学派的学者一样，制度主义者趋向于关注发达国家或工业化国家。另外一种观点认为，学者可以采取一种关于国家的发展驱动视角，并对发展中国家的经济前景如何通过利用它们在全球经济之中的地位而显现提出疑问。这些疑问有助于把经济社会学家和发展学家的关注联系起来。这是因为在过去的二十年

里兴起的各种产业升级理论，是由以上提到的几个组织与制度理论发展而来。

微观层面上，消费者团体、活动家和跨国社会运动（比如那些解决劳动力纠纷和环境污染的活动）的参与者越来越多地参与了关于抵制全球化的研究。这项研究与“全球经济”这一章节相关，因为一般用来理解全球经济怎样组织的视角同样被社会活动家和环境活动家用来挑战现有秩序。〔161〕

与经济社会学有关的很多理论都在其理论框架中涉及全球经济，但是它们在程度上有所不同，有的理论把全球经济概念化为一个体系，这个体系塑造了体系之中所有参与者的行为和动机；有的理论把全球经济概念化为一个竞技场，在这个竞技场之中全国性的、坚定的参与者相遇、互动并彼此相互影响（Therborn 2000）。这一章节确定了全球经济是如何被广大的社会科学家解析性地建构起来。我们的首要任务是界定在过去的20世纪后五十年中经济全球化的哪些东西才是真正的“新”东西，这就是本章节的重点。围绕全球的国际生产与贸易网络所形成的日益增加的严密网络，似乎看起来是过去几十年独一无二的特征，但是它需要一种不断快速发展的组织新视角。本章的第二节密切关注在当今时代中，生产、贸易在全球经济中重组的方式与原因。来自经济学、商业学派、社会学、经济地理学和其他领域的学者组成的多样性团队所进行的研究，导致他们对构建全球经济的关键参与者的重新概念化，同时导致了全球范围的贸易一体化和生产去一体化的概念，从根本上取代了我们关于是什么把国家经济、公司、地点和人们联系起来的观点。第三节有选择性地回顾了有关全球经济的一些制度和组织视角。我们将突出不同方法中有争议的和有价值的观点，例如资本主义多样性研究、国家商业

系统和全球商品链。

本章最后两节提供了关于全球经济的各种“自下而上”的视角去补足关于全球产业重组的“自上而下”的观点。第四节采用一种国家视角，并对如何以全球生产网络作为焦点来理解产业升级的进程提出疑问以及为何经济参与者试图在全球经济中转而进行高价值生产活动。本章的第五节和结论部分检视了当代全球经济治理和发展正面临的几种挑战和进退两难的难题。

## 全球经济有多新？

很多关于全球化的争论充斥着这样的内容：在全球经济之“外”到底发生了什么，它是否真的代表了一些新的事物。我们必须对国际化和全球化的进程进行区别，国际化进程包括越过国界的经济行为，是一种简单的扩展或者地理的延伸；而全球化进程与国际化进程有质的不同，它包括国际分散活动的功能一体化（Dickens 2003）。功能一体化的发生过程是我们将要在全球经济监管结构方面具体解决的一个主题。然而，其中一个关键参与者——跨国公司（TNC）把20世纪前50年与后50年的全球经济进行了区分，这些我们将在这一节中作一番探讨。<sup>①</sup>

全球经济的根源可以追溯到从1450年到1640年这一时期远距离贸易的扩展，这一时期被Wallerstein（1979）称为“漫长的16世纪”。15世纪以前，许多特许贸易公司在欧洲兴起，比如东印度公司和哈得森海湾公司，这些公司创立了庞大的国际贸易帝国。尽管它们的活动是全球范围的，但它们主要目的是贸易和交换，而不是生产。世界贸易体系在几个世纪的发展中创造了核心、半边陲、边陲区域组成的三重结构。根据世界体系理论，各个国家在核心、半边陲和边陲之间的上下迁移是由在资本主义世界经济中



的国家合并模式所决定的,而且这些转变只能由对资本主义积累周期进行长时期且深入的分析来准确描绘 (Wallerstein 1974, 1980, 1989; Arrighi 1994)。

资本主义世界体系的动力为全球范围内工业化的进程和劳动力的新国际分工打下了基础。首先,正如18世纪的政治经济学家 Adam Smith 最初定义的那样 ([1776] 1976),简单来说,“劳动分工”指的就是通常在工厂的生产过程中不同工序劳动者的专业化。在工业经济发展的最早期,劳动分工也需要一个地理的维度。不同的区域开始专攻经济活动的各种特定类型。在全球范围内,“经典”的国际劳动分工就是在生产工业品的工业国家和非工业经济国家之间划分。非工业经济为工业国家提供原材料和农业产品,并且成为其基本的制造品市场。这种相对简单的模式已经不再适用。在二战之后的几十年中,全球经济的贸易流通已经使发达国家和发展中国家之间的关系变得更加复杂。【162】

当代经济秩序的基础已经在20世纪40年代后期被金融与贸易公共机构体系所确立。1944年,这些金融与贸易公共机构在新汉普郡的布雷顿森林召开的一个国际会议中得以成立。组成布雷顿森林体系的主要公共机构是国际货币基金组织 (IMF)、国际重建发展银行 (后来重新命名为世界银行) 和关税贸易总协定 (GATT) (参见 Held 1999, 第3、4章节)。与一战中瓦解的经典金本位制不同,布雷顿森林财政体系要求在美元的价值固定为35美元一盎司黄金时,每一种货币都有一个兑换美元的固定汇率。实际上,由于美国在二战后的头25年中是唯一主导经济的主要债权国家,布雷顿森林体系成为一个美元体系。然而,20世纪60年代,欧洲货币市场地位的提升为布雷顿森林财政体系设置了越来越多的障碍。当1971年8月

15日尼克松总统宣布美元不再自由兑换黄金的时候,布雷顿森林财政秩序崩溃了,它有效地表明了固定兑换比率的结束。

尽管发生了这些变化,布雷顿森林体系的余威仍然在20世纪最后几十年中发挥着作用。国际货币基金组织已颁布了国际财政秩序的规范,而且当支出平衡危机 (balance of payments crisis) 被认为是结构性的而不是循环性的时候,国际货币基金组织为稳定征税计划也开始干预国家经济 (特别是发展中国家)。在欧洲和日本的战后重建之后,世界银行越来越成为第三世界国家的一个发展代理机构 (Ayres 1983)。它的政策建议与国际货币基金组织密切联系,特别是新自由主义议事日程 (华盛顿舆论授予的称号) 在20世纪80年代确立之后显得尤为密切 (Gore 2000)。当1947年哈瓦那宪章成立的国际贸易组织遭到美国国会坚定地反抗之后被杜鲁门总统遗弃,因而一个多边贸易协定论坛——关贸总协定——无疑成为国际贸易首要代理机构。1995年,关贸总协定被更有力量的世界贸易组织 (WTO) 取代,世界贸易组织致力于减少或者消除国家之间的非关税障碍和不公平的贸易条件。

## 20世纪60年代至今的当代全球经济的不同特征

战后相当多的争论是围绕着怎样描述全球经济不同方面的特征来开展的。Wallerstein (2000, 250) 主张:1945年至今的这段时期符合资本主义世界经济的一个典型康德拉季耶夫 (Kondratieff) 浮动周期,这段时期有一个向上和一个向下的振动:从1945年到1967-1973年是经济扩张的A阶段,从1967-1973年到现在是经济紧缩的B阶段。而在世界体系理论中,从1450年至今的资本主义世界经济发展,被定义

为包括起源、正常发展以及被称为“终端危机”的当前阶段的这样一段时期（Wallerstein 2000, 2002）。

从贸易视角来看，在20世纪后50年中的经济一体化水平在历史上并非是空前的。从1903年到1913年的十年被认为是国际贸易与投资的黄金时期。当世界上大多数国家被卷入战争的时候，这一黄金时期因一战和大萧条而中断。直到20世纪70年代中期的某个时间，作为全球经济总量的一部分的商品贸易（进口和出口）才重新达到1913年的水平（Krugman 1995, 300-31）。<sup>②</sup>如果我们把1960年作为基线，在最近几十年间贸易的相互联系愈加密切，而在世界水平上，贸易的增长速度总是比产出更快。在经济合作与发展组织（OECD）<sup>③</sup>的参与国（最富有的24个工业国家）中，出口在国内生产总值（GDP）中所占的比重在1960年至1990年间迅速地翻了一番：从1960年的9.5%增长到了1990年的20.5%。而且在1965年到1990年间，全球商品贸易的平均增长率是全球生产总值（GDP）增长率的1.5倍（Wade 1996, 62）。

国际贸易、国际投资与国际金融已经成为经济全球化的特征。20世纪80年代，通过外商直接投资而发生的全球间相互联系甚至比贸易增长的都要快，而且所有全球间相互联系之中最具动力的公司国际化表现在金融和技术领域。在1983年到1990年间外商直接投资带来的资金流动的增长比贸易带来的资金流动快3倍，比出口资金流动几乎快4倍（Wade 1996, 63），而且根据某项调查估计，跨国公司（TNC）控制着私人所有的世界生产资料的1/3（UNCTAD 1993, 1）。全球化在金融领域似乎走得更远。国际银行贷款总量（在外国货币之中命名，指的是跨国贷款加上国内贷款）从1980年占经济合作与发展组织（OECD）参与国内生产总值

（GDP）的4%迅速增长到1990年的44%，而且外国贸易交换（或流通）比20世纪90年代初期的贸易资金流多30倍并独立于20世纪90年代初期的贸易资金流（Wade 1996, 64）。全球金融资金流动以相当可观的速度增加，这是由于新的金融工具，比如国际债券、国际资产净值、派生贸易（期货、期权和交换）和国际货币市场，在20世纪八九十年代的逐渐普及（Held 1999, 205-9）。〔163〕

这些对国际贸易、国际投资与国际金融资金流增长的定量评估仅体现了其中一个方面，但它却受到来自于这样一种观念的挑战：当今全球经济一体化的本质与以前相比有着质的不同。1913年以前，世界经济以表层一体化为特征，这种表层一体化很大程度上通过独立公司间商品、服务的贸易与投资资本的国际流动显现。今天，主要被跨国公司（TNC）组织所引导的深层一体化已经普遍深入到我们生活的世界中，而且这个深层一体化包含着在国际价值增值活动之中的商品和服务的生产，这些商品和服务的生产重新定义了国内生产过程的类型（UNCTAD 1993, 113）。然而，没有人尝试用某种框架来分析当代全球经济，不仅因为变化的幅度和速度是如此惊人，还因为全球经济中国家、公司、员工和许多其他股东都受到这些转变的影响。

一个全球化制造体系已经出现，在这个体系中，发展中国家和工业国家的生产和出口能力达到空前的规模。福祿贝尔、海因里希斯和克里尔（1980）把从低收入经济中的劳动密集型出口平台到制造型出口平台的转变比作一种“新的国际劳动分工”，这种“新的国际劳动分工”运用先进的运输工具和交通技术来促进生产过程的国际划分。经济合作与发展组织创造了一个术语——新工业化国家，这反映了先进资本主义国家的关注重点：这些突现的工业化国家在商品的生

产和出口中不断扩张的份额对正在没落的西方工业经济造成了威胁 (OECD 1979)。世界体系理论家主张: 自 20 世纪 50 年代以来, 全球经济的核心国家和边缘国家间的差距在逐渐缩小, 而且直到 1980 年半边陲国家不仅追赶着核心国家的工业化进程而且达到了核心国家的工业化水平。(Arrighi 和 Drangel 1986, 54 - 55; Arrighi, Silver 和 Brewer 2003)

回顾过去, 在新工业化国家中加工导向的出口生产仅仅是全球经济转变为具有“一种高度复杂、五花八门结构”的早期阶段。“这种结构包括许多生产过程的分解, 而且这些生产过程在全球范围中的地理变换是以国界为标准来划分的”(Dicken 2003, 9)。通过区分传统上被认为是技能、技术和资本密集的不同商品生产以及将劳动密集产业部门放置在低收入地区, 劳动密集产业得到了广泛扩张。

例如在墨西哥, 随着时间的推移, 迅速发展的出口导向型保税加工出口工厂计划<sup>④</sup> (maquiladora program) 已经参与到更多历时已久的制造过程。第一代保税加工出口工厂是技术有限的劳动密集型, 而且它们在像服装这样的产业中用由美国委托人提供的进口输入品加工出口产品 (Sklair 1993)。在 20 世纪 80 年代后期和 90 年代初期, 研究者开始关注所谓的第二、三代保税加工出口工厂。第二代工厂的加工导向已经减弱, 并更加趋向于在自动通讯、电视和电器部门用自动、半自动的机器人来制造产品。第三代保税加工出口工厂趋向研究、设计和发展导向, 并高度依赖比如专业的工程师和技师这样的熟练劳动力。在每个这样的产业中, 保税加工出口工厂已经从依赖于廉价劳动力的加工点成长为制造中心, 这些制造中心的竞争力来源于高生产量、优等质量以及远远低于国界北部的普遍工资。(Shaiken 和 Herzenberg 1987;

Carrillo 和 Hualde 1998; Bair 和 Gereffi 2001; Cañas 和 Coronado 2002)。[164]

2003 年 2 月 3 日商业周刊的封面故事高度评价了在过去的几十年中, 全球外部采购对发展中国家与发达国家的职业数量与质量的影响 (Engardio, Bernstein 和 Kripalani 2003)。20 世纪六七十年代, 伴随着鞋、衣服、廉价电子设备和玩具的制造业大批转移到发展中国家, 外部采购的第一次浪潮开始了。此后, 像信用卡收条加工, 办公室后勤呼叫中心的航班预订以及基本软件代码的编写那样的简单服务走向全球。今天, 在数字化和国际互联网以及环绕世界的高速数据网络的驱动下, 所有能够在几乎任何地点做的“知识工作”正在被外包。全球外部采购反映了许多当代全球化的主要特征, 它们包括: 它以一种联合发展中国家和发达国家的内生联系方式来处理国际竞争; 很大一部分争论是围绕在世界的不同区域中职业、工资和技能的不同开展的; 焦点集中于价值链中不同部分的价值创造。未来几年全球外部采购计划如何发展这一问题包含有政治的和经济的大量利害关系。特别是在如印度、中国、菲律宾、墨西哥、哥斯达黎加、俄罗斯、东欧的一部分和南美洲这些地方处于战略性地位的良好经济发展中, 这些国家有大量的讲西方语言而且能够应付外部采办信息技术工作的大学毕业生。从这个角度看, 印度似乎处于大好环境之中。

然而, 这些转变揭示了一个关于全球化的显著矛盾: 生产能力的极大扩张没有在发展水平上得到必要的增长或者使出口国家的贫困得到减少, 而在跨产业的大范围全球外部采购中得到反映。就像越来越多的国家已经获得生产复杂而标准化产品的能力, 他们进入行业的门槛已经降低, 价值链中生产阶段的竞争却已经增加了。这就导致了一种模式的产生, Kaplinsky (2000,

120) 沿用了 Bhagwati (1958) 对这个术语的原始用法, 称它为“恶性增长”。在这种增长中, 经济行为扩大了产量增加了就业机会, 经济回报却下滑了。在更小范围上说, 中国和印度的兴起已经使全球劳动力得到显著增加, 以至于全球化可能导致生活水平的降低, 生活水平的降低不仅源于不熟练的工作和初级产品, 还更多地源于熟练的工作和工业制成品 (Kaplinsky 2001, 56)。抵制这个进程的唯一道路就是寻找强大的经济租金 (economic rents) (例如超过竞争标准的利益率) 的新来源, 这些新来源在价值链的无形产业部门不断地被找到, 这些无形产业部门包括革新、设计和市场推广这样的高附加值和知识密集型的活动 (Kaplinsky 2000)。

这些趋势提出了一些根本性问题, 这些根本性问题涉及全球经济中的胜利者和失败者, 还涉及理解这些变化的发生原因与其影响所需要的力量和框架。本章的下一节, 我们将回顾国际生产和贸易新模式兴起的方式和原因。在接下来的章节中, 我们将检视经济社会学与相关领域中一些重要理论视角, 用以试图说明全球经济的这些制度与组织的特征。

## 全球经济中生产与贸易的重组

### 跨国公司的角色

战后国际经济秩序在自由贸易的意识形态方面被美国和支持这一秩序的其他核心力量确立并合法化, 它是跨国公司 (TNC) 在价值增值的跨国网络中连接商品与服务生产的一种途径, 它使得 20 世纪后 50 年的全球经济与以前有了质的区别。跨国公司 (TNC) 已经成为全球经济最主要的推进者和激励者, 这是因为它们有力量协调和控制多国供给链的运行, 即使在它们没

有这一供给链的情况下也是如此 (Dicken 2003, 198)。尽管跨国公司 (TNC) 在 19 世纪晚期和 20 世纪早期的自然资源 (油、矿和农业) 部门已经兴起, 但是直到二战以后它们才在新的全球经济体系中发挥了核心作用。

在 20 世纪 50 年代的新古典主义经济学家看来, 战后的世界经济由国际资本流动组成, 国际资本流动被看做是在国家层面上的外商直接投资 (FDI)。美国是外向型, 外商直接投资是主要来源, 在国家层面上关于美国外商直接投资的最早经验性研究是由英国的 Dunning (1958) 和加拿大的 Safarian (1966) 进行的。这些研究都对东道主经济 (host economy) 中因美国外商直接投资而获得利益的公共政策问题感兴趣 (Rugman 1999), 所以他们没有真正把跨国公司 (TNC) 当作是一个制度上的参与者。从 1965 年开始在 Raymond Vernon 的指导下持续了 12 年的哈佛商学院跨国企业项目试图补救经济学家对跨国公司 (TNC) 研究的忽略。虽然与经济系和商学院的学术同胞步伐不一致, 即并没有用普遍的平衡模式和理性的选择去研究有效的市场目标, 但哈佛多国企业项目却有所不同。这是因为它的重点在于关注公司微观层面上跨国公司 (TNC) 的策略与活动, 而不是仅仅将其作为国际资本运动中的一个形式。 (Vernon 1999) [165]

20 世纪六七十年代, 大多数跨国行业的主要参与者是规模庞大的垂直一体化跨国公司 (TNC), 它们在全球经济中权力的使用和滥用被许多研究者纳入研究领域 (例如, Sampson 1973; Barnett 和 Muller 1974)。这些公司的海外活动基本以以下三个主要目标为导向, 这三个目标是: 原材料的寻找、产品新市场的开拓以及对相对低成本的海外丰富劳动力资源 (Vernon 1971) 的开发。<sup>⑤</sup> 自 20 世纪 50 年代开始, 由于



这三个原因,跨国公司(TNC)对发展中国家产生了兴趣,增长的最主要模式就是进口替代型。这个发展战略用产业政策作为工具,比如地方满意的要求、联合投资和出口促进计划来促使已在本国内建有当地子公司的外国公司转让要建立一个新工业主体所必需的资本、技术和管理经验。反过来,跨国企业(TNC)能够在拉丁美洲、亚洲和非洲相对保护的国内市场中制造与销售它们的产品,甚至在与前苏联有联系的社会政治集团中也能够完成这一过程。(参见 Bergsten、Horst 和 Moran 1978; Newfarmer 1985)

直到20世纪80年代中期,几个重大变化发生在全球经济组织的转变过程中。首先,20世纪70年代末期的石油危机和随之而来的严重债务危机是许多发展中国家特别是拉丁美洲的进口替代战略的丧钟。进口替代战略找不到办法产生以支付越来越昂贵的进口货物外汇交换需求,而逐步增加的债务服务偿还费用导致了外国资本净流出,这削弱了经济的增长。<sup>⑥</sup>其次,从20世纪60年代开始的日本与所谓的东亚四小龙(韩国、中国香港、中国台湾和新加坡)的经济得以迅速发展,以此为基础的“东亚奇迹”突出了一种与之相对立的发展模式:出口导向型工业化。由于得到美国里根政府和英国撒切尔政府新自由主义者的支持,出口导向型的发展很快成为世界经济发展盛行的正统模式。<sup>⑦</sup>再次,很多工业化国家所进行的由进口辅助型向出口导向型发展战略的转变被跨国公司(TNC)战略中的一种平等而深远的重新导向化所补充。在亚洲和拉丁美洲,在一系列不同新工业化经济中工业能力和出口倾向的急剧扩张促使跨国公司(TNC)努力去全球范围的低成本生产地点进行相对符合标准的外部采购。

对跨国公司(TNC)产生巨大兴趣的中心性问题是:在什么区域、在多大的程度上,跨国公

司(TNC)取代了国家政府?很多研究者认为,跨国公司(TNC)依靠权力、资源和全球区域去阻碍发展中国家与发达国家的国家政府实现领土基准目标(参见 Bergsten, Horst 和 Moran 1978; Barnett 和 Muller 1974)。这是20世纪70年代最流行的方法之一——依赖理论的关键原则,这一原则主张跨国公司(TNC)通过削弱国家政权来建立被本地公司所操控的国内工业能力(sunkel 1973; Evans 1979; Gereffi 1983)。正如 Raymond Vernon 最著名的一本书——《处于绝路的主权国家》(1971)的题目那样,政府自治正面临着挑战,不管是从范围上测量还是用价值增加量这种更复杂的测量方式去测量,跨国公司(TNC)的庞大规模仍然导致这样的结论:很多跨国公司(TNC)比国家还要大。<sup>⑧</sup>然而,在过去的20年中,垂直一体化的集中力量——工业化的跨国公司(TNC)已经在逐渐减少,这是生产地理与组织上外部采购趋势的结果。所以,跨国公司(TNC)影响主权国家的途径以及鉴于当前向更加网络化全球经济的转变过程中国家政府的有效性得以再构造的必然性,这些内容将在下面进行讨论。[166]

## 国际贸易和生产网络的兴起

由于世界贸易与全球的雇佣、工资水平以及自由贸易数量的日益增长有着直接的关系,在全球化的研究中世界贸易的增长似乎得到了最多的关注。用来解释世界贸易扩张的最普遍原因就是技术的(交通和交流技术的发展)原因和政治的(例如,从1913年到二战结束期间一直限制着世界市场的保护主义障碍的消除,比如关税、进口限额和交换控制)原因。<sup>⑨</sup>国际贸易量在很大程度上取决于设定障碍的方式,认识这一问题也是非常重要的。这不仅依据生产的不同地理位置<sup>⑩</sup>,而且还要根据贸易是否仅仅涵盖最终

的生产或者它是否也包括中间的投入。然而，即使在世界产量中贸易份额在20世纪80年代和90年代超越了1913年的最高点，贸易的绝对量也不能充分说明在国际贸易已经发生了质的改变。

国际贸易本质中几个新特征是相当显著的，这在以前的时代中从没有过。这些特征指出了一种新建立的框架去理解国际公司间的竞争模式以及理解在不同全球工业中正试图提升地位的国家在发展方面的需求。现代世界贸易相关体中三个新的方面相互关联：（1）生产和产业间贸易在中间投入上的增长；（2）生产者通过打破一个生产过程而进入许多地理上独立的梯级来“对价值链进行划分”[用Krugman（1995）的措辞]的能力；（3）一种全球化生产网络框架的兴起，这种框架突出了那些改变了全球经济中政府结构和收入分配的转变。

### 零部件的行业间贸易

Arndt和Kierzkowski（2001）使用“分化”（fragmentation）这个术语去描述劳动力的国际分配，这种劳动力的国际分配允许生产者设置于不同国家，并在不同所有制结构下形成零部件的跨国生产网络。特殊“生产模块”是通过包括诸如交通、保险、电讯、质量控制和管理专业化之类活动的服务链来调整。Yeats（2001）通过分析机器和交通器材产业（SITC7）<sup>①</sup>中详细的贸易数据发现：1995年，机器和交通器材产业部门在零件方面的贸易占整个经济合作与发展组织（OECD）出口量的30%，而且这些商品的贸易正以一个比机器和交通器材组综合总量还要快的速度增长。相似地，Hummels，Rapaport和Yi（1998，80-81）也主张：当一个国家使用进口中间部门去生产它以后出口的商品时，在20世纪90年代占经济合作与发展组织的所有国家贸易量14.5%的全球贸易“垂直专门化”就出现了。垂直专门化包括这样的观点：尽管垂直贸

易本身不要求公司的垂直一体化，但国家为生产最终商品在生产网络中仍保持着持续联系。

Feenstra（1998）进一步发展了这个观点，而且明确把全球经济之中的“贸易一体化”和“生产的去一体化”联系在一起。<sup>②</sup>由于公司发现在他们的非核心制造和服务活动中增加外部采购（国内的和国外的）份额是有利可图的，通过贸易的逐步一体化，世界市场促进了多国公司生产过程去一体化过程。<sup>③</sup>这代表了生产的垂直一体化模式（即所谓的发源于像汽车这样的工业福特主义模式）的崩溃，在生产的垂直一体化模式中，美国工业的高超技艺已经在20世纪的大部分时间中得以形成（Aglietta 1980）。20世纪80年代以来，随着以丰田汽车为先驱的日本“倾斜性生产”（lean production）模式在全球经济中的成功，零部件公司间的复杂贸易网络作为全球经济中竞争优势的一种源泉极大加强了协调中心的重要性（Womack，Jones和Roos 1990；Sturgeon和Florida 2000）。

### 划分价值链

价值增值链（value-added chain）的概念已经成为那些关注于公司和国家的全球经济战略的国际商业学者的有效工具。宾夕法尼亚州大学沃顿商学院的教授Bruce Kogut（1984，151）是最早主张价值链成为分析竞争新框架中关键元素的众多学者之一。由于世界市场的全球化，“战略可以被有效地看做是在特定市场和价值增值链中的赌博……全球战略明确实施的挑战来自于对经济的不同种类之间所进行的区别，对哪种联系和哪种因素捕捉了公司优势的详细说明以及对价值增值链中哪一部分将被国界所打破的抉择”。[167]在随后的研究中，Kogut（1985）以国家相对优势和公司竞争优势间的相互影响为基础，详细阐述了价值增值链<sup>④</sup>在国际商业战略设计中的重要角色。当相对优势理论有助于定

位价值增加链被跨国公司打破的部位时,竞争的(或者公司特有的)优势会导致公司作出这样的决定:应该把资源集中于价值增值链的那些活动和技术中。<sup>⑩</sup>

哈佛商学院的 Michael Porter 也发展了一种价值链的框架,他在私人公司层面上提出了这一框架 (Porter 1985),并把它作为决定国家竞争优势的一个基础 (Porter 1990)。在公司层面上,一条价值链指的是完成交易的所有单独活动的集合,比如一种产品或者服务的物质的创造、把产品或者服务传递、销售给买家以及售后服务。<sup>⑪</sup>在这些分散的活动基础之上,公司能够建立两类主要竞争优势:相对较低的成本(一家公司在其价值链条中能够以与它的竞争者相比较低的成本执行活动的能力)或者差异化(以与竞争者相比独一无二的方式完成交易)。一家公司的竞争优势在价值链所处的层次上得以确立时,Porter 主张:“工业是一个得到或失去竞争优势的竞技场,因此在部署国际战略的分析中适当的单位应是产业。”(1987, 29)

各种产业间的竞争模式有着显著的不同:一端是“国内”(multidomestic)产业。在这一模式中,在每个国家的企业竞争基本上独立于其他国家中的竞争;而另一端是“全球产业”。这一模式中,一个公司在国家的竞争位置受到它在其他国家中位置的重大影响。然而,国际竞争正逐渐成为典范,Porter 相信为了在国家间的价值链中拓展行动,公司必须采纳“全球化战略”。<sup>⑫</sup>正在研究发达工业社会的政治经济的一群不同学者强调了由“组织化的资本主义”向“去组织化的”或者“竞争的”资本主义的转变。这种方法是以 20 世纪 90 年代全球经济战略与制度背景下的解除管制的国家市场与无阻碍的国际交换的戏剧性变化为基础 (Offe 1985; Lash 和 Urry 1987)。根据 Schmitter (1990, 12)

的主张,部门或者工业是在这种战略部署比较分析的关键单位。因为它们代表了一种集聚了很多关于技术、市场结构和公共政策方面变化的中观层面。

我们对当前全球经济观点的回顾突出了两个不同的转变:一个是自从 20 世纪 70 年代以来,全球化生产与贸易模式中不平衡分工和重新一体化;另一个是被 Kogut, Porter 和其他人认同的观点,<sup>⑬</sup>对价值链条的力量或者产业分析的认同可以作为一个能够使相对的(区域专门化)优势和竞争(公司专门化)的优势一体化的全球化战略得以明确实施的基础。然而,在被视为全球化价值链视角下先驱的全球经济的第三个变化是在过去的几十年中从低工资国家向高工资国家制造业产品出口的显著性增长。这个现象造成了一系列的影响,例如发达国家生产者担忧自己不能与低成本进口的流动进行竞争,南方经济希望通过移来技术密集性活动的阶梯来追赶上它们的北方邻居以及尽管少数发展中国家正迅速发展,但他们对全球不平等和仍旧存在的绝对贫困的绝望并没有改变。

### 全球经济中的生产网络

20 世纪 90 年代,一个称作全球商品链(GCC)的新框架把价值增值链的概念与各个产业的全球组织直接联系起来(参见 Gereffi 和 Korzeniewicz 1994; Gereffi 1999, 2001)。这项研究以一种洞察力为基础,这种洞察力洞悉了全球买家(主要是零售商和品牌公司,或者“没有工厂的制造者”)作为全球化分散生产和分配网络形成的主要驱动者的重要性。Gereffi (1994a)把这些买家驱动的链条与他命名为生产者驱动的链条的术语做比较。后者是由跨国制造者的垂直一体化所创造的生产体系,而前者认同全球买家的作用,突出了在发起全球生产体系行动中设计和销售的重要性。<sup>⑭</sup>全球商品链(GCC)的方

法关注于能在全球生产和分配体系中行使权力的各种行动者。它正是全球商品链（GCC）研究的基础领域的方法论，特别是它提供了新的视角，这些新视角针对的是那些能够说明原材料和其他中间投入的贸易增长的数据。仅仅是贸易数据就掩盖了重要的组织转变，这是因为它们既不对公司内部与公司间的贸易加以区分，也不对正在形成的全球外包关系建构的多样方式加以区分。〔168〕

大量互相重叠的术语常用于形容构成全球经济的复杂网络关系。然而，每一种有争议的观念都有其特别的重点，这些重点对于认识全球经济的一系列分析是很重要的。

**供给链条：**一个价值增加活动中输入—输出结构的一般标志，它从原材料开始到最终产品的完成。

**国际商品网络：**一个国际生产网络的中心，是对跨国公司（TNC）扮演“全球网络旗舰”参与的国际生产网络的关注重点（Borras, Ernst 和 Haggard 2000）。

**全球商品链条：**一个关于供给链条（特别区分生产者驱动和买家驱动）的国际监管结构和关于建立全球生产和外包网络的不同主导公司的角色（Gereffi 和 Korzeniewicz 1994）。

**法国菲利亚方式：**一套松散结合的研究，这些研究用行为的菲利亚（例如，路线或者网络）作为主要研究，比如橡胶、棉花、咖啡和可可之类农业出口日用品的方法（Raikes, Jensen 和 Ponte 2000）。

**全球价值链：**对那些经济行为的相对价值的强调，那些经济行为被要求通过产品的不同生产阶段（包括一个体力转变和不同生产者服务的输入的结合），从构想中带来商品或者服务，并传递给最终的消费

者和使用之后的最终处置（Kaplinsky 2000；Gereffi 和 Kaplinsky 2001）。

作为研究这个主体的一个首要标志，近来“价值链”概念已经得到普及。这是因为它聚焦于整个范围的可能链条行为与最终产品（商品和服务）中的价值创造和价值占有，而且还因为它避免了商品这个词的有限含义，它在一定程度上暗示了在低门槛进入时无差别的商品生产。正如全球商品链（GCC）的框架，全球价值链（GVC）分析认可以前在地理框架下所做的很多观察，而且它主要关注于链条中的工业组织（重组）、协作、监管和权力的问题（Humphrey 和 Schmitz 2001）。它的注意力集中于理解全球工业中的组织部门的结果和本质。全球价值链条（GVC）方式提供了理解公司在全球经济之中怎样联系的可能性，但是它也承认这些联系的更宽广的制度化前后关系，这包括贸易政策、规则 and 标准。<sup>④</sup>更为通常的是，在政策制定者和社会活动家的关注下，全球生产网络模式过去常常被纳入到全球化的学术研究中，政策制定者和社会活动家正试图利用全球化的潜在收益使感觉在国际竞争舞台上逐渐被排斥的那些特定国家和社会的选民产生现实性关注。<sup>⑤</sup>

本章的下一节从不同视角来探讨全球经济中观层面的经济治理，并且对产业升级进行讨论，之后分析国家寻求提升其在全球经济中地位的发展轨迹。

## 全球经济中的治理：制度与组织视角

在中观层面上研究全球经济的学者形成了不同的阵营，他们在分析单位、理论导向和方法论上均有所不同。中观层面上的两个主要分析单位是国家与公司。20 世纪 70 年代到 80 年代，



在全球经济中研究国家和跨国公司 (TNC) 的政治经济学视角逐渐成为主流, 它得益于依附理论 (Cardoso 和 Faletto[1969]1979; Evans 1979)、世界体系理论 (Wallerstein 1974, 1980, 1989) 和中央集权方式等理论 (Amsden 1989; Wade 1990; Evans 1995)。然而, 在最后的十年中, 全球经济的研究已经转向制度理论与组织理论方向。作为经验分析单位的国家或者公司的选择与研究者的主要理论导向有着显著的密切关系: 那些研究国家的学者试图采用制度视角, 而那些研究公司的学者则倾向于采用组织研究框架。<sup>②</sup> [169]

通过审视被称为“资本主义多样性”和“全球生产网络”的两个主要研究成果, 在全球经济中观层面上得以划分的范式被揭示出来。前者与制度分析有紧密的联系, 而后者与不同的组织视角相联系。这两种方法都趋向于关注

全球经济治理结构, 但是治理范围与内容却有显著不同。资本主义多样性的研究主要着眼于发达工业经济 (industrial economies) 中的调整问题和制度性补充, 其中国家是明确的分析单位。这种研究在导向上不是跨国的 (transnational), 而是相对的 (comparative)。与之相对, 全球生产网络研究强调由跨国公司 (TNC) 和公司间网络创造出的发达国家与发展中国家之间的联系。在这种背景下的治理通常被全球工业中的领导者所践行, 其面临的主要挑战之一是产业升级。产业升级是指发展中国家如何提升它们在全球经济之中的地位, 这一过程以权力不对等和网络学习机会为特征。跨国研究和工业基础领域研究是在全球生产网络研究中的必要条件, 这是因为公司层面上的可利用的详细公开信息通常是有限的。关于这一比较的主要方面的概述见下表。

表 1 资本主义的多样性和全球生产网络的比较

维度	资本主义的多样性	全球生产网络
理论导向	制度上的分析	组织性的分析
分析单位	国家	公司之间的网络
经验性重点	发达的工业经济/资本主义的民主政治	发达国家和发展中国家之间的联系
方法偏好	理性的活动家/多元的分析	在工业、公司和国家之间的相对的/历史的分析
研究类型	定量的、跨国的; 国家个案的研究	国际的、工业基础领域的研究、政治经济的解释
理想类型	自由市场经济与调控市场经济	生产者驱动的和买家驱动的日用品链条
主要的挑战/集体行为的问题	在发达国家中的调和问题	在发展中国家的工业现代化
主要概念	制度性补充	主要的公司、经济的租金和通过网络学习

制度范式包括几个进行现代资本主义经济治理的有关方法, 这些方法包括规范理论

(Aglietta 1980; Boyer 1989)、国家创新体系论 (Lundvall 1992; Nelson 1993)、社会生产体系论

(Campbell、Hollingsworth 和 Lindberg 1991; Hollingsworth、Schmitter 和 Streeck 1994; Hollingsworth 和 Boyer 1997) 和资本主义多样性理论 (Berger 和 Dore 1996; Kitschelt 等 1999; Hall 和 Soskice 2001)。这个领域的所有学者关注于在发达资本主义民主政治中的“相对优势的制度基础”，并强调比如商业—政府关系、劳动力市场和集体议价、福利国家、资本的国际化和创新体系这样的主题。一个统一的主要概念是制度性补充，它取决于“在制度安排上的多边增援机制：任一方通过它的存在允许或促进其他方的存在” (Amable 2000, 656)。补充的制度和途径依赖的其他形式使研究资本主义多样性类型的大多数学者对趋同理论提出了强烈的异议。这些学者相信：尽管在日益开放的全球经济中有着对国际竞争的毁灭性压力的存在，但唯一有价值的制度仍支持了国家的多样性。实际上，这一范式考虑到了趋同的一种有限形式。从这个意义上讲发达的市场经济被划分成三种主要的类型：采取自由放任政策和商业优先政策的自由市场经济（美国、英国、加拿大和澳大利亚）；与社团主义者（corporatist）一致的调控型市场经济（强大的国家——德国和日本）以及福利国家变体（强大的贸易联盟——挪威、瑞典和芬兰）。然而，没有人认真地拓展这个范式去研究大多数发展中国家中的资本主义多样性。<sup>⑨</sup> [170]

全球生产网络范式为全球经济研究提供了一个特殊的视角，这是因为它的“组织视角” (organizational lens) 聚焦于发达国家和发展中国家间的跨国联系。中心问题涉及这种以全球工业为特征的监管结构类型，这些监管安排如何变化以及对富裕国家和贫困国家的发展机会而言这些转变产生了什么样的结果。像贸易和知识产权体制这样的国际制度明确界定了在全球

生产网络中的国家和公司的内涵和外延，但是这个方法趋向于关注行动参与者（公司）的战略和行为，然而游戏（治理制度）的规则被作为一个外生的变量。

虽然全球经济中的制度视角与组织视角间有潜在的互补性，但实际上，这两者间并没有对话。尽管存在对全球经济中形成的国家和公司的国际力量关注的事实，它们却没有引用彼此的研究或者参与合作项目。

这里有几种混合性方法对如何消除组织和制度框架间的隔阂进行了探索。其中一个方法是以 Whitley (1992a, 1992b) 为先驱的商业体系视角。正如 Whitley (1996, 412) 界定的那样：“商业体系是经济组织的特殊形式，它已经在特定的制度（当地的、地区的、国家的或者国际的）背景下得以建立并蓬勃发展。而当地的、地区的、国家的或者国际的制度都是调整和控制经济行为的不同方式。这些经济行为的发展与由特定政策、财政、劳动力和文化体系构成的主要制度相互依赖。在特定范围，与群体中的制度体系越是一体化和相互补充，它的商业体系就越有凝聚力和有特色。”由于公司被假定是商业体系的中心，Whitley 的框架合乎了制度主义者范式的重点，这些重点强调制度的互补性与凝聚力以及国家、文化的大体范围。然而，商业体系方法似乎没有资格去研究这样的问题：美国、欧洲或者亚洲的商业体系应该怎样应对全球化？而商业体系的逻辑使我们产生这样的期望，来自于同一国的公司在国际竞争中保持着与众不同的特征。关于全球生产网络的研究在海外市场中发现，不同商业体系公司间的竞争趋向于减少国家性质 (national origin) 对公司行为的影响 (Gereffi 1996, 433)。<sup>⑩</sup>

社会学家已经考察全球经济中的一系列其他主体。“商业群体”（它被定义为一个以正式

的或非正式的持续方式彼此团结在一起的聚集体)在亚洲、欧洲、拉丁美洲和其他地方是一个普遍存在的现象 (Granovetter 1994; “Business Groups and Social Organization”, 本卷)。商业群体可能包括家族关系网络,但是它们不被家族边界所阻碍,这是因为家族目标会与在群体中表现为公司特征的利益最大化原则相抵触。商业群体通过它们对国家市场结构、生产多样性和国际贸易中产品质量的影响在全球经济中发挥作用 (Feenstra, Yang 和 Hamilton 1999)。以家族或种族联系为基础的跨国商业网络是形成全球生产和贸易经济组织的另外一种形式 (Hamilton, Zeile 和 Kim 1989; Yeung 2000)。日本的综合商社、英国的贸易公司和中国、印度的零售商为亚洲生产商和他们的出口市场间的远距离供给路线奠定了社会基础 (Gereffi 1999, 60-61)。Castells (1996) 认为:信息时代中网络社会普遍性是现代社会的确定特征。其他人则认为:目前全球体系被一个跨国的资本主义等级制度所规范,它对建立霸权的兴趣要比主导和控制的兴趣大得多 (Sklair 2001; Carroll 和 Fennema 2002)。

在更微观的层面上,民族国家内的现象也能够反映全球化进程。Meyer (2000) 把在全球舞台中的现代参与者定义为由权利和兴趣来创造和磋商集体规则的实体,这些实体常常通过采纳共同形式来加强它们的合法性,通过道德活动来履行代理权 (agency)。在 Meyer 的“世界社会”视角来看,现代世界是没有国家的;它以共享的规则和模式为基础,并且由强大的、文化构成的参与者所构成。Sassen (2000) 也从民族的国家分离出统治权。她强调了全球城市作为发挥着运行与调整全球经济的专门化功能的战略地点的作用。并且她认为金融与投资的撤销管制正在推进国家经济领域的全球化并根

植于与之相联系的战略地理位置。〔171〕

## 产业升级与全球生产网络

在 20 世纪最后几十年,全球商业组织的主要变化对发展中国家产业升级的可能性产生了显著影响。这部分将说明国际贸易与生产网络的重组如何影响世界不同地区发展中国家在不同产业价值链中提升其地位的能力。

产业升级是指:经济主体——国家、公司和员工在全球生产网络中从低价值生产向相对高价值生产转移的过程。政府政策、制度、共同的战略、技术和工作者技能的不同组合与产业升级的成功有一定的联系。然而,我们能够以一种具体的方式来考虑产业升级,这种方式与一系列经济角色联系起来。这些经济角色与像加工、合同制造 (OEM)、自有品牌制造 (OBM) 和自主设计 (ODM) 之类的生产出口活动相联系 (Gereffi 1994b, 222-24)。经济角色的这一次序包括一套发展中国家在不同产业中遵循产业升级的轨迹所必须达到的一系列广泛的能力。接下来,我们将从几个部门的事例中去了解全球生产网络是怎样推动或抑制发展中国家中的产业升级。

### 服装业

全球服装产业中包含着许多发展中国家产业升级的例子。<sup>⑧</sup>在买家驱动链中主要的公司是零售商 (像沃尔玛和 Target 那样的大型折扣商店、像 J. C. Penney 和 Marks & Spencer 那样的百货商店、像 The Limited 和 Gap 那样的特别零售商)、专营商 (他控制了成年人的服装品牌,比如 Liz Claiborne, Tommy Hilfiger、保罗/Ralph Lauren 和耐克) 和知名生产商 (例如 Wrangler 和 Phillips van Heusen)。这些主要公司都已经扩

展了全球采购网络，这个全球采购网络通常包括世界各地的300到500个工厂。这是因为服装生产是劳动力密集的，制造主要在那些低劳动力成本的国家里完成。

发展中国家公司的主要发展过程中的第一阶段是作为全球服装价值链中的供给者（例如出口者）被包含进去；第二阶段是进行产业升级，产业升级的过程是从加工转变为链条中的合同制造（OEM）和最初的品牌制造（OBM）这样的出口角色。由于与关税贸易总协定（GATT）相联系的多边协定（MFA）用限额来限定美国、加拿大和欧洲的进口份额，所以20世纪70年代以来至少有50到60个不同发展中国家已经成为重要的服装出口商，许多发展中国家在当地出口用廉价劳动力来生产的服装。

从加工到合同制造（OEM）出口的角色转变已经成为服装价值链中产业升级的主要挑战。它要求具备完成全球买家订单的能力，这种能力包括以下几个方面：生产样品、获得或制造制衣所需的投入、在价格、质量和运输方面符合国际标准、包装和货运最终产品的责任。由于布料供给是服装链中最重要的投入，想要提高合同制造（OEM）能力的所有国家都必须发展强大的纺织品工业。由于最初的品牌制造（OBM）出口承担着与发展公司自有品牌相关设计与销售的责任，它是一个更为先进的阶段。

中国香港、中国台湾、韩国和新加坡这些东亚新近工业经济（NIEs）通常被看做是发展中国家和地区产业现代化的原型，它在20世纪70年代产生了一个从加工到合同制造（OEM）的快速转变。中国香港服装公司的服装业从合同制造（OEM）生产转变到最初品牌制造（OBM）生产是最为成功的；而韩国和中国台湾公司在比如器械、运动商品和电子这样的其他消费商品方面发展最初品牌制造（OBM）<sup>⑥</sup>。20世纪80

年代，在成功扮演合同制造（OEM）角色后，中国香港、中国台湾和韩国的主要服装出口公司用“三方制造业”机制开始建立它们自己的国际生产网络。凭借“三角制造业”机制，东亚的新近工业经济（NIEs）收到了订单。服装的生产在亚洲和其他地区〔用来自东亚新近的工业经济（NIEs）的纺织品〕的低工资国家中进行，而最终产品被运送到使用分配出口限额的美国或其他海外买家那里（Gereffi 1999）。〔172〕

国际生产网络从两个方面推动了东亚服装公司的产业升级。第一个方面：国际生产网络从美国和欧洲买家那里学习从加工到合同制造（OEM）再到最初品牌制造（OBM）的转变途径；第二个方面：面对国内日益增长的生产成本和限额，东亚新近工业经济（NIEs）为了利用特定地区更低廉的劳动力成本和扩大的供给基础而建立它们的国际生产网络。所以，亚洲服装制造商将服装供给链的调整视为成功出口所必须拥有的核心能力之一。

图1展示了亚洲服装价值链中产业升级的一个典型工业模式。服装链的主要部门（衣服、纺织品、纤维和机械）按照生产过程中相对价值从低到高增加的顺序沿着水平轴线排列。各个国家按照它们发展的相对水平在垂直轴线上排列，日本在顶端，像孟加拉国、斯里兰卡和越南这样的出口发展程度最低的国家在底端。

图1揭示了亚洲服装价值链的几个重要动力，也更普遍地揭示了全球价值链（GVC）方法。首先，各国在链条中从低价值增加部门转向高价值增加部门的转变以连续方式进行。这就加强了全球价值链（GVC）研究的重要性。全球价值链（GVC）研究正如传统的产业研究通常所作的那样，着眼于供给链（原材料、成分、最终的商品、相关的服务和机械）中价值增值步骤的集群，而不仅着眼于最终产品。其次，在



存在于服装价值链的劳动力分工中,处于不同发展水平的各国形成了一个有着多等级和多样性的出口角色[例如,美国产生设计和大订单,日本提供缝纫机械,东亚新近工业经济(NIEs)提供布料,中国、印度尼西亚或者越南这样的低工资国家缝制服装]的生产等级制度。产业升级就发生在各国转变他们在出口等级制度中角色的过程中。<sup>④</sup>最后,当链条中的最终产品成熟

时,如同“生产周期”模式(Vernon 1966; 1971,第3章)揭示的那样,像日本和东亚新近工业经济(NIEs)这样的发达经济不会退出该产业,而是把产业中生产和分配网络的知识转化为资本,从而转到服装链中价值增值更多的阶段。这种产业升级战略方法需要密切关注占据全球价值链所有产业部门的公司间与公司内部的竞争。〔173〕

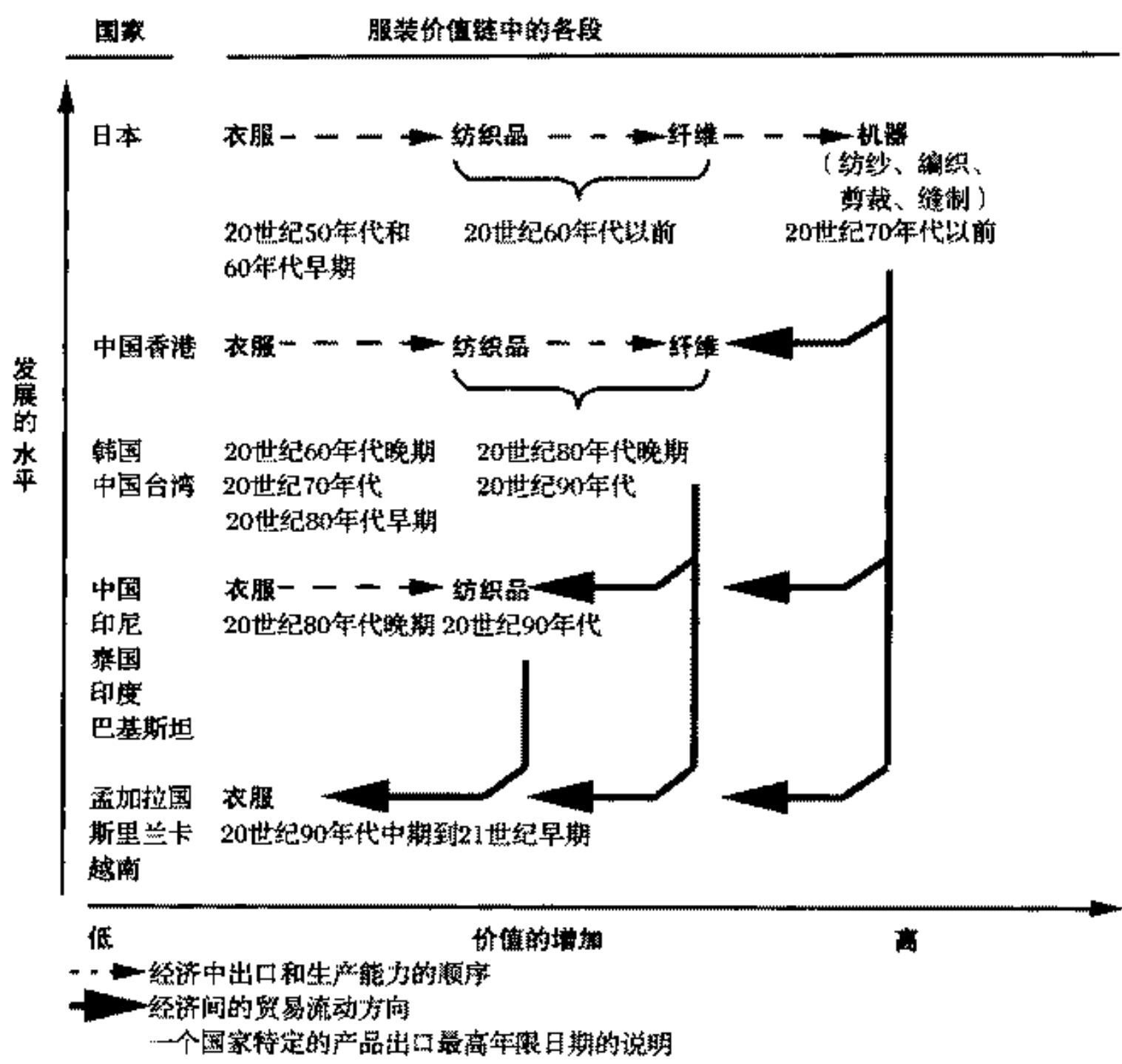


图1 在亚洲服装价值链中的产业升级。横线指的是不同经济中生产和出口的顺序。箭头指的是在经济间的贸易流动方向。日期指的是一个国家特定的产品出口最高年限时间。

在本节结尾,关注服装价值链组织中国际规则所扮演的关键角色是非常重要的。2005年,

在世界贸易组织(WTO)中作为布料和服装协议的结果的多种多边协定(MFA)与其服装限

额将被取消，仅仅承担加工服装的大量小型出口商很可能将被驱逐出世界出口市场。伴随着中国和比如墨西哥、印度、土耳其、罗马尼亚和越南这样的大国在合同制造（OEM）生产中培养了大量专家的大国并可能成为最大赢家，对世界出口市场必须聚集才能在全球服装产业中大规模扩大出口。20世纪90年代，作为对美国出口的主要服装生产国的墨西哥在价值链中迅速向顶端的运动缺乏由1994年的NAFTA通过的通道，这些通道推动了墨西哥的布料生产和其他反向相关商品的制造，便利了那些以前为从亚洲进口服装而避开墨西哥的美国零售商和服装市场经营者进入墨西哥。除此以外，墨西哥服装出口市场的就业人数从1994年的73,000人增长到2000年的300,000人，这主要是因为墨西哥将相对低工资率与最近获得的“全套”〔或者合同制造（OEM）〕生产的能力结合起来（Bair和Gereffi 2001；Gereffi, Spener和Bair 2002）。然而，在2001年和2002年，中国从墨西哥手中夺回了领先地位。这不仅源于墨西哥已经不能够与中国服装出口的数量和低价相抗衡，还源于面临着来自于继续进入美国市场的新供给者的激烈竞争。<sup>⑨</sup>

## 电子工业

全球生产网络已经成为亚洲庞大而活跃的电子部门发展与产业升级的重要特征。就电子工业而言，产业中已经存在着由美国、日本和欧洲公司建立起来的竞争性跨国生产网络，这些生产网络由不同产业中跨越了整个价值链的跨国公司（TNC）主导。对于电子工业这样的高科技产业，这些生产者驱动链条必须把成本竞争和产品差异结合起来并快速地向市场推进。跨国网络不仅允许公司与这些不同市场需求有效结合，同时也准许亚洲四个不同发展等级一体

化。这四个等级分别是：日本占据第一等级；东亚新近工业经济（NIEs）位于第二等级；马来西亚、泰国、菲律宾和印度尼西亚之类的东南亚主要国家位于第三等级；第四等级包括中国以及例如越南这样的后发展国家。然而，1997年的经济危机使人们对东亚经济奇迹提出质疑，与从危机中复苏相联系的结构变化似乎促进和增加了网络生产的机会，这是因为共同的改组进程导致公司集中注意于核心行动，而亚洲各地专业技术、技能与实际知识的逐渐增长也成为其补充（Borras, Ernst和Haggard 2000）。

通过比较美国和日本的生产网络，可以明显看出亚洲电子工业的不同产业升级动力。在20世纪90年代中期，美国网络被认为是相对开放的，并有助于宗主国当地的发展；而日本网络被认为是封闭的和分等级的，分支机构的行为是有限的，并是被母公司严格控制着（Borras 1997）。美国电子工业跨国公司建立起以劳动力补充性分工为基础的有代表性的亚洲网络。劳动力补充性分工是这样的：美国专攻“软”实力（界定标准、设计产品结构）；中国台湾、韩国和新加坡公司专攻“硬”实力（提供部件和基本制造阶段产品）。美国公司的亚洲分支机构反过来发展与当地制造商广阔的转包关系，并逐渐成为零部件，甚至整个电子工业体系的熟练供应商。比较而言，美国公司的亚洲分支机构以市场分化为特征：在日本的电子公司制造高价值和高端的产品，而它在亚洲的海外附属机构继续生产低价值和低档的产品。就亚洲产业升级来说，美国生产网络无疑是高级的。美国网络促使亚洲分支机构贡献最大化，而日本网络却使其本地供给商价值增值最小化。尽管有证据表明20世纪90年代后期日本公司试图开放它的生产网络，但充其量只是变得局部集中与持续差异。（Ernst和Ravenhill 2000）〔174〕

出于某些原因,中国台湾在电子领域的成就是特别值得注意。20世纪90年代的中国台湾在其他供应商中确立了作为世界最大的电脑显示器、主板、鼠标、键盘、扫描仪和笔记本个人电脑(PCs)供应商的地位。由中国台湾企业设计的大约70%的笔记本电脑在合同制造(OEM)的安排下卖给美国和日本电脑公司,美国和日本电脑公司再贴上它们自己的商标把电脑重新卖出去。宏基——中国台湾的主要电脑制造商在合同制造(OEM)和最初品牌制造(OBM)生产中都获得了成功。中国台湾半导体制造公司的发展在电子零件领域同样显著,并且被中国台湾自夸为全球主要硅铸造公司之一(Ernst 2000)。这里特别值得注意的成就是:作为中国台湾生产网络中灵活性的来源,小中型企业已经发挥了重要作用。作为增长和工业转变的引擎,小中型企业使中国台湾脱离了韩国。韩国极大地依赖作为电子部门奠基石的巨大多样性聚集体(*chaebol*)。而电脑产业的中国台湾模式依靠的则是几个因素的联合,这几个因素包括:推动市场进入升级的政府政策,与大型中国台湾公司和商业团体的牢固联系以及比如像从以生产为基础的相对简单合同制造(OEM)向包括多种高档售后服务、设计和全球供给链管理的更加复杂的“总承包生产”安排转变这样的组织创新(Poon 2002)。

最近几年,电子工业最显著的特征之一是全球合约制造的增加(Sturgeon 2002)。世界电子制造生产量的重要份额现在掌握在比如 Solecron, Flextronics 和 Celestica 这样的少数大型合约制造商手中。这些公司是纯粹的制造商,它们卖的产品都不是自己的品牌产品。相反它们关注于向不同的,比如 Hewlett Packard, Nortel 和 Ericsson 这样的领先公司提供全球制造服务。20世纪90年代初期以来,在真正的全球范围内运

营的所有这些公司都得到显著增长。最大的合约制造商——Solecron 从1998年单一的、有3500雇员、年收入2亿5千6百万的硅谷某地扩张成为2000年在50个地区有8000多雇员、年收入大约200亿的全球权贵。尽管它们已经达到了全球的范围,但是所有最大合约制造商都以北美为基础。除个人电脑产业外,亚洲和欧洲的合约制造商已经不再发展。并由于其受20世纪90年代膨胀的股票价格刺激而发生的无节制狂热购买的影响,很少有人效仿北美合约制造商。全球合约制造商把高度模式化引入价值链监管,这是因为它们大规模、大范围的运营创造了能被多种领先公司通过标准化网络得到的全面标准化价值链行为。

### 新鲜蔬菜

全球生产网络在产业升级中的作用的最后一个例子是肯尼亚和津巴布韦为向英国超级市场出口而进行的新鲜蔬菜生产。<sup>⑧</sup>非洲在出口导向发展领域很少有成功的例子,但是撒哈拉沙漠以南非洲似乎已经找到了新鲜蔬菜市场中的一个可以赢利的市场。以下几个因素把这个实例与我们之前的例子联系起来。首先,从属于农业部门的新鲜蔬菜是一个买家驱动价值链。这是因为像服装那样,零售商在链条终端高度集中。英国最大的超级市场和其他食品零售商控制了70%到90%从非洲进口的新鲜农产品。这些零售商避免了直接生产,而仅仅专攻销售和协调供给链条。

其次,促进非洲当地产业升级的主要因素来自于英国零售商逐步推进的出口所必须达到的标准。英国的超级市场已经不再仅关注产品质量以及有关农产品怎样种植、加工和运输的合法(恰当的注意程度)要求。现在,他们仍正式强调出口商必须达到更广的标准,比如一体化的作

物管理、环境保护和人权。除此之外，零售商正在开始采用由生产商雇用的第三方审计员来确保达到这些标准。

再次，英国的更严格要求使已经被从超级市场供给链中排除在外的小块农田生产和小型出口公司市场份额的减少。在撒哈拉沙漠以南的非洲，园艺业被一批主要从大规模生产者中获得资源的少数出口商控制。20世纪90年代后期，肯尼亚和津巴布韦前五名的出口商控制了所有新鲜蔬菜出口的3/4之多。<sup>⑨</sup>【175】

最后，和服装业、电子业一样，在农产品链中的市场力量已经从低生产成本的活动向在链条之中价值增值的活动转变。新鲜蔬菜的价值增值活动包括例如冷藏等收获后的设备投资，用来区分种类、国家和供应商的条形码喷贴，向诸如熟食蔬菜和沙拉之类高附加值项目的转向以及旨在减少收获、储藏和运输间时间的链条中核心竞争力——后勤保障。这些功能向非洲的推广能够减少英国超级市场的成本，这是因为蔬菜所增加的价值是劳动密集型的，并且非洲的劳动力是比较廉价的，但是对这些高端服务在非洲的结合能够成为其竞争力的新源泉和增加产品价值的机遇。

## 全球化的强烈反应：治理与发展的窘境

在最近几十年中，一股激烈的反全球化运动已经兴起。随着市场已经走向全球，很多人意识到了全球化意味着无法预料的陌生力量所带来的巨大缺陷，这种力量能造成经济的不稳定与社会的混乱，这就像面对财政良好的全球市场机器和“品牌暴徒”（brand bullie）的时候，文化就不活跃了一样（Rodrik 1997；Klein 2000；Ritzer 2000）。1999年末进行的反对世界贸易组

织（WTO）贸易对话的大规模运动——西雅图斗争，这不仅是由世界贸易组织（WTO）和国际货币基金组织（IMF）等全球主要经济机构的审议中责任和透明度缺失所引发的，还由一种由企业支持的国际自由化正全力向前推进的暴行所触发的。而在传统上由国家政府提供的社会安全网和协调援助机制正逐渐被取缔。具有美国新政和欧洲社会民主政府特色的“嵌入式自由主义”历史妥协正逐渐被消除，然而这种经济自由主义是根植于社会领域的（Ruggie 2002a）。

主要问题在于所谓的全球化利益被极其不平等的分配。国际货币基金组织（IMF）管理者——霍斯特·克勒不得不承认“世界上最富裕国家与最贫困国家之间的不平等比以往任何时候都要更严重”。<sup>⑩</sup>世界60亿人口中几乎有一半（28亿）人每天靠不足2美元的钱来维持生活，并且世界1/5（12亿）的人口每天靠不到1美元的钱来维持生活，而他们中有44%的人生活在南亚。1987年到1998年之间，在东亚每天靠不到1美元的钱来维持生活的人数从4亿2千万减少到了2亿8千万，这很大程度上归因于中国的发展。然而，在拉丁美洲、南亚和撒哈拉沙漠以南的非洲，贫困人口的数量仍在增长（世界银行，2001年3月）。什么力量可以解决全球经济治理和发展方面的这些问题呢？

20世纪90年代，无论是在发达国家还是在发展中国家中，社会上对公司角色的社会期望急剧提升（Ruggie 2002b）。其中一个原因是：在整个产业的一些实例中，私人公司通过参与权力滥用或腐败行为已经使它们自己成为“靶子”。因此，公司部门的信誉已经受到腐蚀。此外，全球规则制定过程中的不平衡性逐渐增长：一方面，热衷于市场扩张的规则已经变得愈加强大和有力〔比如说软件和制药企业的知识产权或者世界贸易组织（WTO）在当地自给自足与出口



品质量要求方面的限制];另一方面,热衷于诸如人权、劳动力标准、环境可持续性或者扶贫之类的其他正当社会目标的规则却正在滞后。这些已经被意识到的问题和其他问题为世界范围内的反对公司运动提供了动力源。

单凭政府政策的力量,是不足以解决这些不满问题的:这些不满是跨国范围的,并且它们处理的是规则力量较弱、制定不完善或者简单缺失地区中的社会需求。一种多样化的“私人监管”新措施或者认证机制在国际劳动力和市民社会组织中正在兴起(Gereffi, Garcia-Johnson, Sassen 2001),它推动在全球公共领域中人权、劳动力标准和环境的可持续性方面的“良好实践”。这些认证机制包括私人公司行为准则,涉及非政府组织(NGOs)、公司、劳动力和其他产业的利益共享者的部门认证规划,诸如关于劳动力标准的SA 8000,或者可持续性森林实践的森林工作委员会之类的第三方审计体系以及倡导鼓励私有部门与国家一起工作的原动力——国家全球契约。然而,怀疑者声称没有证据可以说明这些准则对公司行为有重要的影响(Hilowitz 1996; Seidman 2003),支持者通常作出这样的反驳:由全球消费者或者像联合国这样机构参与者所促进的新认证体系能够提供以改进规则框架的基础(Fung, O'Rourke, Sabel 2001; Williams 2000)。[176]

尽管不同的自愿调整规划(其中的一些规划是由活动者作为对全球关注的反应而作出的,而其他的是作为抵制活动压力的一个先发制人的努力合作被各个公司贯彻的)特征与目的有着巨大的变动,认证机制已经在欧洲和北美洲都站稳了脚跟。在服装业中,多种多样的认证与领导先锋机制在20世纪90年代后期建立起来。

清洁服装运动(CCC):一个欧洲消费

者联合体,它旨在改进在世界范围之内的服装业的工作条件。

社会责任标准8000(或者SA 8000):在1997年10月由纽约经济优先权委员会所提出的一套关于行为验证和工厂认证工程的准则。

公平的劳工协会(FLA):它包括了像耐克、锐步和Liz Claiborne等的主要品牌商人。

环球服装生产社会责任组织(WRAP):作为公平的劳动力协会(FLA)的替代者而设计出的一个工业发起的认证计划,它代表了为折扣零售市场生产的美国服装制造商的利益。

工作者权利联盟(WRC):在与服装联盟、大学和很多人权、区域和劳动力的非政府组织的合作中由反对血汗工厂的学生联合会发展起来的。(参见Maquila Solidarity Network 2002)

在墨西哥,为了实现隶属韩国的Kukdong工厂中的工人联盟,公平的劳工协会(FLA)和工作者权利联盟(WRC)在解决罢工和得到承认方面进行了合作,这使耐克和锐步运动衫成为利润丰厚的美国大学生服装市场(Gereffi, Garcia-Johnson, Sasser 2001, 62-64)。在咖啡业中,为星巴克和其他专门零售商分销的有机肥咖啡与在阴暗地方成长的咖啡争取高于市场的价格,公平贸易运动已经与哥斯达黎加和其他地区的小咖啡种植商进行合作。(Fitter和Kaplinsky 2001; Ponte 2002)。

在多元利益共享者安排中的私人监管试图强化全球供给链中的疏忽。这是通过制定这样一个过程来实现的。一方面这个过程超越了基于一致标准的自上而下传统规则;另一方面,这个过程还超越了由公司作为对社会保护的反应而产

生的自愿主动信赖机制。一些人主张：在像服装这样的由品牌驱动的竞争激烈的产业中，以“逐步推进的劳动力标准”为基础的持续性改进模式将运行得很好（Fung, O'Rourke 和 Sabel 2001）。而其他人提出一种“compliance plus”模式，这种模式向前推进了由大多数准则规定的最小化标准的基准，并且探索一种“彻底的”（inside-out）方法来进行以训练和主动权赋予为基础的道德性采购，这里所说的主动权是指处理工厂基层利益共享者的需求与兴趣的主动权（Allen 2002）。在任一例子中，有意义的持续性变化都需要在关于社会和环境条件方面上的组织文化和期望的转变。

监管已经成为全球经济中的一个中心理论问题。关注于民族国家的制度范式与本土框架或者区域性框架正在被强调跨国监管结构的方法所取代，后一种方法也强调力量、网络和对全球化利益的不平均分配。这一领域中，仍旧有许多事情需要去做。为了纠正世界上的大多数严重的发展问题而进行的新自由主义进程的无力操作正导致了一种新想法的产生，这种新想法是关于发展中国家的政府和国内社会制度的角色（Wolfensohn 1998；IDB 1998, 2000；Garretón 等 2003）。跨国公司正受到来自私人监管的多元利益共享者机制中的一系列广泛社会目标的压力，这些机制对发达国家和发展中国家的公共政策都产生着影响。对全球经济研究的挑战来自于建构理论过程与进行有深刻见解的经验性研究过程，这些理论和研究能够提供工具以便我们去理解那些不断变化着的现实，这些现实正是我们所寻求理解和改变的。

## 注释

\* 感谢 Giovanni Arrighi, Fred Block, Frank Dob-

bin, Mark Granovetter, Evelyne Huber, Larry King, Victor Nee, Gay Seidman, Neil Smelser 和 Richard Swedberg 对这一章初稿有价值的评论。

①另一个当代全球经济的重要参与者是国家。虽然在我们即将回顾的许多制度主义视角中，国家的角色是一个重要的方面，Fred Block 和 Peter Evans 的《国家与经济》一文（本卷）中就将就这一问题有更进一步的讨论。

②由于工业国家 GDP 中服务部分相对于“商业贸易”，例如制造业、采矿业和农业，增长较为明显，GDP 中商业部分有所收缩。因此 Feenstra (1998, 33 - 35) 使用商品增值在商品贸易中的比率来说明 1890 年到 1990 年工业经济下贸易的特征。他发现 1913 年到 1990 年期间这一比率在法国、德国、意大利和瑞典都翻了一番，在美国甚至翻了两番。

③Organization for Economic Co-operation and Development（经济合作与发展组织）。

④墨西哥的免税制成品计划，最初称作国界工业化计划，于 1965 年在美国结束人美合法打工计划后开始实施，这一移民计划的主要目标是把墨西哥劳动力转移到美国以满足农业劳动力需求。最后这一计划在墨西哥的边界城市留下了上千没有被雇用的农民，免税制成品计划正是为了降低失业率和减缓贫困的增长。免税制成品计划的增长十分引人注目，特别是在 20 世纪 90 年代。到 1991 年，墨西哥的免税制成品工业生产了 1.58 亿美元的出口，雇用了 46.6 万墨西哥人。而到 2000 年，这一数字已经增长到 7.95 亿美元出口和 130 万墨西哥人。2001 年墨西哥 15% 的 GDP 来自于免税制成品计划，而这些出口的主要目的地是美国。

⑤这三个国外投资的动机成为外国直接投资的普遍形式：资源寻求 FDI、市场寻求 FDI 和效率寻求 FDI。（Beviglia Zampetti 和 Fredriksson 2003, 406）

⑥这一债务危机严重影响到整个拉丁美洲。最高的外部债务负担要求 25% 到 30% 的一国外汇配额用于支付利息，学者将 20 世纪 80 年代称为“丢失的 10 年发展”。（Urquidí 1991）

⑦世界银行（1993）认为东亚的发展有利于这一

地区保持国际竞争力,并在很大程度上得益于其友好的市场政策,包括稳定的宏观经济管理、人力资本的高投入(特别是教育)、开放的国际贸易和技术。参看 Gure 2000,可以看到这个“华盛顿共识”模型的评论。在 Gereffi 和 Wyman 1990 可以看到一个详细的对拉丁美洲进口替代和出口导向战略的比较。

⑧UNCTAD 的世界投资报告(2002)有一张关于 2000 年世界十大经济体的表格,对企业使用了价值增值的方法,这在概念上与计算国家 GDP 类似。在国家和非金融机构的混合列表中前 100 个实体中有 29 个 TNCs。全球最大的 TNC 是 ExxonMobil 2000 年估计的价值增值是 6.3 亿,它在国家—公司列表中排名第 45,公司经济规模大约等同于智利和巴基斯坦。(UNCTAD 2002a, 90-91)

⑨对经济合作与发展组织参与国来说,在解释 1958 年到 1988 年相对于收入的贸易增长时,关税的下降比运输成本的下降更为重要。(Feenstra 1998, 34)

⑩欧盟在这里是一个关键。单个看来,欧盟各国经济相当开放,在 1990 年占据了平均 28% 的贸易份额,其中 60% 来自互相贸易。把它作为一个整体来看,欧盟与世界其他国家的贸易只占 GDP 的 9%,这小于美国的数字。(Krugman 1995, 340)

⑪SITC 更偏好联合国贸易分类体系下的标准国际贸易分类。单数据产品群,例如 SITC7 是最普遍的。零部件被认为是 3、4、5 数据产品群。

⑫Feenstra 对贸易一体化和当前以贸易为基础的产品非一体化联系的关注,是对 Osvaldo Sunkel's 的经典文章“跨国资本主义和拉丁美洲的国家性崩溃”的类似延续。Sunkel (1973) 在 Feenstra 的以 TNC 为基础的国际经济之前 25 年,就撰文指出垂直一体化 TNC 由于其使用的是直接外国投资(而非贸易)而产生了国际的两极分化,在整合全球经济的同时瓦解了国别和区域经济。因此,难以理解的是在 20 世纪最后 25 年我们将 TNC 从被高度整合的对象转向被分解的对象,此时的经济环境已经从 20 世纪 70 年代的跨国资本主义(以封闭的国内经济为基础)转向了 20 世纪 90 年代的全球价值链条(以相对的开放经济中的特殊经济行为为基础)。

⑬事实上,制造业的衰退通过大公司具体行动者的国外采购行为而导致了更多的贸易,因为在制造过程中中间投入品多次跨越国界。这就是 Krugman 提出的在衡量跨国贸易时的部分边界问题(1995)。

⑭Kigut (1985, 15) 将价值增值链条定义为“由技术连接原材料和劳动力投入的过程,然后投入被聚集起开,投向市场,最终被分配。一个单一的公司也许只包括这一过程的一个链条,或者也有可能是被外在的垂直一体化。

⑮一个公司竞争优势的主要来源是一些能够在全球被转换的经济体,它存在已久并处于价值增值链条之中,经济的广度(与市场大小的扩大相关)、经济的深度(与支撑固定后勤成本的产品线,控制和价值增值链条下游的增长相关)以及学习(以早先的知识和经验为基础)。“当这些经济存在,公司为了生存而在世界市场获得竞争优势,工业成为全球性的”。(Kigut 1985, 26)

⑯一个公司的价值链条建立在被 Porter 称为价值体系的一个更大的行动流基础之上,它包括分离的供给、分配和零售价值链。(Porter 1990, 40-43)

⑰一个公司如何进行国际竞争有两个独特的维度:公司全球行为的结构,包括从集中(行为,例如在一个地区并以此出发服务全球的研究和发展)到离散(包括每个国家的各种行为)以及从紧凑结构到松散结构的价值链条行为的一致。(Porter 1987, 34-38)

⑱Reich (1991) 说道:在 20 世纪末,美国的主要公司从标准化产品的大量生产转变为服务于个性化需求的高附加值生产行为,这就要求企业进行结构性变迁,即从垂直协作(以权力的金字塔形分布为典型,一位掌握大权的首席执行官统一领导大批管理阶层,而这些管理阶层又置身于更大规模的时薪制雇用工人之上)转换到水平协作(以由公司网络连接起来的高附加值生产形态为典型)。

⑲GCC 方法接受了 Dicken 等(2001, 93)称作“一个理解全球经济的网络方法”。目的是“定义这一网络中的参与者,它们的权利和能力,它们通过网络关系的联系来增强力量的方法”。

⑳价值链条研究的一个主要发现是发达国家市场

已经变得越来越依赖于参与由奠基于发达国家的公司所领导的全球生产网络。因此，价值链条如何作用对理解发展中国家公司取得全球市场，所得到的利益，这些利益又如何得到增长是至关重要的。一个 GVC 的研究网络正致力于研究这些问题。（参看 <http://www.globalvaluechains.org>）

②几个国际机构在最近的报告中指出了全球生产网络的几个特征，包括 UNIDO（2002，chap. 6），UNCTAD（2002a，chap. 5；2002b，chap. 3），世界银行（2003，55-56），和国际劳工组织计划“全球生产和当地工作”（参看《全球网络》2003年四月有关这一计划的几篇文章）。

③这些区别并不十分严格。他们通常反映主要的而不是次要的研究取向。接受制度主义视角的学者在国家层面上仍旧关注不同国家环境下公司策略的多样性（例如 Morgan，Kristensen 和 Whitley 2001）。类似地，那些用组织视角来理解公司策略改革和全球工业下的公司间网络的学者会在不同地区、国别和当地分析水平的制度背景下作出概括。

④Guillén（2001）在他对阿根廷、韩国和西班牙从1950年开始的组织变化所做的系统比较中聚合的局限提供了一个很有远见的社会学视角。Guillén 使用了一个比较制度主义的方法展示了“在一个既定的国家，组织形式特殊联合的出现使它能够在一定的行为在全球经济中取得成功，而非其他国家”（2001，16）。

⑤事实上，来自于同一个国家的商业体系显示了他们所面对的全球市场的传统特征。一个对德国三个核心工业的7个德国跨国公司，包括化工工业的 Hoechst，Bayer 和 BASF，汽车工业的 Volkswagen，Mercedes-Benz 和 BMW，电子工业的 Siemens，的研究表明了在这些工业间存在非常不一样的策略，这些不同源于各国商业的传统和全球流动的混合。

⑥这些对服装业升级的分析主要来自 Gereffi（1996）和 Gereffi 与 Memodovic（2003）。

⑦但是，一些 OBM 的公司已经转向了 OEM，因为它在东亚的核心竞争力是制造业。一些东亚公司追求一种在国内和其他发展中国家市场做 OBM，在美国和其他工业国家市场做 OEM 的双面策略。

⑧与此相反，流行的亚洲发展“飞鹅”模型假设国家的工业化是跟随领导者模式（Akamatsu 1961），而并不关注领头经济与它的追随者之间产生的国际生产网络。

⑨一个主要的例子是撒哈拉以南非洲，在2000年10月的“机会行为在非洲的增长”下，为满足原先的特殊规则，而获得对美国产品市场的免配额和免税途径。（参看 <http://www.agoa.gov>）

⑩参看 Dolan 和 Humphrey 2000 针对这一事例的有关事实。

⑪在高水平集中里的一个特例是乐器制造，因为当地制造的分散，在英国既有价格补贴又有未满足的市场需求。由于乐器并不对国外产品的规模和投资有要求，较小的非洲出口商仍旧有机会渗透这一市场。

⑫“为更好的全球化工作”，引自 Ruggie 2002a，3，由 Horst Kohler 在2002年1月28号召开的华盛顿全球经济的人权会议上提出。

（杜一飞 初译 黄志 刘文芳 译校）

## 参考文献

- Aglietta, Michel. 1980. *A Theory of Capitalist Regulation*. London: New Left Books.
- Akamatsu, K. 1961. "A Theory of Unbalanced Growth in the World Economy." *Weltwirtschaftliches Archiv* 86(1): 196-217.
- Allen, Michael. 2002. "Analysis: Increasing Standards in the Supply Chain." *Ethical Corporation*, October 15.
- Amable, Bruno. 2000. "Institutional Complementarity and Diversity of Social Systems of Innovation and Production." *Review of International Political Economy* 7:645-87.
- Arnsden, Alice H. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press.
- Arndt, Sven W., and Henryk Kierzkowski, eds. 2001. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Arrighi, Giovanni. 1994. *The Long Twentieth Century*. London: Verso.
- Arrighi, Giovanni, and Jessica Drangel. 1986. "The Stratification of the World-Economy: An Exploration of the Semiperipheral Zone." *Review* 10: 9-74.
- Arrighi, Giovanni, Beverly J. Silver, and Benjamin D.



- Brewer, 2003. "Industrial Convergence, Globalization, and the Persistence of the North-South Divide." *Studies in Comparative International Development* 38(1): 3-31.
- Ayres, Robert L. 1983. *Banking on the Poor: The World Bank and World Poverty*. Cambridge: MIT Press.
- Bair, Jennifer, and Gary Gereffi. 2001. "Local Clusters in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Torreon's Blue Jeans Industry." *World Development* 29:1885-1903.
- Barnet, Richard J., and Ronald E. Müller. 1974. *Global Reach: The Power of the Multinational Corporations*. New York: Simon and Schuster.
- Berger, Suzanne, and Ronald Dore, eds. 1996. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Bergsten, C. Fred, Thomas Horst, and Theodore H. Moran. 1978. *American Multinationals and American Interests*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Beviglia Zampetti, Americo, and Torbjörn Fredriksson. 2003. "The Development Dimension of Investment Negotiations in the WTO: Challenges and Opportunities." *Journal of World Investment* 4: 399-450.
- Bhagwati, Jagdish. 1958. "Immiserizing Growth: A Geometrical Note." *Review of Economic Studies* 25: 201-5.
- Borrus, Michael. 1997. "Left for Dead: Asian Production Networks and the Revival of U.S. Electronics." Pp. 139-63 in *The China Circle*, ed. Barry Naughton. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Borrus, Michael, Dieter Ernst, and Stephan Haggard, eds. 2000. *International Production Networks in Asia*. London: Routledge.
- Boyer, Robert. 1989. *The Regulation School: A Critical Introduction*. Trans. Craig Charney. New York: Columbia University Press.
- Campbell, John L., J. Rogers Hollingsworth, and Leon N. Lindberg, eds. 1991. *Governance of the American Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cañas, Jesus, and Roberto Coronado. 2002. "Maquiladora Industry: Past, Present, and Future." *Business Frontier*, issue 2. El Paso Branch of the Federal Reserve Bank of Dallas.
- Cardoso, Fernando Henrique, and Enzo Faletto. [1969] 1979. *Dependency and Development in Latin America*. Trans. Marjory Mattingly Urquidí. Expanded ed. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Carrillo, Jorge, and Alfredo Hualde. 1998. "Third Generation Maquiladoras: The Delphi-General Motors Case." *Journal of Borderlands Studies* 13(1): 79-97.
- Carroll, William K., and Meindert Fennema. 2002. "Is There a Transnational Business Community?" *International Sociology* 17(3): 393-419.
- Castells, Manuel. 1996. *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell.
- Dicken, Peter. 2003. *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. 4th ed. London: Sage.
- Dicken, Peter, Philip F. Kelly, Kris Olds, and Henry Wai-Chung Yeung. 2001. "Chains and Networks, Territories and Scales: Towards a Relational Framework for Analysing the Global Economy." *Global Networks* 1(2): 89-112.
- Dolan, Catherine, and John Humphrey. 2000. "Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry." *Journal of Development Studies* 37(2): 147-75.
- Dunning, John H. 1958. *American Investment in British Manufacturing Industry*. London: Allen and Unwin.
- Engardio, Peter, Aaron Bernstein, and Manjeet Kripalani. 2003. "Is Your Job Next?" *Business Week*, February 3, 50-60.
- Ernst, Dieter. 2000. "What Permits David to Grow in the Shadow of Goliath? The Taiwanese Model in the Computer Industry." Pp. 110-40 in *International Production Networks in Asia*, ed. Michael Borrus, Dieter Ernst, and Stephan Haggard. London: Routledge.
- Ernst, Dieter, and John Ravenhill. 2000. "Convergence and Diversity: How Globalization Reshapes Asian Production Networks." Pp. 226-56 in *International Production Networks in Asia*, ed. Michael Borrus, Dieter Ernst, and Stephan Haggard. London: Routledge.
- Evans, Peter B. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinationals, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Feenstra, Robert C. 1998. "Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy." *Journal of Economic Perspectives* 12(4): 31-50.
- Feenstra, Robert C., Tzu-Han Yang, and Gary G. Hamilton. 1999. "Business Groups and Product Variety in Trade: Evidence from South Korea, Taiwan, and Japan." *Journal of International Economics* 48(1): 71-100.
- Fitter, Robert, and Raphael Kaplinsky. 2001. "Who Gains from Product Rents as the Coffee Market Becomes More Differentiated? A Value-Chain Analysis." *IDS Bulletin* 32(3): 69-82.
- Foxley, Alejandro, Michael S. McPherson, and Guillermo O'Donnell, eds. 1986. *Development, Democracy, and the Art of Trespassing: Essays in Honor of Albert O. Hirschman*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.
- Fröbel, Folker, Jürgen Heinrichs, and Otto Kreye. 1980. *The New International Division of Labor*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fung, Archon, Dara O'Rourke, and Charles Sabel. 2001. "Realizing Labor Standards: How Trans-

- parency. Competition, and Sanctions Could Improve Working Conditions Worldwide." *Boston Review*, February–March.
- Garretón, Manuel Antonio, Marcelo Cavarozzi, Peter Cleaves, Gary Gereffi, and Jonathan Hartlyn. 2003. *Latin America in the Twenty-First Century: Toward a New Sociopolitical Matrix*. Miami: North-South Center Press.
- Gereffi, Gary. 1983. *The Pharmaceutical Industry and Dependency in the Third World*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1994a. "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks." Pp. 95–122 in *Commodity Chains and Global Capitalism*, ed. Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz. Westport, Conn.: Praeger.
- . 1994b. "The International Economy and Economic Development." Pp. 206–33 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- . 1996. "Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among Nations and Firms in International Industries." *Competition and Change* 1(4): 427–39.
- . 1999. "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics* 48(1): 37–70.
- . 2001. "Shifting Governance Structures in Global Commodity Chains, with Special Reference to the Internet." *American Behavioral Scientist* 44: 1616–37.
- Gereffi, Gary, Ronie Garcia-Johnson, and Erika Sasser. 2001. "The NGO-Industrial Complex." *Foreign Policy* 125:56–65.
- Gereffi, Gary, and Raphael Kaplinsky, eds. 2001. "The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalisation." Special issue of the *IDS Bulletin* 32(3).
- Gereffi, Gary, and Miguel Korzeniewicz, eds. 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, Conn.: Praeger.
- Gereffi, Gary, and Olga Memodovic. 2003. "The Global Apparel Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries?" Vienna: UNIDO, Strategic Research and Economy Branch.
- Gereffi, Gary, David Spener, and Jennifer Bair, eds. 2002. *Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry after NAFTA*. Philadelphia: Temple University Press.
- Gereffi, Gary, and Donald L. Wyman, eds. 1990. *Manufacturing Miracles: Paths of Industrialization in Latin America and East Asia*. Princeton: Princeton University Press.
- Gore, Charles. 2000. "The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm for Developing Countries." *World Development* 28:789–804.
- Granovetter, Mark. 1994. "Business Groups." Pp. 453–75 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Guillén, Mauro F. 2001. *The Limits of Convergence: Organization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall, Peter A., and David Soskice, eds. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hamilton, Gary G., William Zeile, and Wan-jin Kim. 1989. "The Network Structure of East Asian Economies." Pp. 105–29 in *Capitalism in Contrasting Cultures*, ed. Stewart Clegg and Gordon Redding. Berlin: Walter de Gruyter.
- Held, David, Anthony McGrew, David Goldblatt, and Jonathan Perraton. 1999. *Global Transformations*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Hilowitz, Janet. 1996. *Labelling Child Labour Products: A Preliminary Study*. Geneva: International Labor Organization.
- Hirschman, Albert O. 1981. *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers, and Robert Boyer, eds. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, J. Rogers, Philippe Schmitter, and Wolfgang Streeck, eds. 1994. *Governing Capitalist Economies: Performance and Control of Economic Sectors*. Oxford: Oxford University Press.
- Hummels, David, Dana Rapaport, and Kei-Mu Yi. 1998. "Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade." *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, June, 79–99.
- Humphrey, John, and Hubert Schmitz. 2001. "Governance in Global Value Chains." *IDS Bulletin* 32(3): 19–29.
- Inter-American Development Bank (IDB). 1998. *Facing Up to Inequality in Latin America: Economic and Social Progress in Latin America, 1998–99 Report*. Washington, D.C.: IDB.
- . 2000. *Development beyond Economics: Economic and Social Progress in Latin America, 2000 Report*. Washington, D.C.: IDB.
- Kaplinsky, Raphael. 2000. "Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis?" *Journal of Development Studies* 37(2): 117–46.
- . 2001. "Is Globalization All It Is Cracked Up to Be?" *Review of International Political Economy* 8(1): 45–65.
- Kirschelt, Herbert, Peter Lange, Gary Marks, and John D. Stephens, eds. 1999. *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Klein, Naomi. 2000. *No Logo: Taking Aim at the Brand Bullies*. New York: Picador.

- Kogut, Bruce. 1984. "Normative Observations on the International Value-Added Chain and Strategic Groups." *Journal of International Business Studies*, fall, 151-67.
- . 1985. "Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains." *Sloan Management Review* 26(4): 15-28.
- Krugman, Paul. 1995. "Growing World Trade." *Brookings Papers on Economic Activity* 1:327-77.
- Lane, Christel. 2001. "The Emergence of German Transnational Companies: A Theoretical Analysis and Empirical Study of the Globalization Process." Pp. 69-96 in *The Multinational Firm: Organizing across Institutional and National Divides*, ed. Glenn Morgan, Peer Hull Kristensen, and Richard Whitley. Oxford: Oxford University Press.
- Lash, Scott, and John Urry. 1987. *The End of Organized Capitalism*. Oxford: Polity Press.
- Lundvall, Bengt-Ake, ed. 1992. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Maquila Solidarity Network. 2002. "Memo: Codes Update." No. 12, November.
- Meyer, John W. 2000. "Globalization: Sources and Effects on National States and Societies." *International Sociology* 15(2): 233-48.
- Morgan, Glenn, Peer Hull Kristensen, and Richard Whitley, eds. 2001. *The Multinational Firm: Organizing across Institutional and National Divides*. Oxford: Oxford University Press.
- Nelson, Richard R., ed. 1993. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Newfarmer, Richard, ed. 1985. *Profits, Progress, and Poverty: Case Studies of International Industries in Latin America*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.
- Offe, Claus. 1985. *Disorganized Capitalism*. Ed. John Keane. Cambridge: Polity Press.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 1979. *The Impact of the Newly Industrializing Countries on Production and Trade in Manufactures*. Paris: OECD.
- Ponte, Stefano. 2002. "The 'Latte Revolution'? Regulation, Markets, and Consumption in the Global Coffee Chain." *World Development* 30:1099-1122.
- Poon, Teresa Shuk-Ching. 2002. *Competition and Cooperation in Taiwan's Information Technology Industry: Inter-firm Networks and Industrial Upgrading*. Westport, Conn.: Quorum Books.
- Porter, Michael E. 1985. *Competitive Advantage*. New York: Free Press.
- . 1987. "Changing Patterns of International Competition." Pp. 27-57 in *The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal*, ed. David J. Teece. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- . 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press.
- Raikes, Philip, Michael Friis Jensen, and Stefano Ponte. 2000. "Global Commodity Chain Analysis and the French *Filière* Approach: Comparison and Critique." *Economy and Society* 29:390-417.
- Reich, Robert B. 1991. *The Work of Nations: Preparing Ourselves for 21st-Century Capitalism*. New York: Alfred A. Knopf.
- Ritzer, George. 2000. *The McDonaldization of Society*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Rodrik, Dani. 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Ruggie, John G. 2002a. "Taking Embedded Liberalism Global: The Corporate Connection." Paper presented at the 98th Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, August 26-September 1.
- . 2002b. "The New World of Corporate Responsibility." *Financial Times*, October 25.
- Rugman, Alan M. 1999. "Forty Years of the Theory of the Transnational Corporation." *Transnational Corporations* 8(2): 51-70.
- Safarian, A. Edward. 1966. *Foreign Ownership of Canadian Industry*. Toronto: McGraw-Hill.
- Sampson, Anthony. 1973. *The Sovereign State of ITT*. New York: Stein and Day.
- Sassen, Saskia. 2000. "Territory and Territoriality in the Global Economy." *International Sociology* 15(2): 372-93.
- Schmitter, Philippe C. 1990. "Sectors in Modern Capitalism: Modes of Governance and Variation in Performance." Pp. 3-39 in *Labour Relations and Economic Performance*, ed. Renato Brunetta and Carlo Dell'Aquila. New York: New York University Press.
- Seidman, Gay. 2003. "Monitoring Multinationals: Lessons from the Anti-apartheid Movement." *Politics and Society* 31(3): 381-406.
- Shaiken, Harley, and Stephen Herzenberg. 1987. *Automation and Global Production: Automobile Engine Production in Mexico, the United States, and Canada*. La Jolla, Calif.: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- Skair, Leslie. 1993. *Assembling for Development: The Maquila Industry in Mexico and the United States*. La Jolla, Calif.: Center for U.S.-Mexican Studies, University of California, San Diego.
- . 2001. *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Blackwell.
- Smith, Adam. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 2 vols. Oxford: Clarendon Press.
- Sturgeon, Timothy. 2002. "Modular Production Networks. A New American Model of Industrial Organization." *Industrial and Corporate Change* 11(3): 451-96.
- Sturgeon, Timothy, and Richard Florida. 2000. "Globalization and Jobs in the Automotive Industry." Final report to the Alfred P. Sloan Foundation. International Motor Vehicle Program, Center for

- Technology, Policy, and Industrial Development, Massachusetts Institute of Technology.
- Sunkel, Osvaldo. 1973. "Transnational Capitalism and National Disintegration in Latin America." *Social and Economic Studies* 22(1): 132-76.
- Therborn, Göran. 2000. "Globalizations: Dimensions, Historical Waves, Regional Effects, Normative Governance." *International Sociology* 15(2): 151-79.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). 1993. *World Investment Report: Transnational Corporations and Integrated International Production*. New York: United Nations.
- . 2002a. *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness*. New York: United Nations.
- . 2002b. *Trade and Development Report, 2002: Developing Countries in World Trade*. New York: United Nations.
- United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). 2002. *Industrial Development Report 2002/2003: Competing through Innovation and Learning*. Vienna: UNIDO.
- Urquidí, Victor L. 1991. "The Prospects for Economic Transformation in Latin America: Opportunities and Resistances." *LASA Forum* 22(3): 1-9.
- Vernon, Raymond. 1966. "International Investment and International Trade in the Product Cycle." *Quarterly Journal of Economics* 80:190-207.
- . 1971. *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*. New York: Basic Books.
- . 1999. "The Harvard Multinational Enterprise Project in Historical Perspective." *Transnational Corporations* 8(2): 35-49.
- Wade, Robert. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1996. "Globalization and Its Limits: Reports of the Death of the National Economy Are Greatly Exaggerated." Pp. 60-88 in *National Diversity and Global Capitalism*, ed. Suzanne Berger and Ronald Dore. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World-System*. Vol. 1, *Capitalist Agriculture and the Origin of the European World-Economy in the Sixteenth Century*. New York: Academic Press.
- . 1979. *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1980. *The Modern World-System*. Vol. 2, *Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*. New York: Academic Press.
- . 1989. *The Modern World-System*. Vol. 3, *The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World-Economy, 1730-1840s*. New York: Academic Press.
- . 2000. "Globalization or the Age of Transition? A Long-Term View of the Trajectory of the World-System." *International Sociology* 15(2): 249-65.
- . 2002. "The Eagle Has Crash Landed." *Foreign Policy* 131:60-68.
- Whitley, Richard. 1992a. *Business Systems in East Asia: Firms, Markets, and Societies*. London: Sage.
- . 1996. "Business Systems and Global Commodity Chains: Competing or Complementary Forms of Economic Organisation?" *Competition and Change* 1(4): 411-25.
- , ed. 1992b. *European Business Systems*. London: Sage.
- Williams, Oliver F., ed. 2000. *Global Codes of Conduct: An Idea Whose Time Has Come*. Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.
- Wolfensohn, James D. 1998. "The Other Crisis." Speech by the president of the World Bank Group to the Board of Governors, October 6. <http://www.worldbank.org/html/extdr/am98/jdw-sp/am98-en.htm>.
- Womack, James P., Daniel T. Jones, and Daniel Roos. 1990. *The Machine That Changed the World*. New York: Macmillan.
- World Bank. 1993. *The East Asian Miracle*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2001. *World Development Report, 2000/2001: Attacking Poverty*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2003. *Global Economic Prospects and the Developing Countries, 2003*. Washington, D.C.: World Bank.
- Yeats, Alexander J. 2001. "Just How Big Is Global Production Sharing?" Pp. 108-43 in *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, ed. S. W. Arndt and H. Kierzkowski. Oxford: Oxford University Press.
- Yeung, Henry Wai-chung. 2000. "Economic Globalization, Crisis, and the Emergence of Chinese Business Communities in Southeast Asia." *International Sociology* 15(2): 266-87.



## 第 9 章 国际经济秩序的经济社会学\*

尼尔·弗里格斯坦

(Neil Fligstein)

全球经济的管理权（或者如有一些人所说的管理权缺失）是国际关系、政治经济学、比较政治学领域的主要议题之一。迄今为止，很少有“新”经济社会学涉及这个问题。本章的目的在于探讨应该提出什么样积极的议题，以帮助经济社会学理解全球经济的扩张与治理。市场社会学为我们提供了一个关于市场机制基础和促成新市场形成动力的理论理解。市场全球化可以被重新定义为一个市场整合的过程，由此在那些更多的先前本土市场存在的地区出现了新的市场。一旦这些市场出现，市场主体就会对更多全球管理权（即制度基础）提出要求。股票、财产所有权、管理机构、汇兑规则都是在世贸组织、北美自由贸易区、欧盟中已经达成一致的核心协议类型。在这个意义上，经济社会学可以提供一个重要而又有趣且丰富现存研究的研究议程，并指向现今无人问津的研究领域。

经济全球化是一个至少与三种相关现象联系的略微模糊的概念。首先，在过去 50 年中，世界贸易大幅度增长。1950 年，全世界有 5% 的国内生产总值是在境外创造的。到 2001 年，这一数字上升为 17% [世贸组织 (2002)]。世界贸易增长了 1400%，世界经济产值同期增长 400%。其次，作为贸易增长原因和结果的世界多个金融市场得以迅速增长并加快整合。这里存在一个关于货币、股票、政府公债与其他派生性金融方式不断增长的巨大世界市场。基金经理敲打电脑键盘实现资本跨国流动。最后，世界见证了亚洲经济的

空前发展，尤其是日本、韩国、中国台湾、印度尼西亚、菲律宾以及近来中国和印度的经济发展。这些国家的经济发展是由世界市场生产所推动的，尤其是美国市场。〔183〕

从历史上来看，贸易关系是由政府来监管的，考虑到贸易所产生的巨大增长，对这些监控如何变革的解释无疑会受到政策制定者和学者的关注。有效的办法是把国际市场中的管理权看做开创国际产品与服务市场的积极整合与消极整合的角色问题 (Scharpf 1996)。世界贸易准则中的许多变革主要涉及那些为促进国内经济发展所进行的贸易壁垒削减。这些壁垒包括进口商品关税、资本控制规则、对被允许进入本国的外国商品数量加以控制的规则（比如对进口钢铁进行配额限制）、使没有国内合作者的国外公司经营困难的规则或者是迫使外国公司改换产品以达到当地标准的规定。

这种没有产生用以指导贸易新规则的壁垒削减被称之为消极整合。一般说来，自由贸易对大多数参与者产生了积极影响，但是，也同样存在着消极影响。依靠经济混合体，不但会造成本国就业机会的减少，国家经济安全也受到威胁，收入不平等加剧，经济崩溃的风险增加，面临的环境状况或人口健康状况恶化（这在发达国家很少发生），公司在国际竞争中也面临着挑战。试图进入新开放市场的企业会发现他们身处国内政府和当地法庭的恩惠之下，这使得它们很难执行合同。而不能与新来者竞争的公司则面临着破产和

解体的风险。消极整合所带来的不良影响形成了国际范围内对新治理机制的需求。当学者们想具体说明汇兑是如何被管制时,那些指导跨国贸易的规则就可被定义为积极整合(Scharpf 1996)。【184】

经济社会学所提供的一个重要观点是:国际市场行为者面临的问题与国内市场中行动者面临的问题是相似的。就像 Polanyi (1944) 很久以前注意到的一样,伴随着国内市场的整合,这些国内市场也产生出很多混乱与不规则状态。公司担心的是如何组织以获得资本、参与竞争以及与雇员、顾客、供货商实现交换。雇员们发现他们自己受到了长时间劳动的剥削,有时候甚至在危险和不健康的工作环境下也受到剥削。消费者也会担心产品的安全性和实用性。结果是政府以规则和法律干预国家经济,使市场运转,使工人、公司和消费者受到保护(Fligstein 2001)。

把美国作为一个很好的例子来考察其经济史是有意义的。1789至1860年间,州政府的监管力度比联邦政府更大。为了获取当地的经济利益,被当地精英控制的州政府试图运用自己的权力来防止非本地公司参与竞争。但美国协会的商业条款规定州政府不能干预公司(或其他经济实体)与当地公司的竞争。美国最高法院常常对那些试图通过并运用法律排斥本州外公司的州政府(Friedman 1973)予以否定,而支持所谓的外国公司。19世纪产生了有限责任股份合作制公司,这成为组建大规模的资本主义企业的主要方式(Roy 1998)。19世纪初期,企业合并需要征得州议会的同意。到19世纪末,任何人都可以合并企业了。这100年间,企业作为一种法律实体从完全被州法律所控制的产物变成了与拥有各种权利的个人一样的实体(Horwitz 1977)。1870年至1920年期间,公平竞争问题成为政府政策的中心焦点。美国先后颁布了现代反托拉斯法(或有时

候称为竞争政策),西尔曼法令以及建立联邦交易协会。这些法律和组织使他们开始采用公司、法院、政府间广泛互动的方式来管理公司。最后,在20世纪30年代大萧条时期,对投资者和消费者的保护也得以扩展。这些法律途径所涉及的产生过程是带有争议的,沿着这一途径有成功者也有失败者。主要的资本主义国家面临并要解决的问题是大致相同的,尽管他们不同的解决方式反映了每个社会的政治独特性,但他们都制定了一些规则来解决一个共同的问题:如何组织市场。

当然,国内市场和国际市场解决问题办法的主要区别在于国内市场上的公司有着对雇员和其他市场组织主体的政府治理,而在国际市场上还没完全形成政治对话平台,这使得具有不同利益和不同法律政治制度的国家很难达成合作。还有一个问题是绝大多数国家都相当重视主权,这使国际经济协议的达成陷入困境。政府间所进行的消极整合相对容易,但是如果要达成市场积极整合的规则,各国政府必须参与到国际的政治对话中。为了对抗各国公司或政府,在这些政治对话中会制定相关法规,并且法院或协调者也会作出有约束力的决策。在所有国家中美国是最公开以保护主权为借口规避国际监督的国家。美国政府在大部分贸易问题上的官方准则是这样的:消极整合(如消除贸易壁垒)是好的,而积极整合可能会干涉美国政府主权,所以应予以反对。尽管如此,美国仍然在WTO的仲裁程序上与其他国家达成了一致。

当今有两大关于如何进行国内和国际市场整合问题的主要理论流派。主导理论是关于治理的新古典主义理论,现在被称为新自由主义理论。经济学家普遍认为国家的市场调控只有在市场全面失灵的情况下才应被采用。对他们而言,没有市场监管是一种消极整合。贸易壁垒的消除会使

公司间的竞争更激烈,并迫使他们更有效地分配资本。经济学家向来怀疑国家的市场调控,因为部分政府和一些公司可能会产生寻租行为(参看 Noll 1989 和 Peltzman 1989 的评论);各国政府都想操控经济行为者,保持高额税收。最具实力的大公司会想办法要求制定成文法律以保护他们的利益。调控机构更有可能被强势公司所接管,制定出以侵害他人为代价而保护自己的政策。长此以往,无论政府或是公司都使得经济增长变缓。这是调控所带来的长期影响。所以绝大多数经济学家都青睐于消极整合计划和企业的无法规研究。因为这使企业的产品直接参与价格与质量的竞争。[185]

与之相反的另一观点是在没有正式或非正式制度的情况下,市场不能运转(North 1990; Fligstein 2001; Vogel 1996; Weiss 1998; Rodrik 1997; Dezalay 和 Garth 1996; 参看 Dezalay 和 Garth 2002a 的著作)。市场主体需要规则来指导他们的互动与交易。而规则的缺失则无法保障他们投资获益。问题不在于是否有规则制度来指导经济交换,而在于如何制定正确的规则来促进交易以及如何立法。对制度主义者来说,消极整合计划仅仅只是市场构建所走的一小步。这些积极整合满足了市场主体(公司、工人、消费者和政府)成为一体的要求,这确保市场功能发挥的适当性,并且它们减小了潜在的消极影响(Fligstein 和 Stone-Sweet 2002)。

在关于全球化的探讨中,这种讨论以一种有趣的方式进行着。对于这些政策的制定者(主要是经济学家)来说,经济合作和发展组织、世界银行、世界货币基金组织等支配了美国政府的经济政策制定。废止法规和消极整合(特别是减少关税壁垒)是件好事。国家政府对资本、生产和劳动力市场的干预被认为是件不好的事情,世界上大多数政府的政策制定者对其建议就是要解除

对市场的管制,不要过多的干预市场。

但是,这里一些经验性研究却显示了异常的结论。事实上政府不是更少地干预经济,而是加强了干预,即使它们的国家政策加大了贸易开放的力度(参看 Berger 和 Dore 1996; Crouch 和 Streeck 1997; Weiss 1998; Vogel 1996; Smelser 1995 的著作)。Rodrik (1995)指出当国家经济贸易变得更加开放时,政府倾向于花更多的钱来均衡贸易所带来的不平衡的消极影响。Garrett (1998)认为,即使贸易不断增长,基于“左派”的国家政策联盟却仍具有国家重新分配收入和调整劳动力市场的能力。

同时研究表明,积极整合项目往往是紧接着消极融合项目的(参看 Berger 2000 的部分评论)。例如,20 世纪六七十年代欧盟刚刚摆脱消极整合,紧接着在八九十年代就开始了积极整合(Fligstein 和 Stone-Sweet 2002)。作为在世界范围内减少关税的基本原则,《关税和贸易总协定》最初是一个消极整合的项目。但是,在最后一轮贸易谈判之后,各国政府决定建立一个永久性组织,即世界贸易组织。在这种规则下,形成了一个在 WTO 规则下处理贸易争端的体系。美国、加拿大、墨西哥等国之间的各种贸易协定形成并演变成更为广泛和更具野心的协定——包括跨国机制的北美自由贸易区。在 20 世纪这一协定达到了高潮,反过来又进一步强化了协议。的确,有人认为全球内消极整合没有产生一个统一的世界经济体系。而比较起来,最为统一的地区性经济实体便是欧盟了。它不仅拥有一个最为广泛的积极贸易规划体系,还拥有一个处理争端的法庭以及现在的独立货币体系。

随着时间的推移,全球治理能力的增加就是各种制度主义者所预见的。但是在试行的各种计划中仍存在许多不平等。很明显,国际贸易协定已经使贸易各方受益,这使经济社会学看到了

一些曙光。人们会提出的一系列问题是：国际经济管理的需求来自哪里？行为者追求哪种管理类型？他们怎样强化其共同创立的制度？为什么很容易在生产者之间达成一个国际性的协议，而却很难在别的群体间达成一致，比如劳动者与环境？在何种条件下，政府会在国际经济协议中让渡一些主权？〔186〕

本章首先对政治学、社会学和经济学等现有的广泛理论背景进行了思考。本章列出了遭到批判的那些理论视角，而这些批判把焦点主要集中于这些视角所忽视的内容。接下来要考虑的是经济社会学如何通过提出市场制度及其相互联系的概念来帮助政府。本章还提出一种国际经济组织类型，然后对欧盟这个案例的广泛讨论揭示了这些不同的原则。最后，将提出一些可能的研究议程。

## 背景

虽然社会学家的研究也在政治经济学（Block 1977；Wood 1986）、世界体系（Wallerstein 1984；Arrighi 1994）、新马克思主义（Streeck 和 Schmitter 1991；Murphy 2000；Robinson 2001）、世界文化（Meyer 1997；Boli 和 Thomas 1998）等的讨论中作出了贡献，但是关于国际经济协定的研究主要是受政治学和经济学的影 响。国际关系的经典研究受到现实主义学派思想的影响。国家被视为是由力量和利益主导的无政府状态。军队和安全是国家的中心问题，各种国际协议都被看做是进一步强大国家统治力量的衍生物并因此是无关紧要的（Waltz 1979）。

在过去30年间得以发展的许多学派思想在逐步发展中开始对一些观点提出异议，如新实在论或自由主义、政治经济学（源于利益集团与新马克思主义视角）、结构主义、世界体系、世界文

化。所有这些都起源于这样的理念：所建立的国际制度实际上是对国家的约束以及对其随后行为的规范。这样，这些协议都是国家主权要求的结果。现代国家的一个核心特征就是它们试图要求控制其范围内的一切事物。这种要求对绝对主权来讲是理所当然，但是也仅仅是一种要求，实际上主权最终取决于它们的力量和政策（Krasner 1988）。后现实主义所提出了一个有趣的问题，既然有些国家可能会失去某些主权控制，那为什么他们还要加入这些国际经济组织呢？

## 新实在论（Neorealism）

新实在论坚持认为国家是利益的同一主体，而不是由暴力统治的无政府主义（Keohane 1984；参看 Koremenos, Lipson 和 Snidal 2001 对这一问题最新的有意义的结论）。新实在论把国家视为为了服务于自身利益而与他国合作的意愿而不是对军事力量主导的混乱世界的反映。如果能达成可以获得可见利益的协定，国家就有可能权衡主权来进行贸易。举例来讲，在国际协定中，国家会试图降低关税以使别国很难提高关税。因为自由贸易带来了很大的社会效益，因此这种主权的削弱被认为是可接受的。跨国组织也被认为是有希望的。国家将服从国际组织以便从合作中获取公共利益。然而，国际组织的特定制度设计被认为是对国家为实现收益而转让主权的意愿的反映。所以，一些国际组织是谈话俱乐部（talk shops）；而另一些则更具欺骗性。国家加入以上两种国际组织的意愿取决于他能从中获益多少（Koremenos, Libson 和 Snidal 2001）。新实在论曾作出一个有名的预言：除非利益大于潜在成本（包括对国家利益的损害和国家主权的削弱），否则他不会签订任何有约束力的协议或建立国际组织。一个国际经济协议的形成需要一批转让主权给国际政



府组织(IGO)的国家。当前国际关系体系中的不平等暗示了国家是很难达成这样的协议。

这一传统下的学者把贸易协定得以商议与实施的国际舞台视为推动各国进行自由贸易的重要力量。关税和贸易协定、世界贸易组织、欧洲联盟、北美自由贸易区、“南方市场”(南方共同市场)和东南亚国家联盟以及亚洲太平洋经济合作组织都已经加强了政府间的贸易合作或向积极合作迈进。那些能促进合作增长的主要机制的出现就是一个积极的回应。随着它们社会自由贸易的发展,加入其中的政府促进了它们各自的贸易增长,这使它们可能参与更具开放性的合作项目。另外一些国际组织则在推动自由贸易方面成效不大,而更像是一个对话平台(例如亚洲与太平洋合作组织和东南亚国家联盟)。关于这一模式的新实在论解释集中于国家政府意识到的回报缺失的研究。〔187〕

## 政治经济

在政治经济视角下,国家利益并不是独立的,而更多的是受到内部与外部政治因素的影响(参看 Milner 1999 和 Berger 2000 的最新评论)。这种观点与经济学的管理模型有关。由于这一理论具有相对优势,经济学是从认为自由贸易是积极的这一观点开始分析的。持这种观点的人常常思考:为什么政府会采取保护主义措施。政治学家和社会学家则是从相反的观点开始的:国家公民将阻止国家决策者加入以消极整合为中心的贸易协定中。学术的焦点集中于哪些国家利益集团会从贸易中获利而哪些利益集团则会受损。

在国际经济协议中,出口者(如多部门公司,也就是人们称之为的跨国公司)一般支持于更加开放的市场,而一些依赖国内市场的本地生产商则支持封闭的市场。在特定社会中,利益集

团的规模与力量对比将影响政府加入国际经济协议的能力。这个理论有两个基本的推论:一个强调部门利益优先,另一个则强调阶级利益重要。在前一种推论中,特定领域如钢铁产业和制糖产业中的企业,那些受到由开放市场进行进口贸易所带来消极影响的企业反对政府加入贸易协定。同样的,如航空制造和计算机等行业则会从出口中获利,政府也许会同意向主要的出口商开放同时为那些在开放中利益受损的企业实施保护主义措施(参看 Irwin 1994, 1996; Frieden 1990 在这一研究中的实证例子)。

另外一个理论主要关注资本和劳动力,这种理论将企业与雇员视为相互对立的。从理论上讲,资本倾向于开放的生产与资本市场,以至于它能获取最大的潜在收益。劳动力倾向于对资本的控制,因为劳动力是最缺乏流动的资源要素之一。它最可能给政府施加压力来保护工业。这两种利益分类法是有证据证明的(Rogowski 1989; Midford 1993; Scheve 和 Slaughter 1998)。一种能把二者结合在一起的方法是使部门利益和要素利益保持一致。因此,在面临技术先进的出口企业入侵时,低技能劳动密集型企业中无论是公司还是工人都将会支持采用保护主义措施,这里也有一些研究结论支持了这一观点(Baldwin 1986; Treffer 1993)。

政治经济学研究也感兴趣的是:为什么过去20年见证了世界贸易和世界贸易协定的大规模扩张。由于国家经济活动的多样性,某一特定的国家会有一个特定贸易政策。为了解释政府改变政策的原因,始于这一观点的理论家要考虑这些活动是如何改变的。关于这一问题,目前已经有很多争议性的讨论。其中之一就是当贸易壁垒减少的时候(关贸总协定和欧盟),资本家和技术工人都将出口看成是一个机会,以推动其政府加入更多的贸易协定。这产生了一种支持自由贸易的

“道德圈”(virtuous circle)(Frieden 和 Rogowski 1996)。相对于欠发达国家而言,这一论断似乎与发达国家更加相关。

而就欠发达国家的例子而言,研究中出现了另外一种论调。学者认为政府已经采取了相对失败的进口替代战略以及作为推动亚洲从贸易保护向贸易开放转变的相对成功战略(Krueger 1997; Rodrik 1994, 1995; Bates 和 Krueger 1993)。这一论调的结果是缺乏事实依据支持的。在资本和劳动力方面,大部分欠发达国家仍然在政治、政策上组织起来反对这种转变。在面对强烈反对时,它们的政府经常改变政策。

用政治因素来解释欠发达国家对开放市场交易的兴趣是一条更具前景的研究路径。这些政治因素中有些是国内因素,如当地政府脱离重要利益群体的自主行为能力与民主的存在,其他则是国际因素。这里,学者强调美国霸权、共产主义的衰落以及通过国际政府组织推动经济解放所起到像经济合作发展组织、世界银行和国际货币基金组织的作用(Krasner 1976; Lake 1988; Gowa 1994; Russett 1985; Haggard 1995; Evans 1996, 1997)。国际经济环境提供了思想和物质支持去推动自由贸易和金融无规则。国际援助和经济组织的知识体系发展了这样的认识,即促进经济增长的道路有更多的市场化,更少的规范化。“胡萝卜”(例如发达国家和国际投资的贸易)和“大棒”(世界银行和国际货币基金组织要求以开放市场换取援助)被用来开放市场。〔188〕

## 新马克思主义与世界体系理论

其他的一些相关研究(大多数是社会学研究),如新马克思主义理论和世界体系理论,试图了解国际经济安排和全球经济活动之间的联系。持这两种观点的学者都认为资本主义动力在

世界范围内推动了世界经济整合,产生出全球的经济治理结构。他们主要的相似性在于都假定世界体系和世界经济是彼此包含的。这就意味着经济发展动力(国际和国内)将会直接影响到可能的国际治理类型。当强调在全球治理结构中不同的政治和经济力量时,他们的观点是不同的。与政治科学中政治经济学方法不同,它们假定资本主义是一个体系。新马克思主义者和世界体系理论者都认为这种治理形式更多的是作为一种系统性规则的产物而出现的,而较少认为是一种交易过程的产物。

一种方法是关注拥有经济霸权和军事力量的美国是如何将“自由主义议程”提上其日程并控制超级国际组织的。Block (1977)证实了美国在二战后试图建立一个能促进自由贸易进程的国际化金融机构。但是 Block 认为国际货币基金组织和世界银行的建立最终是失败的。财政体系不能抑制危机,这导致了1973年布雷顿森林体系的瓦解(含蓄地表示就是美国政府的失败)。布雷顿森林体系(1986)显示了美国政府对发展型国家制定了强制政策,并利用国际金融体系迫使这些国家为了自由贸易撤销贸易壁垒。一些政治家研究过这些过程。Helleiner (1994)考虑到了80年代的发展中国家追随金融自由时所承受的压力。最近,关于90年代末期亚洲金融危机的研究关注国际货币基金组织和世界银行在世界金融中的作用。很多学者认为这些干预导致了90年代末的经济崩溃(Stiglitz 2002; 参看 Jackson 1999 和 Pempel 1999 的著作)。

当一些新马克思主义者认为国际机构是脆弱的,并且一般无法胜任管理世界经济的重任时,其他人视全球政治形式为更具功能性的术语。世界体系理论开始于这样一种假设:世界经济至少在1450年就已经形成(Wallerstein 1974)。在这段时期内,经济增长的浪潮一直被一种霸权力量

所主导,首先是意大利,然后是荷兰,接下来英国,最后是美国(Arrighi 1994, 6; Wallerstein 1984)。世界体系理论认为这种霸权还随着经济发展波动而上升或跌落,经济波动涉及在其方向下现存资本主义世界体系的膨胀、这种膨胀的成熟以及最终的衰落等过程。老霸权被一种带有一系列新战略战术并主导世界的新霸权所代替。

在当前的经济周期里,美国拥有霸权地位。由于美国拥有最强大的经济力量和最强大的军事装备,这使它有能力和二战后担任这种政治角色。美国创建的这种世界秩序折射出了它是如何寻求维系其权力的。从世界体系理论视角看,在发达国家与发展中国家之间的国际劳动分工被这种秩序所强化,而这种秩序维持了世界安全以便于美国经济利益组织,尤其是跨国公司的发展(参看 Arrighi 1994; McMichael 1996; Chase-Dunn 1998)。从这一观点看,国际货币基金组织、世界银行、关贸总协定、世界贸易组织都是美国霸权的产物和表现。目前世界体系研究主要关注于美国正处的经济衰退过程(Wallerstein 1984; Boswell 和 Chase-Dunn 2000; Arrighi 1994)。这暗示着在世界体系中将重演一次权力和利益斗争,随着它们支持的霸权力量的衰落,美国鼓励的国际政府组织也将会衰落。[189]

关于世界经济和国际政治的另一种观点便是在这种方向上的新马克思主义了,这种观点认为世界体系的出现是一种全球资产阶级出现的产物,代替了在美国利益下确定的世界经济和政治的结构,这种视角最强有力的观点出现在 Robinson 的言论中(1996, 2001),他认为世界经济已经转变为全球经济。这意味着会有一个由跨国公司的所有者组成的资产阶级出现。这些公司现在是跨国公司;为了利用世界范围内的管理和劳动力价格的差异优势,他们在全球范围内开展活动。

从 Robinson's 的视角来看,为了迫使传统国家取消市场管制,减少关税壁垒以及降低工人的社会保障,这种跨国资产阶级试图破坏传统国家的权力。他们也建立了由国际组织组成的跨国集团,而这些国际组织涉足于世界各国的财政、金融、管理规则,如世界银行、国际货币基金组织、世界经济与合作组织、世界贸易组织。这些组织有助于国家层面上的新自由主义状况的产生并有利于阻止资本的国际性控制。

Robinson (2001) 和 Murphy (1994) 认为大量的国际性非政府组织的出现有助于企业生产协作, Murphy (1994) 将这些国际性非政府组织视为一种促进企业利益的国际性市民社会。他揭示出,这些国际性组织在过去 150 年里的增长主要反映了对资本的关注度远大于对劳动力的关注度,大多数这类组织通过保证这些产品的质量标准和安全标准来促进国际贸易。他论述到:当其他问题(例如健康、安全、环境以及劳工标准问题)提上国际组织的议事日程时,工会组织的影响力却在过去 30 年里有所降低。在国际政府组织的形式中,他最终相信利益集团可以影响到有待出台的政策。但是他也认识到,这些结果的产生充满了困难与险阻。

## 建构主义

建构主义是一个包括了很多方法且概括性很强的术语。这些方法强调国际协议场域是由社会建构的,并且国家利益和身份是在制定协议的过程中自发形成的(参看 Finnemore 1996; Finnemore 和 Sikkink 2001; Jacobson 2000)。这种观点包含了大量的见解。John Meyer 和他的同事承担了他们称之为“世界文化”的一个研究课题。其他的学者研究了国际准则在特定领域内是如何形成的。也有一些学者则研究国际法律和国际政府

间组织（参见 Dezalay 和 Garth 1996；Garth 2002a）。最后，组织团体和非政府组织被视为影响作出各种协定的代理机构。简要的回顾对这些争论是很有用的。

建构主义重新研究了新实在论（Neorealists）遗留的问题，新实在论者认为，通过提供使政府能够相互学习和集体协议所能给予的信任，国际组织能够帮助国家间相互协作（Keohane 1984；Yarbrough 和 Yarbrough 1992）。建构主义者相信，在某种情景下，位于国际政治边缘的国际组织和非政府行动者会影响到国家的优先选择权、身份权和行动（Finnemore 和 Sikkink 2001；Jacobson 2000）。“建构主义者着力于政策中的观念、准则、知识、文化和争论所发挥的作用，尤其强调集体或主体间意识所扮演的角色以及对社会生活的理解。”（Finnemore 和 Sikkink 2001，392）。支持这一理论的学者持有这样的观点：人类的相互作用首先是被观念塑造的，而不仅是物质利益，这些观念不受个体偏好的影响，它们塑造了行动者的身份和利益。（Ruggie 1998；Wendt 1999）。

在国际关系的背景下，学者们花费了大量的时间和精力来试图证明这些因素对利益的形成具有独立的因果性影响。因此，举例来说，Katzenstein 编辑了一本关于国家安全的书。他和他的同事们试图表现诸如奴隶制、侵犯版权、贩卖妇女、国际援助、战争规则之类的安全事件中国际性规则所发挥的作用。（参看 Katzenstein 1996 年关于国家安全的著作）。Checkel（1997，1998）集中研究特殊的规则是如何在国家内部改革中被解释和使用的。〔190〕

建构主义理论提倡一系列大量的机制，通过这些机制，对一些诸如贸易行为的国际性活动组织而言，观念和规范就具有重要的影响力。从这些研究中产生了一个关于标准企业的观点，即努力改变国际规则和法律某些方面的一个人、一个

组织甚至是一系列组织。Klotz（1995）和 Thomas（2001）表现这些行动者是怎样在国家内部或国家之间运作的，Keck，Sikkink（1998）与 Risse，Ropp 和 Sikkink（1999）研究这些行动者群体是如何使用媒体、符号政治和问题分析等手段来促使各国政府参与到国际协商中去。

学者们在这里区分了几种类型的组织：国内非政府组织（NNGOS）、国际非政府组织（INGOs）、国际政府组织、知识团体、全球问题网络、跨国社会运动（参看 Tarrow 2001；Jacobson 2000）。学者们已经表明在国内和国际水平上协作的尝试可能会产生更重要的结果。这种协作的尝试会使得环保和劳工组织对国际经济协定有所影响。许多学者确信“理性谈话”（rational discourse）会对特殊情境产生关键作用。这也许就是 Habermas 说的“交往行动”有可能会改变思想和世界观（Risse 2000）。

其他建构主义者的兴趣在于不同社会中正式法律和非正式争端——问题解决机制的推广过程。Slaughter（2002）认为，全球经济参与者的激增导致了规则和司法权的数量激增，非政府组织、跨国公司组织和国际政府组织都已经找到制定它们自己的规则和在私立法院或通过发生在国界之外的调解以解决争端的办法。Dezalay 和 Garth（1996）指出这种情况在国际商业仲裁领域已经发生了。在国际商业仲裁领域里，伦敦和其他地方的法庭已经开始制定国内司法权外的国际法。在其他工作中，他们二位（Dezalay 和 Garth 2002b）认为这些法律体系的模板大多数是美国的法律，竞争机制发展的推动力是基于美国的跨国公司。

社会学对建构主义的主要贡献来自于 Meyer 和他的同事所支持的世界文化的视角。持这种观点的学院派对现代性文化是怎样被创造和传播这一问题感兴趣。Meyer 和他的同事把世界文化描



述为“相互统一的文化系统和一个不受中央政治系统控制且紧密相连的经济制度”(Meyer 和 Hannan 1978, 298)。Meyer 认为国家和市场根植于一个巨大的共同文化中,这种文化强调行动者作为个人、权利以及法律并且规定了用以体现现代形式的国家活动(2000)。这些形式包括政治体制、教育系统和诸如人口调查的专业行为。

Meyer, Boil, Thomas 和 Ramirez (1997) 肯定了这个看法。他们认为现代性的主要推动机构是国际政府组织、非政府组织、专家知识团体和行动者网络。Meyer 等人通过经验调查展示这些群体在时间、空间和功能上的扩张。他们也主张世界文化正在兜售关于行动和公民权的标准模型。Boil 和 Thomas (1998) 通过分析 19 世纪以来的非政府组织扩张的资料而扩大了这一论题的讨论。

## 评论

对先前理论的回顾似乎暗含着这样一种不大一致性的不够协调的看法。但是也存在着许多关于各种视角一致的程式化事实。随着时间的推移,达成的国际经济协议的数量和深入力度都有了扩大的势头。这种模式似乎和国际贸易与国际金融的增长有一定的关联,虽然大部分学者并没有在理论上说明这一进程的动力学特征。政府、跨国公司、非政府组织(包括国内、国际的)以及国际政府组织都参与了这样一些协议的制定,它们同时帮助建立了一套适用于跨国公司的国际化标准,并且参与私立法院的建立。在国家内部,以本土市场为导向的劳动力与商业集团都试图阻止这些一致意见的达成,或者至少努力让他们的政府对自由贸易采取社会保护行动。非政府组织的社会行动集中于环境保护、人权以及女权主义,这些行动也在一定程度上推动了政府达成

部分协议,这些协议是针对市场开放项目背景下的社会公正。许多理论高度评价美国在国际化进程中的作用,因为美国拥有先进的武器装备和强大的经济实力,并且美国的银行和跨国公司在全球的贸易中也名列前茅。大多数的理论都认为组织达成的经济协议已经显示出其“功能性”,也就是说,这些协议服务于将组织置于其中的利益,并且也反映了当前社会内部和社会之间权力的分配。〔191〕

不同的意见主要来自新马克思主义和世界体系理论,它们认为世界经济管理结构是美国政府的直接产物或适应跨国公司的需要。在另一方面,政治学家和经济学家一般认为这些协议是讨价还价的结果。这一结果使得新马克思主义和世界体系理论倾向于将缺乏严格监管的世界经济视为仅仅有利于关键的行动者——美国政府和跨国公司。政治学家和经济学家则更倾向于将现在的管理水平视为次优的和无效的,因为这些政府、公司、工会将会阻碍有助于增加贸易和经济增长的经济管理行动。新马克思主义与世界体系理论认为美国和跨国公司已经得到了他们想要的,其他的观点认为现存的制度安排是次优的,因为缺乏治理潜在的需求不能得到满足。

世界经济缺乏治理看起来是极其明显的。金融系统的地方性危机、环境破坏、贫穷和战争的发生都暗示着我们缺乏足够的管理(Evans 和 Rausch 1999)。公司盈利的机会深受糟糕的政治和管理不善所影响,随着国内国际更多更好的全球经济治理发展,经济增长的可能性也增加了。缺乏经济治理不仅对公司利益和国家主权有害,而且也不利于不同社会公民福利的改善。

当前进行的许多讨论忽视了一些重要的因素:第一,国际贸易的变化在多大程度上促成了协议的达成,这并没有得到很好很详细的说明。第二,人们几乎并没有注意到协议中真正包含什

么或没有包含什么。第三,很难为这些协议设定一个典型类型,因为我们并不清楚它们是用来做什么的。最后,达成这种协议的动力一旦在适当时候激发出来,就很难被理解。政治经济学已经把达成的协议和随之而来可能达成的协议会出现什么样的反馈信息提上研究日程,但这需要更加的发展完善。市场社会学和经济社会学有助于解决这些问题,经济社会学提供给我们一种如何把这些不同的方法结合起来思考的洞察力,它同样建议人们研究几乎没起步的研究。

在联系国际经济协议和不同国家有可能支持国内行动者的关系问题上,存在一个“鸡与蛋”的问题。如果在一个特定的部门领域中存在许多实质上的贸易壁垒,或者一种因素能够阻碍其他因素的流动(比如劳动力和资本),那么实行不同贸易制度的市场主体就没有机会把那些问题提上日程。的确,在一个特定的政府体系中处于特定地位的主体往往倾向于维持现状。但真正要解释的问题是,为什么贸易开放会成为现实。实际上,在一个地方,一个要求贸易保护而另外一个要求贸易开放(反之亦然),那么新的贸易机会就不存在了,两种情况必须有一种存在。一种可能就是我们的生意和你们的生意在同一笔交易里,大家都自信自己占据支配地位;另一种可能就是我们是完全互补的贸易主体,所以我的盈利就会成为你的盈利,反之亦然。这个逻辑表明了贸易协议的实质是一条重要的线索,它能够帮助我们看出社会中哪个群体是强势群体以及为什么能成为强势群体。

一个相关的问题就是现存的市场开放程度,我们知道一些产品和服务(投资银行、机动车、汽油)是跨越国界大范围的交易,而其他的(如购房按揭、零售贸易)则不是。我们将会期待现有市场整合的水平能确认哪一市场主体支持国际协议。换一句话,我们并没有为一种产品而限定

出一个单一市场领域。为了弄清楚哪些市场会有更多的从业者,哪些市场需要更多的规则而哪些不需要,了解哪些商品和服务在社会间能自由流通哪些不能是很重要的。部分问题在于我们的理论开始于政府和国家市场然后再推论没有政府的国际市场。实际上,一些市场多一些国内市场,其他的市场则少一些国内市场。正是这种差异(和整合变化)推动了贸易体制的发展。

需要注意贸易协议包含什么内容,其原因我们已经提到过了(例如,那些受到影响的因素告诉我们哪些人对这些规则感兴趣)。但是还存在一个深入的理论问题。大部分经济学著作都是关于培育开放性市场的问题,也就是说,这种市场不受一些限制生产者、产品种类及产品价格的规则管理。这是被我们称之为消极整合的情形。但是,这里的中心问题是把我们的注意力从大量由贸易协议引起的更有意思的问题中转移开来。比如,什么样的制度条件下产生一个整合的市场?〔192〕这些协议中的一部分可能会减小市场主体的进入难度,但是这只是问题的一面,一旦贸易在常规的基础上展开,生产者为了维护一个整合良好的市场就会在做决策时面临一系列的问题。他们必须有交换规则允许其制定并执行合同,确保他们的产品可以满足所在国家的健康和安全标准,并使他们可以寻找到财政支持,确保他们的产品可以在任何一个国家销售或生产。生产者同样希望实行财产权来管理他们的投资,允许他们做当地(政府)的合作伙伴,保护知识产权。最后,他们希望避免不公平的竞争,现存的经济著作很少提到什么样的市场开放计划能促进积极的市场整合以及这个计划得以实施所需要的潜在条件。

最后原动力的问题渗透到大多数社会科学家的争论中,我们了解现存的秩序更倾向于保持原状。毕竟,规则是制定出来支持大部分的组织,

他们有资源能够确保在形势变化的时候新的规则将有助于适应形势。在世界经济体系中把握社会变革的方向要更难一些。与40年前相比,当今的国际组织更多,国际协议也更多了。一个依靠协议赋予市场主体权力的反馈信息机制将会刺激更多协议的产生,这也许就是我们对世界所发生变化的最好解释。

## 市场社会学的贡献

市场社会学能够使我们更好地理解国际经济协议。我的基本观点是市场社会学把市场想象为一个组织化的区域。在这个区域里,存在一个自我再生产的企业职能结构。这个结构反映了一种(比如,它包含了一系列有挑战的现有公司)与控制意识一起发挥作用的权力系统(比如在其他市场主体行动意义的共识)(Fligstein 1996, 2001)。市场的存在依赖于广泛的社会基础设施。他们需要稳定的政治、货币、法律、管理财产权利的规则、政府结构以及交换规则。市场在很大程度上依赖于政府、法院和规范。政府与市场一样也可以被想象为一个组织化的领域(Laumann 和 Knoke 1987)。政府具有为特殊问题和行业制定规范的发展能力。他们制定了法律和规范,也设立了法院以执行规范。在市场中,你需要参与者(例如企业)、规则以及通常政府制定和执行规范,因此市场社会学也提出政府创造市场。

从现有的研究中可以发现四种与国际经济协议是相关的主要概念性理解。首先,这个理论提供了思考市场是如何产生的并如何变得稳定及发生转变的一种解释。这可以当作一种方法来理解:市场是否变得全球化以及有多少种这样的市场。其次,市场社会学预设了市场主体频繁地寻求政府帮助他们制定规则以引导他们的行为。这也就是说,全球化市场中的企业比受国家政府

保护的市場更加需要国际化的规则。如果我们知道哪些市场正在变得全球化,那么我们就可以预测所制定规则的性质与方向。第三,市场社会学指出了什么样的社会制度是产生稳定的市场所必需的。也就是说,如果全球化的市场还在运行,企业将推动政府去制定规则以产生稳定的市场互动。更加广泛的市场一体化计划需要制定更广泛的积极的多样化规则。从他们制定规则的方式类型上可以分析国际经济协议的内容(参看 Fligstein 和 Mara-Drita 1996)。最后,这些关系是关于权力的。企业偏好他们自己制定并执行的规则。但是除此之外,他们可能不喜欢有规则。(例如消极的一体化规则)国家试图维持主权和最大权力的政府,美国就是国际协议中一个最主要的障碍。

市场社会学发展的第一步就是指出使那些结构性的交易成为可能性的规则和观念(例如,市场领域)。有四种类型的规则或制度是与市场社会结构的产生相关:我们称之为财产权利、政府结构、交易规则以及控制意识。财产权利指的是谁对企业利益具有收益权的规则[近似于代理人理论家所称的那些关于公司资金自由流动的“剩余要求权”(residual claim)(Jensen 和 Meckling 1976; Fama 1980)]。这使得一些问题变得公开化(比如公司与合作伙伴),这些问题包括不同合法形式的存在,股东和雇员、本地居民、提供商以及消费者之间关系、政府在引导投资、控制企业以及防止雇主伤害雇员中的作用。拥有财产权利的人有权利处理财产或通过它赚取收入。专利权和证书是财产权利的形式,这些权利使得股东使用某种资源来获取利润。财产权利的建立是一种持续的和有竞争性的政治过程,而不是一种高效的过程(参看 Roe 1994 类似的讨论)。商业中的组织化群体、劳动力、政府机构和政治党派试图影响财产权的建立。[193]

治理结构涉及社会中的一般规则——它定义了竞争合作的关系以及企业如何被组织起来。这些规则定义了企业如何能够控制竞争的合法与非合法的形式。它主要采取两种形式：法律的，或者是非正式的制度实践。大部分最先进的工业化国家都有那些也被称为反托拉斯、竞争和反卡特尔法的法律。在本章，这些法律规则的执行以及法律解释是有争议的（Fligstein 1996），这些法律的内容在不同社会中有很大的差异。一些社会允许不同竞争者之间广泛的合作，尤其是涉及外贸时更是如此；而另外一些社会则倾向于减少报关手续的影响从而促进竞争。竞争不仅在一个社会内部受到控制，而且在不同社会之间也受到控制。国家利用关税和贸易壁垒来协助民族工业与国外公司竞争，这些法规通常使经济的特殊部门获利。

交易规则规定了交易对象以及在何种情况下交易能够进行。规则必须确立相关度量尺度、公共标准、海运、账单、保险、货币交易（例如银行）以及合同的履行。交易规则也规定了产品的健康和安全标准以及更加一般化的产品标准化。例如，许多医药用品需要经历众多的检测程序。健康和安全标准对消费者和销售者都有帮助，而且促进了彼此之间只有短暂互动的合作伙伴之间的交易。

产品标准化在具有交易规则的社会环境中越来越重要，尤其是在电信和计算机产业中。这些行业的国内和国际行动主体需要在不同行业间达成一致的产品标准。标准设定产生了共享规则，它保证产品是一致的。这促进了交易，因为它使买卖的产品按照规定的方式制造。通过保证交易在适用于每个人的一套规则下进行，交易规则便稳定了市场。如果没有交易规则，公司在不同社会运输和销售他们产品就变得很不稳定。在不同社会之间的贸易使得制定这些规则变得更加重

要。许多这种最新的国际贸易协议，包括欧盟市场一体化计划和最新回合的关贸总协定谈判关注于交易规则的制定和协调实践。

在公司中根据国际组织的原则、竞争（例如等级制度形式）和合作的战略（例如策略）以及在一个给定的市场中企业的等级制度和地位秩序，控制观念反映了行动者之间的具体市场协议。控制观念是“本地知识”的一种形式（Geertz 1983）。控制观念是历史的和文化的产物，是某一社会某一行业所特有的。它们之所以是一种文化是因为它们形成了一套关于事物如何在一个特殊的市场情景中起作用的认识和实践。一个稳定的市场是一个社会场域，在这里存在着控制观念，这种观念定义了政府与销售竞争企业之间的社会关系，并且会周期复制这种关系。

通过稳定市场运行所产生的一套规则有利于组织在特定社会中的特定产品领域内的交易。在市场中从无组织的交易到有组织的交易的转变，暗示了市场主体开始意识到稳定交易中的系统化问题。他们的这种意识促使了他们去寻求社会组织化的方式来解决这些问题。但是这种意识并没有很快出现。有助于市场主体生产和维持现代市场的普通社会技术的出现取决于由财产权利（例如谁拥有什么）、管理结构（例如组织的方式，包括公平和非公平的竞争形式）、交易规则（例如制定规则）和控制观念（例如在市场中制定当地的地位等级制度以稳定最重要行动者所处的环境）所产生问题的解决。

部分地理解现代政府的一种方法是把他们看做是制定并实施市场（或其他）规则的组织化实体。但是，这种历史性发展是没有必要的，因为在没有规则或政府利益的情况下，理论上企业之间是可能实现交易常规化的。毕竟，18世纪以前的大部分贸易是在没有强有力政府和法律系统出现的情况下进行的（Spruyt 1994）。在现代化以



前,解决由不稳定交易所产生的问题主要是通过参与交易的私人团体来完成的。〔194〕

制定更加普遍的市场规则有一个非常现实的原因。North 和 Thomas (1973) 指出很久以前的社会制度就可以使企业家变富,使他们的企业变得更强和更加稳定。即使存在这样一个事实:规则能够促进作为场域的市场。但是企业家、管理者以及政府本身都没有认识到政府有能力制定规则来帮助创造财富。因此,例如,Caruthers (1996) 指出英国的第一个现代资本市场是通过政党路线组织起来的。人们只与那些和自己政治观点一致的人进行交易。市场的目的之一就是通过给人们获得友好资本的机会来回报本党人员。

在他的后期著作中(1990),North 意识到现代经济历史并不能被解读为通过便利贸易的交易规则使市场交易成本逐渐减少的过程。企业家和政府部门完全没有意识到他们的行为正在产生的积极后果。他们并未局限在这些条款中,实际上,他们通常是被限定在使统治者的朋友们获得利益以及削弱他们的敌人的条款中。此外,前现代欧洲国家的统治者们的时间限制,时间太短而不能理解是什么导致了长期的经济增长。大部分市场制度是政治斗争的结果,通过一部分资本家控制政府并且制定能使自己比他们的对手更有利的规则。这种主流观点是在这里所提出的市场政府理论的理论基础。

随着一些问题的解决,这类市场就变得稳定,但是另外一类问题也会随之出现。产量的大量增加、市场的发展以及企业家和管理者们共同问题意识的增长促使他们去寻求新的共识和新的规则。

## 全球化与市场过程

这些观点可以用来理解全球化。全球市场和

本地市场的唯一区别就是地理范围的不同。如果市场中有少量的参与者,他们形成了一种现存者—挑战者结构并且在不同国家之间有共同的控制观念,那么这种市场就是“全球化”的。这里有一个经验性问题,即在这个意义上有多少世界市场是完全全球化的。此外,一些市场是部分全球化的,彼此了解的公司在这些区域中占有主导地位。但是世界市场的某些部分是受到保护的或本地化的。那么有多少全球化的市场呢?假定83%的世界经济活动是国内的,那么可以肯定地说全球化市场比许多观察者所认为的数目要少。当然,许多这种市场是重要的商品市场,像汽车、化学、航空工业、计算机、软件、药业以及像会计、咨询一类的部门。部分全球化的行业还包括电信以及像投资银行之类的一些金融服务。

我们应该如何去区分正在全球化的市场?很明显,随着跨越不同国家的世界市场产品份额的增加以及在不同国家的企业不断地使自己的行动去适应其他企业,我们可以看到全球化的市场出现了。通过外国企业侵入一个稳定的国内市场,入侵者形成了一种新的控制观念,全球化的进程也就开始了。当这种情况发生时,市场模型预测政府官员将试图作出如下回应:(1) 增强旧的控制观念;(2) 使政府干预市场,保护本地市场;(3) 通过形成联盟或参加市场产品协议而与外国企业相互选择。如果这些努力都失败了,那么本国市场可能被吸纳进国际市场中。此时就需要企业要么适应新的竞争法则,要么通过兼并来适应新的控制观念。

没有出口也没有受出口商威胁的企业不会给他们的政府施加压力来管理贸易;那些有出口但不受其他公司威胁的企业,例如在我的定义中,已经在全球化市场中的企业,也不可能对他们的政府施压,阻止外国企业进入本国;那些没有出口但发现他们自己在那些已经进入本国市场的外

国公司冲击下的企业将试图使他们的政府采取保护主义措施；那些有出口且感觉到其他出口商竞争压力的企业可能要求他们的政府去帮助他们打开外国市场，尤其是他们主要竞争者的国内市场。这些反应意味着政府一方面去寻求某些外国市场的开放而同时又保护本国的某些市场。例如美国政府一直支持本国的纺织业和制糖业，而却努力强迫日本国内市场对其开发他的汽车和其他美国商品。〔195〕

依据他们是否涉及财产权利、管理结构和交易规则，我们可以对欧盟、北美自由贸易区和最近完成的关税贸易总协定条款（建立了世界贸易组织）进行分析。如果规则或多或少地倾向于专门应用这些条款，那么他们将被那些包括或不包括出口商所认可的条款所破坏（Fligstein 和 Mara-Drita 1996）。迄今为止，这些协议还主要关注于更加便利贸易的交易规则。

在协议还没有产生的地区是由公司控制来建立世界市场（Blair 和 Roe 1999）。除了美国和英国外，在任何社会进行恶意兼并是相对困难的。大多数国家精英反对将财产权转移到最高投标人那里，因为他们将会因此失去权利。政府仍是建立全球经济的参与者，因为他们的精英依靠政府去保护他们的权力并保证进入全球市场。这是世界资本主义阶级不存在的主要事实证据。国家经济精英希望继续保留他们在当地的基本权利。

国际经济安排的类型学

关于全球化市场的建立与国际经济安排的建立之间的联系，市场社会学提出了很好的建议。当生产商开始在全球范围内相互竞争时，他们将面对在财产权保护、竞争与合作问题、需要便于开展贸易的交换规则等领域内的问题。因此对全球市场规则的需要来源于跨国公司试图开辟或稳占当地市场或世界市场。在这个过程中各国政府扮演了两种角色。通过协商制定那些能够影响进入市场和占领市场规则的这种方式，他们促进了全球市场的开放以及市场规则的制定。但是他们也会保护其国内市场，或是担心国际市场规则会削弱其主权。这就促使企业认为国家治理形式是可以由国家创造的超国家结构来替代的。如果企业能够创造出对自己有益的私立治理安排，那么就可以避免那些与司法系统和民族国家相关的成本花费了。

表1概括了这一观点。<sup>①</sup>国际经济协定包括两个维度：协议各方与协议中的规则和执行类型。其中，协议各方可划分为两大类：国家和像非政府组织（包括公司在内）这样的私立组织。协议类型有两种：一种应体现他们本国法律的成文法，另一种协议涉及对一般规则或原则的共识。

表 1  关于国际经济协议类型学的实际例子

谈判中的行动主体	实    施    规    则	
	刚性法律（hard law）	柔性法律（soft law）
国家	北美自由贸易区、世界贸易组织、国际货币基金组织	东南亚国家联盟、经济合作和发展组织、亚太经合组织
国家以及非政府组织和公司	欧盟	巴塞尔银行协议组织
公司和非政府组织	伦敦国际仲裁院	国际标准化组织

一个尚未研究的问题是,在何种情况下非政府组织(包括公司)能够加入国际贸易协定。有些时候企业是不希望政府参与一般贸易规则的制定。例如,伦敦国际仲裁院是一个私立法院。在那里公司和政府能就其合同争议提出诉讼(Dezalay 和 Garth 1996; Mattli 2001)。在这种情况下,公司之所以选择私立法院,恰恰是因为他们不想受公立法院判决的管辖。许多跨国公司在签订的合同中清楚地指出,如果对合同条款执行情况存在争议,将通过私立仲裁机构来解决。私立法院发展出了它们自己的判例法,他们的裁定对申请仲裁人来说是有约束力的。私立法院并不是国际经济协议的直接中心,但是却能为公司解决合同纠纷提供一种形式。它们是一些能够产生“法律”和约束结果的私立国际法律平台。〔196〕

类似的是,公司对不同的标准也很感兴趣。国际标准化组织(ISO 2000)是一个有助于提高技术产品的标准设置的组织。它也能证明公司的产品已经满足这些标准。这种标准设置能够解决很多问题。首先,它关注产品的健康和安全标准。它确保产品符合现存的技术要求。例如,由这些标准能证明软件能够在特定操作系统上运行。这些正是柔性法律的例子。被国际标准化组织所制定的规则在一国的国内法律中并不具有强制力。他们仅仅是向潜在的购买者发出信号,告诉他们这项技术已经被证实符合某种共识标准。在国际标准化组织和私立法院两个例子中,公司已经找到了在没有国家主体的情况下集体治理的手段。私人法庭通过担保企业合同被执行这一方式来促进交易的进行。他们很大程度上依赖于交易的实施规则。国际标准化组织也通过向购买者提供特定产品符合技术标准的情况来推动交易的发生。

另一种情况是国家之间的正式国际经济协议。北美自由贸易区是由美国、墨西哥和加拿大

三国政府协商成立的。当很多感兴趣的群体(如银行家)参与到这一协议中时,它就是一个条约了。关贸总协定和以后的世界贸易组织是由政府代表协商建立的。两个协定都是刚性法律的条约。各签字国政府一致同意给予这些条约以法律效力。政府也会制定一些没有法律效力的协议。东盟和亚太经合组织是两个能将亚洲和环太平洋国家领导人聚集起来讨论互利经济利益问题的组织。这类组织通常是“谈话俱乐部”(talk shop)。在这些组织中各种观点得以表达和交流,但几乎没有政策含义。

第三种类型就是国家和非国家组织私下达成的协议。表一包含了作为结果的刚性法律与作为行动主体身份的国家和非国家组织,而大部分政府是以这种行动主体的身份在国家管辖权下运作的。国家和非国家行动主体的兴趣在于制定的经济政策。政策制定的结果就是产生在法院具有强制执行力的刚性法律。表一中的国际经济协议的组织包括欧盟这一组织,这并不令人吃惊。欧盟一直比任何其他国际协议组织都要更努力地推进超国家治理。他们已经建立了一个永久性的包括游说团体、法院和货币系统的管理部门。这个包括很多部门的政治机构在世界上产生了最具一体化的国际市场(欧洲市场)。

也存在着一些能使国家和非国家组织聚集在一起制定柔性协议的国际经济合作平台。这类行动中最重要可能就是巴塞尔协议组织了。巴塞尔协议组织既是一个协定也是一个组织,旨在提供管理国际银行业和金融业的规则。来自世界各地的银行监管人开会制定诸如资本储蓄需求之类事件的标准。它的目标就是为银行确立国际标准,从而确保他们放贷的安全性,并且向潜在的投资者发出银行已符合标准的信号。政府经常将这些标准变成国内法律的一部分。但是巴塞尔协议本身并没有法律效力。相反它的目标和通用

规则可被理解为对银行家、投资者以及政府提供指导。这类标准不仅仅涉及交易规则问题,它们也管理着财产权利。因为它们详细地说明了如何去评价银行以及其他金融制度的财政安全性。

这些过多的国际经济协议清楚地表明一种局限性的存在,即限制了从贸易的视角或政治科学中国际关系的视角来考虑这些协定。正是市场社会学推动我们去思考国际经济协议的相关领域包括些什么以及这个领域结构的潜在维度是什么。这一研究方向意味着这些行动主体需要规则去规范它们的互动。他们需要规则来规范财产权利、竞争与合作以及交换所需要的规则等问题。这些规则可以是刚性的也可以是柔性的。它既可以是政府制定的,也可以不是。

有两个有趣的问题值得我们去思索:我们如何理解什么时候国家会在他们的谈判中包括非国家组织(抑或是,什么时候非国家组织在谈判时会避开国家)?什么时候行动主体会选择刚性法律而不是柔性法律?想象存在着一种从“非正式会议”到由国家与非国家组织共同制定刚性法律的协商会议的连续统,而这种做法是很有用的。在表一中,东南亚国家联盟处在这种连续统的一端,而欧盟则处在另一端。在这一连续统上世界贸易组织和伦敦国际仲裁院的位置靠近于欧洲联盟,而巴塞尔银行协议和国际标准化组织则更靠近于东南亚国家联盟。〔197〕

在这里正是关于政治经济和国际关系的现存研究资料为我们提供一些假设。能否达成协议取决不同组织(如果它们是国家或非国家组织)在可以承受的代价下接受有约束力的结果以便获取长远利益的能力。如果一些国家或组织在国际协议中难以避免地遭受损失,那么我们就希望它们支持柔性法律而不是刚性法律。结构主义学者认为现存的协议和组织能够劝服

政府和非国家组织参与到新的协议中。这种观点似乎也是有道理的。在一定程度上,这些现存组织能够使其他行动主体相信加入更多的协议(特别是刚性法律一类的)是符合它们利益的。这是将来的一个重要研究途径。

人们能够观察到,那些使协议变得更具约束力的主要机制是通过一个推动或模仿的过程而发挥作用的。如果组织发现合作是互利的,那么它们倾向于制定新的协议。它们也可能发现当前协议并不足够或不存在共同治理和行动的权利,来改善它们自己。因为国际经济协议在产生集体利益方面是有效的,所以它们就会有更多的行动主体加入到其中。关贸总协定就是这样一个例子。关贸总协定后来发展为世界贸易组织并促成当前一轮的贸易谈判(也就是所谓的多哈回合)。成功的谈判也可能给其他组织主体以模仿这种协议的想法。例如,欧盟的成功激发了拉丁美洲国家制定南方共同市场协议。北美自由贸易区如今正被吹捧为美洲自由贸易协定的一个模型。

## 以欧盟为例

用市场社会学的视角考察具体的例子,例如欧盟(EU)。这是很有用的。市场社会学模型的潜在逻辑能够被简单阐述如下:当问题和新的情况出现时,公司和其他市场行动主体会向政府机构(包括立法机关和法院)施压,促使它们制定新的法规以管理市场。当政府机构做出相应的回应时,于是便出现了扩大市场的新机遇。如果市场行动主体采取行动来开发利用这些新机遇,结果反过来又推动新需求的产生。当一次循环往复完成后,这个循环又会重新开始。

欧盟提供了一种观察这种进程的绝好例子。欧盟是一个独特的政体。一些观察家将它概括为



由一些自愿主权所组成的跨政府组织,一个跨国国家“政权”(Keohane 和 Hoffmann 1991)。也有人将它看做是类似于准联邦(quasi federal)国家的结构(Sbragia 1992),或者是“多层次”的政体(Marks 等 1996)。Wessels 将欧盟描述为一个“熔合”国家,因为各个国家政府已经混合了它们的一些功能(1997)。也有人将它视为一个复杂的超国家和内部政府管理模型的融合体,这种模型随时间和政策领域而发生变化(Sandholtz 和 Stone Sweet 1998)。

由欧盟发起的《罗马条约》为具有关于广泛经济交换裁判权的复杂组织提供的蓝图。表中的问题大部分关注贸易、劳动、福利国家以及环境(Streeck 和 Schmitter, 1991)。随着时间的推移,关于这些问题的政策制定领域一直在扩大,但很多政策还是停留在成员国的视角上。欧盟就是依据包含在条约中的那些条款来构建的,而这些条款显得多少有些模糊,需要进一步完善。欧盟有四个主要机构:部长理事会(Council of ministers)、欧盟委员会(Commission)、欧盟法院(以后是 ECJ)以及欧洲议会。部长理事会由各个欧洲国家的政府部长组成,投票产生整个欧洲的新法规。一旦新的法律条款被采用,各国就有义务将它转成本国法律。各成员国在欧盟总部布鲁塞尔设有常驻代表,而这些代表与其他代表和欧盟委员会保持持续的联系;政府首脑半年会见一次来考虑更有雄心的计划以及讨论欧盟委员会的总体发展方向。欧盟委员会要么基于它自己的计划,要么是对后者要求的回应,提出法律提案以供部长理事会和欧洲议会(EP)考虑。设置欧盟委员会是为了帮助成员国解决其摩擦问题。欧盟委员会也确实如此。它进行政策研究、提出新的解决措施、协调社会行动者(组织化的利益)制定草案以及指导部长理事会和欧洲议会制定法案。理事会一

般不会考虑制定新的措施,除非相关的游说团体展开广泛的谈判。欧盟委员会被分成各个理事会。每个理事会负责由罗马条约所规定的工作。通常围绕欧盟委员会会有很多大的或小的提议,并且在理事会和游说团体(lobbying groups)工作的人们进行大量政治活动(Mazey 和 Richardson 1993)。这种复杂结构是种多元的、相互包含的博弈。在这种博弈中,委员会中不同的行动主体实行联合以支持有分歧的议案(Peters 1992)。【198】

欧盟法院(ECJ)是欧盟法律的权威解释者。它赋予条约及其法律以权力,以解决私人部门、个人和国家提出的诉讼。它的裁定对于包括国家在内的相关各方都是有约束力的。在 20 世纪 60 年代,欧盟法院确立了这样的原则,就是当欧盟法与国家法冲突时欧盟法效力高于国家法。这就是所谓的“至高无上”原则。<sup>②</sup>欧盟法院还决定,在特定情况下,欧洲理事会法律赋予包括公司和个人在内的所有欧盟法律主体以具有司法效力的权利和义务,而这种权利应该受到各成员国法律和法院的保护。这就是所谓的“直接效应”原理。<sup>③</sup>总之,这些原则将由罗马条约建立的欧盟从一个国际组织转化成一个垂直一体的准联邦的具有规则 and 法律的政体(Stein 1981; Slaughter, Stone Sweet 和 Weiler 1998; Weiler 1990)。欧洲议会是由直接选举产生的。它制定预算并为欧盟委员会提供建议。在 20 世纪 80 年代以前,它的权力实质上仍是提供咨询建议。随着单一欧洲法令(the Single Act)和欧盟条约的通过,欧洲议会也具有广泛的制订规划的权力和在一些情况下司法过程中的否决权。因此,在 1986 年以后部长理事会与欧洲议会一起制定法律,同时欧盟委员会获得了立法权(legislative initiative)。

这种关于组织资格、决定规则以及司法程序

的复杂混合体对于参与者和分析者来说是令人迷惑的。通过对部长理事会的控制和它们常驻代表在欧盟委员会的活动，各国政府常试图保持权力。但是通过具有合法资格的多数投票方式以及强化欧洲议会的角色，那些对某一议案投反对票的政府发现他们不得不接受那些研究通过的法案。监控欧盟委员会是一个高成本、又很困难的提议，特别是当委员会有更活跃的计划时。最终各国政府无法控制欧盟法案的解释或执行情况，并且情况常是这样：各国法院和欧洲法院否决政府（参看 Stone Sweet 和 Brunell 1998）。

罗马条约组织的制度化是由在相对自治领域内循环圈和其他联系的建构所推动的。其中三种重要的领域是（Fligstein 和 Stone Sweet 2002）：在从事跨国贸易的公司（寻求扩大的市场）之间；在诉讼当事人（努力在欧盟法内部争取自己的权利）、国家法官（寻求有效解决欧盟法内主要的纠纷）以及欧盟法院之间；在利益游说团体（寻求影响欧盟法律的制定）和布鲁塞尔的欧盟工作人员之间。欧洲的一体化进程发生在三个时期。<sup>④</sup>从 1958 年到 1969 年，行动主体投身于建立主要组织，决定如何使罗马条约生效。这一时期的核心事件是通过“至高无上”原理和“直接效应”原理实现欧盟法院的条约“制度化”。1970 年到 1985 年，在第二个阶段中欧盟委员会和欧洲法院取消了有关欧盟内部贸易和其他形式跨国贸易的壁垒（消极整合），同时，欧盟委员会和部长理事会将国家层面上彼此分离的管理政体替代为统一的管理框架（积极整合）。尽管有数据（Fligstein 和 Stone Sweet 2002）表明积极整合要比期望的更顺利地进行，但很多重要的推进一体化进程的项目被理事会内部的分歧阻碍了。部分原因在于当时的通过机制要求各国部长全部投赞成票才能通

过提案。20 世纪 60 年代卢森堡会议所提出的“一致通过”原则使推进一体化的法案很难通过，因此一段时期内消极整合的累积效应提高了政府之间僵持的代价，而越来越多的行动主体希望实现更深广的一体化。单一欧洲法令（the Single European Act）的通过标志着这一时期的结束。而单一欧洲法令改变了是否采用那些基于单一市场法案的法规的投票规则，即从全体一致通过议案到多数情况下具有合法资格的多数投票通过议案。最后一个阶段是从 1986 年到现在，从欧洲市场和治理结构制度化的视角来看，通过积极整合这一阶段是最活跃的。〔199〕

在各个时期，欧盟内部的贸易在不断扩大。在 1985 年宣布实现单一市场开始，欧洲一体化便迅速推进了（Fligstein 和 Stone Sweet 2002）。在 1992 年，欧盟同意建立货币联盟。在 2002 年 1 月，大多数欧盟成员国采用欧元作为本国货币。欧洲各国市场正在高度一体化。出口对经济增长是至关重要的。几乎一半的世界贸易额发生在欧盟内部，实际上这使得它成为一个单独的经济体。生产者国际网络和公共利益集团在布鲁塞尔设立机构以加强同欧盟的联系。欧盟政治机构通过制定、实施以及解释在欧盟全区域内具有权威的法规来实施管理。同样各国法院采用欧盟法律，协调本国法律和欧盟法律的关系，并且各国政治机构将欧盟法律纳入到其工作过程和实践中去。欧盟法律现在包括竞争政策、创建单一财产权利系统、统一金融系统和广泛交换规则的尝试。欧洲各国政府已经在推动一体化，虽然有时是积极的，有时是被迫的。

## 全球治理的未来：程度如何？形式如何？为什么不是更多？

欧盟是国际经济合作的极端例子。它的巨大

成功以及独特性表明了目前经济国际化安排的局限性。已存在的制度是零碎的并且特别关注公司或者工业部门。他们常缺乏强大的执行机制或者严厉的刚性法律。从欧盟的案例中一般能学到什么呢?也许最重要的是,政府必须放弃一些主权,如果他们期望制定出能实现一体化市场的协议。当各国政府不赞同欧盟法院所做的决定时,他们最终会认识到:达成协议比拥有否决权或阻止协议超越国家法律的做法更重要。市场开放(Marketing Opening)增加了欧洲内部的贸易量。最大的厂家是市场开放中的赢家。这些厂家使其政府相信实现一体化是一件好事。所以不令人惊讶的是,欧盟被证明是一种能制定对贸易商(通常是最大的跨国生产者)有利的规则的经济合作载体。

有必要再分析一下今天世界上的一种类似现象。关贸总协定降低了世界范围内的关税壁垒,这导致了世界贸易的增长。包括跨国公司在内的非国家行动主体使他们的政府相信增加合作和消除非关税贸易障碍是一个不错的主意。他们也让政府相信有必要建立一种程序来裁定关于关贸总协定和世界贸易组织规则的纠纷。这就产生了世界贸易组织的纠纷调节机制(在本书 Block 和 Evans 的章节中已有描述)。世界贸易组织的纠纷调节机制是介于法院和调解人之间的。世界贸易组织对贸易违规行为所做的一项裁定仅仅表明各方应该通过协商解决纠纷。如果解决方式未达成一致,世界贸易组织就会建议实施贸易制裁以弥补损害。世界贸易组织没有独立的强制机制。

世界贸易组织的发展过程与欧盟不太一样。例如,世界贸易组织没有能力持续地进行贸易规则的制定。其纠纷调节机制只允许国家之间的诉讼而且不允许非国家组织参与。这些限制意味着世界贸易组织规则的产生和执行在重新

协定之前已经确定了。可以预言,如果已签订 WTO 协议的国家感到新增的贸易有用,并且政府感到来自公司的对持续市场开放的压力,那么更多的市场规则会被制定出来,并被执行。

世界经济并未形成单一市场。在其中,存在着多种货币,没有能够作出最终裁定的法院,没有统一的产权体系,没有规范国际竞争的政策。但是有很多能促进交易的机制(像标准设置和取消关税壁垒等)。有人认为实现单一市场的主要障碍就是(不过不仅仅是)美国政府。为了保护最大的经济体和军事霸权的利益,美国的政策制定者不希望将他们自己束缚在限制他们自由的任何国际协议上。由于美国最大的那些公司是通过操纵美国的政治机构这一方式开展活动的,因此很难直接看到它们从国际贸易组织中获取利益的情况。他们就是那些提出私立治理形式(涉及制定和实施法规的公司)的领导者之中的一些人。例如,巴塞尔协议是在公众视野之外协商制定的,在规则的制定中他们更有可能促成对企业有利的结果。总之,美国政府只关注于消极整合的全球化方案是不可能产生单一世界市场的。这意味着增加了的贸易所带来的经济利益是有限的。〔200〕

颇具讽刺意味的是,市场社会学中的制度主义学者指出,如果公司确实想得到进入世界市场的机遇,那么它们就需要国家帮助它们制定积极整合的规则。在欧盟和世界贸易组织中所发生的就可以证明这点。但是,这些力量并不一定会导致更民主的全球化治理形式。相反,大公司满足于刚性法律和柔性法律的私立形式。这就让大型政府组织不能太多地干预公司事务。这种限制性因素产生了我们所观察到的国家经济协议的混合体制。

大多数国际经济协议都是以政府和非国家行动主体(主要反映了公司利益)开始和结束

的。对于消费者、工会或者环保团体来说，它们很难关注国际经济会谈内容。如果公司能够采用私立治理体制来解决合同纠纷或者制定关于财产权、治理或交易规则的共同规则，那么它们就能实现对其他公司而言的困难目标。如果国家保护其主权，并且将经济协议仅仅看做是关于出口商利益的问题，那么它们就不能有效的实现其他方面的利益了。这就使各国政府中更多的当地国家利益团体被当作可以表达公司不满的地方。各国政府仍然是环境、劳动力、健康、安全和消费者保护的提供者。但是，正如建构主义研究（constructivist research）所表明的那样，利益团体的成功取决于它们的组织、存在跨国网络以及系统中多层次（例如，在国家政府和国际舞台中）的压力。

## 市场社会学所提出的研究的议事日程

市场社会学能够提供概念性和理论性的工具，而这些工具也就是一些令人感兴趣的创新性的研究项目。市场社会学有助于将市场以及其与治理制度的联系加以概念化。它为弄清楚何种市场正在“被全球化”（globalized）、市场全球化的时间有多长、哪种市场正在被全球化等问题提供了概念化的工具。它也为理解在哪里会产生对全球规则的需求这一问题提供了一个框架。一般来说，人们期望在市场存在的地方实行全球治理方式，在有市场开放（markets opening）的地方推动实行新的市场治理方式。全球治理和市场的全面分析是一个大规模的有待实施的计划。

由这种视角所表明的众多次级研究项目就是评估实际上出现了何种治理类型以及为什么会出现这种治理类型。这些研究项目将解决谁

会参与到这些讨论中、为什么参与以及是否能制定出刚性法律或柔性法律等问题。弄清楚何种力量能够促使行动主体参与到一种体制去的问题也是重要的。最后，对这些制度安排的动力学作出价值评估也是很重要的。

最后，一个前沿问题就是工会组织、环保组织以及消费者群体是否能够成为讨论的内容以及怎样变成的这样的问题。在欧盟，环保组织和消费者群体已很好地将其问题提上议事日程。工会表现欠佳，仍与国家政治党派有着密切联系（参看 Stone Sweet, Sandholtz 和 Fligstein 2001; Cichowski 1998 的著作）。这些组织一直强烈要求其政府将它们的问题提到欧盟的议事日程上。通过研究在欧盟所发生的这种进程，可以更好地理解这些组织是否在其他像世界贸易组织和北美自由贸易区的组织内产生影响。北美自由贸易区有劳动力和环保方面的单边协议，而这些协议开启了对这些问题的讨论（Evans 2002）。这些组织关注于在加拿大、美国和墨西哥的劳动力和环境状况，通过跨国政治联盟成功地推动了这些协议的制定。这些问题一直在涉及美国的重大贸易协商中被提及。

## 结论

在过去的 40 年里，国际经济协议越来越重要。它将各国政府、非政府组织以及公司更紧密地联系起来。这些协议涉及世界大部分地区的大部分问题。其中大部分协议是地区性的，如欧盟和北美自由贸易区。这意味着国际经济协议相对是很难达成的。我们的评论强调那些产生这种形式的政治因素。各国家政府都在试图保护它们的主权不受影响。这些协议也产生于来自试图保护其当前优势的已建立组织的压力。但是，这些协议的涉及面随时间而变得更宽泛了。



市场社会学的这场讨论引入了若干重要概念。它提供了理解全球市场结构的方式。它也提供了理解市场自治和国家治理之间重要联系的视角,这些概念性工具表明在贸易不断扩大的不同产业和部门中越来越需要全球治理方式。通过正如公司在更加全球化的市场中面对的循环反馈过程,公司开始喜欢制定范围更广泛的规则。市场社会学也表明对工会、环保组织和消费者群体来说它们为什么很难参与到关于国际经济协议的讨论中。公司能够参与到一些治理形式的私人部门生产中,并且完全避开了国家的介入。其他组织不得不对政府施压,要求参与到国际经济协议中。如果公司认为这些群体会有着很大的影响力,它们也许会选择集体退出协议。〔201〕

最后,市场社会学表明了到目前为止还没有展开的大量研究计划。通过运用市场社会学的理论,我们能够了解市场是如何被国际化的、它们实现全球化的过程以及创建国际治理形式的过程。很多有趣的研究工作有待展开。

## 注释

\* 对于初稿的评论,我要感谢 Fred Block, Paula England, Wolfgang Streeck 和编辑 Neil Smelser, Richard Swedberg。我也要感谢 Christopher Chase-Dunn 和 Ron Jepperson, 他们提醒了我一些在初稿中忽略过的问题。

①图表并不包括利益的另外一个方面:协议是否导致一个长久组织的产生。大部分国际经济协议倾向于至少能创设一些组织性的机构,在那里讨论能够持续进行。但是一些比如双边贸易协议或西方七国首脑会议并没有产生正式的组织。

②第一次出现在 Costa 的判决中 (ECJ 1964)。

③第一次出现在 Van Gend en Loos 的判决中 (ECJ 1963)。

④由于不同的目的和略微不同的结果, Weiler (1999, 第2章) 将欧盟视为一个平衡结果,并依据我

们的周期计划将其划分了阶段。

(李友得 初译 黄杰 吕文敏 韩秀记 译校)

## 参考文献

- Arrighi, Giovanni. 1994. *The Long Twentieth Century*. London: Verso.
- Baldwin, Robert E. 1986. *The Political Economy of U.S. Import Policy*. Cambridge: MIT Press.
- Bates, Robert H., and Anne O. Krueger. 1993. *Political and Economic Interactions in Economic Policy Reform*. Cambridge, Mass.: Blackwell.
- Berger, Suzanne. 2000. "Globalization and Politics." *Annual Review of Political Science* 3:43-62.
- Berger, Suzanne, and Ronald Dore. 1996. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Blair, Margaret M., and Mark J. Roe. 1999. *Employees and Corporate Governance*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Block, Fred I. 1977. *The Origins of International Economic Disorder*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Boli, John, and George M. Thomas. 1998. *Constructing World Culture: International Intergovernmental Organizations since 1875*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Boswell, Terry, and Christopher Chase-Dunn. 2000. *The Spiral of Capitalism and Socialism*. Boulder, Colo.: Lynne Reimer.
- Carruthers, Bruce. 1996. *City of Capital*. Princeton: Princeton University Press.
- Chase-Dunn, Christopher. 1998. *Global Formation: Structures of the World Economy*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Checkel, Jeffrey T. 1997. "International Norms and Domestic Politics." *European Journal of International Relations* 3:473-95.
- . 1998. "The Constructivist Turn in International Relations." *World Politics* 50:324-48.
- Cichowski, Rachel. 1998. "Integrating the Environment: The European Court and the Construction of Supranational Policy." *Journal of European Public Policy* 5(1): 66-97.
- Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck. 1997. *The Political Economy of Modern Capitalism*. London: Sage.
- Dezalay, Yves, and Bryant G. Garth. 1996. *Dealing in Virtue: International Commercial Arbitration and the Construction of an International Commercial Order*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2002a. *Global Prescriptions*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- . 2002b. "Legitimizing the New Legal Orthodoxy." Pp. 306-34 in *Global Prescriptions*, ed. Yves Dezalay and Bryant G. Garth. Ann Arbor: University of Michigan Press.

- European Court of Justice (ECJ). 1963. Van Gend en Loos, Case 26/62. *European Court Reports* 1963:1.
- . 1964. Costa, Case 6/64. *European Court Reports* 1964:585.
- Evans, Peter. 1996. *Embedded Autonomy*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1997. "The Eclipse of the State?" *World Politics* 50:62–87.
- Evans, Peter, and J. Rauch. 1999. "Bureaucracy and Economic Growth." *American Sociological Review* 64:187–214.
- Evans, Rhonda. 2002. "The Rise of Ethical Trade Advocacy: NAFTA and the New Politics of Trade." Ph.D. diss., Department of Sociology, University of California.
- Fama, Eugene F. 1980. "Agency Problems and the Theory of the Firm." *Journal of Political Economy* 88(2): 288–307.
- Finnemore, Martha. 1996. *National Interests in International Society*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Finnemore, Martha, and Kathryn Sikkink. 2001. "Taking Stock: The Constructivist Research Program in International Relations and Comparative Politics." *Annual Review of Political Science* 4:391–416.
- Fligstein, Neil. 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61:656–73.
- . 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil, and Iona Mara-Drita. 1996. "How to Make a Market: Reflections on the European Union's Single Market Program." *American Journal of Sociology* 102:1–33.
- Fligstein, Neil, and Alec Stone Sweet. 2002. "Constructing Markets and Politics: An Institutional Account of European Integration." *American Journal of Sociology* 107:476–511.
- Frieden, Jeffrey A. 1990. *Debt, Development, and Democracy*. Princeton: Princeton University Press.
- Frieden, Jeffrey A., and Ronald Rogowski. 1996. "The Impact of the International Community on National Domestic Politics." Pp. 25–47 in *Internationalization and Domestic Politics*, ed. Robert O. Keohane and Helen V. Milner. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, Lawrence M. 1973. *The History of American Law*. New York: Simon and Schuster.
- Garrett, Geoffrey. 1998. *Partisan Politics in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Geertz, Clifford. 1983. *Local Knowledge*. New York: Basic Books.
- Gowa, Joanne. 1994. *Allies, Adversaries, and International Trade*. Princeton: Princeton University Press.
- Haggard, Stephan. 1995. *Developing Nations and the Politics of Global Integration*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Helleiner, Eric. 1994. *States and the Reemergence of Global Finance*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Horwitz, Morton J. 1977. *The Transformation of American Law, 1780–1860*. Cambridge: Harvard University Press.
- Irwin, Douglas A. 1994. "The Political Economy of Free Trade." *Journal of Law and Economics* 37:75–108.
- . 1996. "Industry or Class Cleavages over Trade Policy?" Pp. 53–75 in *The Political Economy of Trade Policy*, ed. Robert C. Feenstra, Gene M. Grossman, and Douglas A. Irwin. Cambridge: MIT Press.
- Jackson, Karl D. 1999. *Asian Contagion*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Jacobson, Harold K. 2000. "International Institutions and System Transformation." *Annual Review of Political Science* 3:149–66.
- Jensen, Michael C., and William H. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics* 3:305–40.
- Karzenstein, Peter J. 1996. *The Culture of National Security Norms and Identity in World Politics*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Keck, Margaret E., and Kathryn Sikkink. 1998. *Activists beyond Borders*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Keohane, Robert O. 1984. *After Hegemony*. Princeton: Princeton University Press.
- Keohane, Robert O., and Stanley Hoffman. 1991. "Institutional Change in Europe in the 1980s." Pp. 1–40 in *The New European Community*, ed. Robert O. Keohane and Stanley Hoffman. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Klotz, Audie. 1995. *Norms in International Relations: The Struggle against Apartheid*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Koremenos, Barbara, Charles Lipson, and Duncan J. Snidal. 2001. "The Rational Design of International Institutions." *International Organizations* 55: 761–99.
- Krasner, Stephen D. 1976. "State Power and the Structure of International Trade." *World Politics* 28: 317–47.
- . 1988. "Sovereignty: An Institutional Perspective." *Comparative Political Studies* 21:66–94.
- Krueger, Anne O. 1997. "Trade Policy and Economic Development." *American Economic Review* 87: 1–22.
- Lake, David A. 1988. *Power, Protection, and Free Trade*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Laumann, Edward O., and David Knoke. 1987. *The Organizational State*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Marks, Gary, Liesbet Hooghe, and Kermit Blank. 1996. "European Integration from the 1980s: State Centric vs. Multilevel Governance." *Journal of Common Market Studies* 34:341–78.
- Mattli, Walter. 2001. "Private Justice in a Global Econ-

- omy: From Litigation to Arbitration." *International Organization* 55:919-47.
- Mazey, Sonia, and Jeremy Richardson, eds. 1993. *Lobbying in the European Community*. Oxford: Oxford University Press.
- McMichael, Philip. 1996. *Development and Social Change*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Meyer, John W. 2000. "Globalization: Sources and Effects on National States and Society." *International Sociology* 15:233-49.
- Meyer, John W., John Boli, George M. Thomas, and Francisco O. Ramirez. 1997. "World Society and the Nation State." *American Journal of Sociology* 103:144-81.
- Meyer, John W., and Michael T. Hannan, eds. 1979. *National Development and the World System: Educational, Economic, and Political Change, 1950-1970*. Chicago: University of Chicago Press.
- Midford, Paul. 1993. "International Trade and Domestic Politics." *International Organization* 47:535-64.
- Milner, Helen V. 1999. "The Political Economy of International Trade." *Annual Review of Political Science* 2:91-114.
- Murphy, Craig. 1994. *International Organization and Industrial Change*. Cambridge: Polity Press.
- . 2000. "Global Governance: Poorly Done and Poorly Understood." *International Affairs* 76: 789-803.
- Noll, Roger G. 1989. "Economic Perspectives on the Politics of Regulation." Pp. 1257-87 in *Handbook of Industrial Organization*, ed. Richard Schmalensee and Robert D. Willig. New York: Elsevier.
- North, Douglass C. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1973. *The Rise of the Western World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Peltzman, Sam. 1989. "The Economic Theory of Regulation after a Decade of Deregulation." Pp. 1-59 in *Brookings Papers in Microeconomics*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Pempel, T. J. 1999. *The Politics of the Asian Economic Crisis*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Peters, B. Guy. 1991. "Bureaucratic Politics and the Institutions of the European Community." Pp. 75-122 in *Euro-politics*, ed. Alberta M. Sbragia. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Risse, Thomas. 2000. "Let's Argue: Communicative Action in World Politics." *International Organization* 54:1-40.
- Risse, Thomas, Stephen C. Ropp, and Kathryn Sikkink. 1999. *The Power of Human Rights: International Norms and Domestic Change*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Robinson, William I. 1996. *Promoting Polyarchy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2001. "Social Theory and Globalization: The Rise of a Transnational State." *Theory and Society* 30:157-200.
- Rodrik, Dani. 1994. "The Rush to Free Trade in the Developing World." Pp. 61-88 in *Voting for Reform*, ed. Stephen Haggard and Steven B. Webb. New York: Oxford University Press, for the World Bank.
- . 1995. "Political Economy of Trade Policy." Pp. 1457-95 in vol. 3 of *Handbook of International Economics*, ed. Gene M. Grossman and Kenneth Rogoff. New York: Elsevier.
- . 1997. *Has Globalization Gone Too Far?* Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Roe, Mark J. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton: Princeton University Press.
- Rogowski, Ronald. 1989. *Commerce and Coalitions*. Princeton: Princeton University Press.
- Roy, William G. 1998. *Socializing Capital*. Princeton: Princeton University Press.
- Ruggie, John G. 1998. "What Makes the World Hang Together?" *International Organization* 52:855-87.
- Russett, Bruce M. 1985. "The Mysterious Case of Vanishing Hegemony." *International Organization* 39: 207-32.
- Sandholtz, Wayne, and Alec Stone Sweet. 1998. *European Integration and Supranational Governance*. Oxford: Oxford University Press.
- Sbragia, Alberta M. 1992. "Thinking about the European Future." Pp. 257-91 in *Europolitics*, ed. Alberta M. Sbragia. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Scharpf, Fritz W. 1996. "Negative and Positive Integration in the Political Economy of European Welfare States." Pp. 15-39 in *Governance in the European Union*, ed. Guy Marks, Fritz W. Scharpf, Philippe C. Schmitter, and Wolfgang Streeck. London: Sage.
- Scheve, Kenneth F., and Matthew J. Slaughter. 1998. "What Determines Individual Trade Policy Preferences?" NBER Working Paper No. 6531.
- Slaughter, Anne-Marie. 2002. "Breaking Out: The Proliferation of Actors in the International System." Pp. 12-36 in *Global Prescriptions*, ed. Yves Dezalay and Bryant G. Garth. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Slaughter, Anne-Marie, Alec Stone Sweet, and J.H.H. Weiler, eds. 1998. *The European Court and the National Courts—Doctrine and Jurisprudence: Legal Change in Its Social Context*. Oxford: Hart Press; Evanston, Ill.: Northwestern University Press.
- Smelser, Neil J. 1995. *Problematics of Sociology*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Spruyt, Hendrik. 1994. *The Sovereign State and Its Competitors*. Princeton: Princeton University Press.
- Stein, Eric. 1981. "Lawyers, Judges, and the Making of a Transnational Constitution." *American Journal of International Law* 75:1-27.
- Stiglitz, Joseph E. 2002. *Globalization and Its Discontents*. New York: W. W. Norton.

- Stone Sweet, Alec, and Thomas L. Brunnell. 1998. "Constructing a Supranational Constitution: Dispute Resolution and Governance in the European Community." *American Political Science Review* 92: 63-81.
- Stone Sweet, Alec, Wayne Sandholtz, and Neil Fligstein, eds. 2001. *The Institutionalization of Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Streeck, Wolfgang, and Philippe C. Schmitter. 1991. "From National Corporatism to Transnational Pluralism." *Politics and Society* 19:133-64.
- Tarrow, Sidney. 2001. "Transnational Politics: Contention, and Institutions in International Politics." *Annual Review of Political Science* 4:1-20.
- Thomas, Daniel C. 2001. *The Helsinki Effect*. Princeton: Princeton University Press.
- Trefler, Daniel. 1993. "Trade Liberalization and the Theory of Endogenous Protection." *Journal of Political Economy*, 101:138-60.
- Vogel, Steven C. 1996. *Freer Markets, More Rules*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Wallerstein, Immanuel. 1974. *The Modern World System*. Vol. 1. New York: Academic Press.
- . 1984. "The Three Instances of Hegemony in the History of the Capitalist World System." Pp. 100-108 in *Current Issues and Research in Macroeconomics*, ed. Gerhard Lenski. Leiden: E. J. Brill.
- Waltz, Kenneth N. 1979. *Theory of International Politics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Weiler, J.H.H. 1990. "The Transformation of Europe." *Yale Law Review* 100:2403-83.
- . 1999. *The Constitution of Europe: "Do the New Clothes Have an Emperor?" and Other Essays on European Integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weiss, Linda. 1998. *The Myth of the Powerless State*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Wendt, Alexander. 1999. *Social Theory of International Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wessels, Wolfgang. 1997. "An Ever Closer Fusion: A Dynamic Macro-political View of Integration Processes." *Journal of Common Market Studies* 35:267-99.
- Wood, Robert E. 1986. *From Marshall Plan to Debt Crisis*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- World Trade Organization. 2002. *World Trade Statistics*. Geneva: World Trade Organization.
- Yarbrough, Beth V., and Yarbrough Robert M. 1992. *Cooperation and Governance in International Trade*. Princeton: Princeton University Press.



# 第 10 章 后共产主义经济体系

劳伦斯·P. 金和伊万·撒列尼

(Lawrence P. King and Iván Szelényi)

这本手册的第一版就有一章“共产主义经济制度”。本章可以被看做是它的继续，或者说是其中一个新的组成部分。在“共产主义经济制度”一章中，我们的目的是描述随着社会主义经济制度的突然崩溃（如东欧）或是渐进地被侵蚀（如正处于这一进程中的东亚）而产生的一种新的经济制度，我们讨论了在“高度国有化”和“理性再分配”的苏联模式下，一种独特的社会结构和经济体制的产生方式。在这一过程中，党政官僚制定了围绕经济调配资源（尤其是资本和劳动力）的计划（Kornai 1980）。于是，整个社会形成了一种“短缺经济”的总体趋向，并且在知识分子中形成了一个特权阶级（由政治官僚、专家治国论者和人文知识分子组成）。相对于工人阶级来说，他们从国家再分配体制中的获益与他们的付出是极其不成比例的（Konrád 和 Szelényi 1979）。而本章则系统地描述了产生于后共产主义世界的新体系和东亚共产主义制度的革新，它们都迅速形成了资本主义形态的社会结构，这种结构是建立在统治地位不断加强的财产私有制和以资本、劳动力市场为主体的市场整合的基础之上的。

我们的分析证实了在经济转型的过程中，社会结构（包括内部精英结构）具有压倒一切的力量。〔205〕

骤然出现的后共产主义制度有其独特的特征，这些特征有别于我们所熟知的东亚、北大西洋地区或是前共产主义时期外部资本主义世界

的资本主义制度的特征。无论这些独特特征是否仅仅是过渡现象，后共产主义式的资本主义最终将与外部资本主义世界融合成一个统一的、永久的体系是可以预见到的。越来越多的研究已经证实了不同类型的资本主义制度确有众多不同之处，比较典型的有东亚的“国家导向型”资本主义（“state-led” capitalism）、Anglo-Saxon 的“市场导向型”模式（“market-led” form）和北欧的“契约型”资本主义（“coordinated, negotiated or consensual” capitalism）（see Thurow 1992; Hart 1992; Marquand 1997; Coates 2000; Hall 和 Soskice 2001）。因此，我们有理由相信，一旦巩固地位，前共产主义社会在过渡阶段所走的独特道路会形成与之相应的社会经济体系结构。

在全球化趋势强有力的推动下，无论是后共产主义世界发展成为单一的资本主义体系，还是走向资本主义社会经济组织的多样化，其本身就是值得探讨的问题。一些观察家指出（Fligstein 1996; Stark 和 Bruszt 1998, 2001; Nee 1998; Eyal, Szelényi 和 Townsley 1998, 2001; King 2001a, 2001b, 2002），比较宏观社会学（comparative macrosociology）的正统学派所关注的焦点，即资本主义和社会主义交叉体系间的比较研究，将被一种专注于“比较资本主义研究”的“新古典”<sup>①</sup>研究计划所取代。Burawoy（2001a）却对这一领域提出了挑战，他将资本主义视为一个单一的逻辑统一体系。的确，无论从世界体系理论还是从新古典经济学出发，资本主义多样性

并没有多大意义（颇有讽刺意味的是，当谈到现今资本主义的特征时，这些不同的理论似乎有某种相通之处）。从这种视角出发，资本主义是一种单一逻辑，正如 Burawoy 指出的那样，资本主义在进行“历史的终结”（erases the past）。从这一视角来看，向资本主义过渡的过程中可能会存在着一种对资本主义路径的依赖。但是，随着资本的不断积累，这一依赖性会逐渐变弱并最终走向消失。

也许有人会产生这样的疑问，所有前共产主义国家是否可以被简单地称为“资本主义”，抑或是部分甚至是所有前共产主义国家在资本主义与社会主义之间相通的领域构建了一种新的社会经济组织形式。一些学者尤其是 David Stark（1992）指出，“过渡”这个术语用在这里是不太准确的。从这个角度来看，后共产主义并非是指建立在社会主义崩溃基础上的资本主义。更确切的说，它是建立在伴随着共产主义的崩溃而产生的新的体系的基础之上，这一体系结合了共产主义和资本主义的特征。〔206〕Stark 强调，在中欧，私有制尚未形成，而是正在形成一种以被他称为“再组合产权”（recombinant property）的形态为主体地位的所有制形式，它既非私有也非国有，而是一种反对市场化的社会关系网络的整合（Stark 1996；Stark 和 Bruszt 1998）。但同时我们注意到，由于 Stark 过于仓促而未能证实他的观点（参见 Hanley, King 和 Toth 2002），这就意味着新出现的后共产主义经济在真正达到资本主义的程度上还存在诸多限制。许多观察家（包括 Burawoy 和 Krotov 1992）指出，由于在经济交换中过分依赖于易货贸易，俄罗斯在市场组织建设过程中的表现是很糟糕的。Andrew Walder（1995）批判了 Victor Nee（1989）的市场转型理论，因为它没有在中国被得以证实。再分配体制并没有被市场体制所取

代，因为它更适应于当今中国的社会经济发展水平和现实国情。这样一来，在中国，共产主义制度的延续性比市场转型理论起着更大的作用。然而，Victor Nee 本人几乎没有对他 1989 年提出的市场转型理论做出任何修正，尽管这一理论受到中国经济发展“多重动力”特点的挑战（Nee 1992），他仍旧坚持认为中国正在走向完全市场经济的方向。

然而，有人坚持认为至今没有一个后共产主义制度近似于现代理性资本主义的“理想类型”（参见 Eyal, Szelenyi 和 Townsley 1998；King 2002）。中欧的私有制发展尚未达到西方的程度〔Eyal 和他的合作者称之为“没有资本家的资本主义”（capitalism without capitalists）〕。俄罗斯和部分前苏联国家的市场制度发育还很不完善〔Eyal 和他的合作者称之为“没有资本主义的资本家”（capitalists without capitalism）〕。在中国，集体和全民所有制企业没有真正实现私有化，它还不能完全被称作是资本主义。所以，中国可以被看做作为一种“社会主义混合经济”，在这种社会形态里面，资本主义的发展主要表现为它正在自下而上地孕育和成长着。

在本章中，我们勾勒出这样两个论题。虽然前共产主义制度还不是一个理想的资本主义类型，但它们确实在从社会主义再分配体制向资本主义市场体制过渡。在所有这些国家中（朝鲜除外），我们可以清楚地看到这样一种趋势：私有制、市场制度正在形成，建立在阶级基础上的社会分层体系已经出现。同时我们认为，我们可以把后共产主义经济看做是资本主义的一种运行形式而进行分析，基于此，我们不能接受 Burawoy 的批评。共产主义制度正在经历着相互之间的聚合，同时后共产主义世界正在出现一道明显的裂痕——无论是政治上还是经济上（参见 EBRD 1999）。然而，即使世界体系理论或新古

典经济学是正确的,资本主义也终会融合成一个单一的体系,其融合过程会持续很长的时间,它将使得从共产主义到市场经济过渡的路径依赖研究变得非常有意思。

本章并非意图解决这两个十分有趣却过于理论化的论题,而是要关注两个问题。第一,我们将会回顾共产主义到市场经济过渡的独特特征,看其达到的程度和选择的道路与历史上过渡到市场经济的其他形式有何不同之处。第二,我们将努力探寻一种不同形式的后共产主义式资本主义的比较政治经济学研究范式。<sup>②</sup>

在这个分析中,我们描述了从共产主义过渡到市场经济的三种理想型道路。在某些国家资本主义从“下层”产生,在陈旧的社会主义再分配经济下,它创造了一个新的市场整合的私有(即“混合的”)部门。这样,一个新的资本家阶层产生了。在其他国家中,资本主义伴随革命从“上层”产生。在这一过程中,国家的精英分子试图通过根据新自由经济学家描绘的蓝图去把旧式的社会主义再分配经济体制转变为资本主义市场经济体制(参见 Stark 1992)。在这条道路上,新的资本家阶级从“上层”产生,以至于许多党政干部(和他们的幕僚们)摇身一变成为大资本家,这是俄罗斯的道路。第三种道路是,某些努力使资本主义得以从外部产生。在这些体系中,与其他道路的一个很大的不同之处在于,精英分子们试图根据新自由主义的蓝图来进行改革,却不允许党政要员(或其幕僚们)把大型国有企业(SOEs)私有化,这使得他们严重依赖于外国资本和跨国公司的合作。匈牙利是这条道路的代表。

【207】

这些不同的道路产生了不同的结果。那些实行“自外而内的资本主义化”(capitalism from without)的国家创造了一种市场制度高度发达并且自身很好地融入世界经济的经济体制,我们

称这样的经济体为自由资本主义。“自下而上的资本主义化”(capitalism from below)也产生了市场整合的体制,但他们却更多地依赖于相对较小的国内私有企业(混合动力)与大型国有部门(国家资本主义)的并存,这增强了市场的依赖性。由于这种被市场所整合的非资本主义所有权形式的存在(混合动力和国家资本主义),我们将这一类型称为混合资本主义。“自上而下的资本主义化”(capitalism from above)产生了一种承袭的制度。在这种制度中,庇护关系遍及经济生活的各个方面:国家与企业之间,管理层与劳动者之间等。在承袭制度中,再分配制度被摧毁了,取而代之的是深深植根于互惠和社会关系以及市场整合之外的经济活动。商业活动取消了彼此之间的债务,使用当地的货币,从事物物交换。

我们相信,不同国家用不同的方式建立资本主义并非是一种偶然。所选择的道路可以被看做是由于阶级力量的分化和不同阶级相互斗争的结果(Eyal, Szelenyi 和 Townsley 1998; King 2001a, 2001b, 2002)。阶级斗争的模式深受其历史和传统文化的影响,同时也受其经济发展水平,与资本主义经济中心在地理上的接近程度的影响,尤其是会受到工业化的时间和工业化与民族主义发展的匹配程度的影响(参见 King 2001b)。这些因素可以被认为是创造了一种“机会结构”,在这个结构里,阶级形成、联盟建立和阶级冲突得以发生。

## 从共产主义到市场经济过渡的独特特征

存在争议的是,从共产主义到市场经济的过渡在两个方面与先前向资本主义的过渡形式有很大不同。资本主义产生于一个不知私有制为何物和不存在私人经营者阶层的社会体系中,这在

历史上还是第一次。资本主义产生于一个资本原始积累已经完成，并且已经不同程度地实现了工业化的没有资本家的经济体系中，这在历史上也是第一次。

### 没有资本家的资本主义形成

卡尔·马克思提出的“孵化期”（within the wombs）生产衰减模式无疑是十分正确的，现在，新生产模式的“胚胎”已经形成。不管这个命题是否适用于所有的转型形式，<sup>③</sup>它都值得拿来讨论，它无疑是正确的，我们可以在向资本主义过渡的所有实例中证实这一点。拿一个经典过渡的案例来说，在欧洲从封建制向资本主义的过渡中，私人所有权首先产生。封建贵族通常的做法是把他们自己逐渐转变成为地主（拥有对土地的私人所有权），于是，一个富有的中产阶级产生了（在英格兰出现了资本家租用地主土地的情况）。他们通过经济上的市场整合逐渐获得了土地。即便是挑战马克思主义的法国修正主义历史学家们也认为法国大革命可以被看做是资产阶级对封建贵族的斗争，他们毫不怀疑富有的中产阶级和私有制在革命之前就已经存在了。

社会主义被看做是对资本主义的否定。然而，社会主义在没有资本主义私有制基础的前提下能够使一个社会经济体系得以正常运转，这不得不说是个伟大的创举。在任何情况下，向社会主义的过渡只会发生在那些早已废除了私有制，并废除了掌握财产的大中资产阶级的社会里。过渡期主要任务——通常不仅仅只是这一任务——是实现产品的国有化。以前的财产所有者往往被送入劳教所、被投入监狱、被处死、被流放，最好的情况也不过是生活在社会可以容忍的最边缘。甚至是中小资产阶级常常都会被清除，至少是被严格地限制。几乎没有一个

店主、商人和工匠能够继续他们的个体经营。他们被迫成为受雇于国家的工人，在国有或者是国家管理的企业中工作，或者被迫加入所谓的生产者合作组织。在大多数这样的国家，同样的事情甚至会发生在小农阶级的身上。

从财产和阶级关系上来说，社会主义的存在确实是对我们所知的任何形式的资本主义的一种激进的否定。市场被非理性地清除。在最初试图消除市场和货币制度之后，大多数社会主义国家开始在一定范围内允许市场机制的运行。随着社会主义从斯大林主义进步到共产主义的自我改革，市场力量开始获得一定的地位。然而，市场力量仍然被限制在消费领域内，并且不允许参与资本和产品的分配。小规模或没有价格规范的市场被允许运行。例如，“非市场性劳务交易”（nonmarket trade of labor）是一个为人熟知的现象。这样一来，劳动力以商品的形式存在，但它的价格却被行政性地限定，并且被隐藏在供需力量的背后。正因为如此，社会主义经济是一种“短缺”经济（Kornai 1980）。这就是在非市场交易下引人注目的劳动：失业是个例外，劳动短缺才是主要的。〔208〕

甚至是在大多数以改革为导向的国家里，如匈牙利和波兰，私人所有权还仍被限制在消费品范围内，并且市场也仅限于消费品的范围内。生产领域没有资产阶级，也没有私人资本积累的迹象。这并不是说基于不同社会集团或阶级的财富没有什么区别。随着改革深入，拥有不动产的官僚或者说是世袭官僚开始运用他们的阶级特权进行“寻租”（Manchin 和 Szelényi 1987）。不动产可能是积累私有财富最重要的媒介。很多特权阶级开始建造私有的房产（通常是一般化的，但偶尔也会是非常高档的），用政府的津贴为他们自己或为他们的子女谋利。我们也可以在其他方面发现他们积累私有财产的证据：购买奢侈的



汽车, 收集有价值的艺术品, 在西方国家银行秘密开户。在一些改革的共产主义国家 (尤以匈牙利为甚), 某些特权阶级通过“地下经济”使得他们的资本得以“合法化”地积累并最终成为暴发户。最后, 当社会主义国家病入膏肓的时候, 一些最精明的特权阶级成员试图找到让他们“控制的财产”变成个人财产的方式。1988年, 在匈牙利和波兰, 一个“自发的”私有化进程在这种方式下开始了 (Voszka 1993; Hankiss 1990; Staniszkis 1991)。改革时期的俄罗斯, 特权阶级企图通过把国家资源拆分到新兴的合法合作部门特别是新建银行 [通常是由共青团成员 (未来的寡头政治家) 和资深共产党员干部建立] 来积累财富 (参见 Hoffman 2002)。如果共产主义在 1989 年以后的十几年中继续发挥作用, 那么特权阶级或许已经经历了一场类似于西欧封建贵族的蜕变。

但是这一天来得太快了, 大部分自发的私有化经济并未受到影响。几乎无一例外, 在之后的共产主义改革中, 新兴中产阶级没有足够的时间和机会积聚私人所有权而占据主导地位。以消费品的形式积累起来的财富 (或者是存入西方银行的秘密账户) 通常也仍然相当有限, 还无法使他们的主人成为新兴的大资产阶级。这样一来, 我们就可以断言, 在从共产主义向市场经济过渡的过程中, 资本主义在一个不知私有制为何物和不存在私人财产所有者的制度的毁灭中获益颇丰。

但这又有何意义呢? 资本主义产生以前的阶级关系对资本主义发展的作用有多大呢? 不考虑 Burawoy 和新古典经济学家的估计, 我们认为这种阶级关系的存在对转型后那些国家的道路选择起着不可忽视的作用。由于社会主义国家晚期的资产阶级力量还相当的弱小, 后共产主义资本主义的初期不得不实行一些“替代资

产阶级” (substitute bourgeoisie) 的形式。在本章的后半部分我们将讨论究竟哪一种“替代资产阶级”形式取得支配地位, 进而对后共产主义国家三种资本主义化道路的选择起着主要作用。

走“自上而下的资本主义化”道路的前共产主义国家党政干部比较有可能成为这种形式的“替代资产阶级”。这些前共产主义权力精英与技术精英 (企业管理人员) 形成了一种联盟, 最大限度地运用他们手中掌握的政治权力, 企图使这种公共产品转变为个人私有财产的形势得以扭转。在这种体制下, 追求“自外而内的资本主义化”而走向政治资本主义是收效甚微的。在公民社会中, 公民意识相对较为强烈, 技术精英和持不同政见的知识分子极力阻止官僚们取得对经济命脉的控制权。不料, 那些依靠这些国家的专家型管理人才来为他们在这些国家实行本土化经营的外国投资者却在这场争斗中坐收渔利, 他们在这些国家许多领域取得了支配性的地位。在这种体制下走“自下而上的资本主义化”道路, 虽然技术精英们在经济领域里占据着支配地位, 但却无法推翻政治领域里的官僚特权。官僚们仍然把持着政治权力。然而, 他们做出某种调整并最终与一部分国内新兴资本家分享权力。无论如何, 官僚阶级最终都会对私人资本家阶级的资本和投资产生一种“结构性依赖”。〔209〕

这样一来, 所选择的道路会决定这种突然产生的资本主义制度的性质 (自由的、承袭的或是混合动力型的) 以及经济增长的趋向 (参见 King 2001a, 2001b 和 2002, 这一观点的应用, 请参见 King 2001a, 2001b)。这种影响能够持续多久很难预测, 但是至少可以持续到在这个转型期开始后的十年以上的时间, 这似乎正是后共产主义资本主义运行的必然结果。

## 工业化后的资本主义形成

资本主义所担当的“历史使命”是把劳动者与生产工具分离开来，积累资本，促成并完成工业化。我们发现，社会主义只发生在那些没有完成资本主义发展的国家。实际上，社会主义应该承担着同样的历史任务。被列宁重新诠释以后，社会主义本身也包含着一种现代化的理念因素（Lane 1981）。这个任务就是奋力追赶并最终超越资本主义世界。结果，国家社会主义被证实是一种快速实现工业化和资本积累的有效策略。最起码在“古典时代”其作用是显著的，如20世纪30年代的苏俄，20世纪40年代末到50年代初的东欧以及现在的中国。中国所坚持的社会主义道路与资本主义的一个显著的区别是，它有着把大部分国民生产总值（GNP）投入生产领域而不是消费领域的强大力量。此外，社会主义还往往存在着这样一个趋向：集中发展第二产业而相对忽视第三产业的发展，创造垄断性的产业结构并使垄断产业获得优先发展。优先发展的垄断产业最大限度地参与了社会产品的再分配，这有力地促进了政治官僚们对社会的控制（Kornai 1992）。

这种大规模的工业化和资本积累是随着把劳动者同生产工具和劳动产品分离开来而完成的，但这种分离是不彻底的，并且受到人们的反抗。从一个层面上来说，社会主义甚至比资本主义走得更远。随着政权的更迭，社会主义几乎完全消灭了自主经营和业已普及的雇佣劳动。与此同时，由于短缺经济的存在，社会主义只有靠大量的自给生产（这种生产方式不时造成大量的饥饿）才能得以运行。劳动者们实现了充分就业，所以，他们通过被分配劳动产品的形式获得了一定的财产权（虽然他们的一整套财产权——对剩余产品的占有、转移、控制——被限制

了，但是他们对于来自于所在单位的一些收入却有着实质上的所有权，所以即使他们没有付出，他们仍然会从社会产品获得一些实际的收益）。因此，社会主义条件下劳动者的收入可以被看做是“组合收入”，一部分是对他们的劳动被雇用的一种工资性补偿，另一部分是他们应该得到的“租金”，因为他们是生产资料的共同所有者。

从共产主义到市场经济的过渡本身并不一定会导致工业化和资本积累。实际上，从我们观察到的情况看来，事情恰恰相反：“自上而下的资本主义化”和“自外而内的资本主义化”使工业化发展受限，先前积累起来的资本被大量摧毁，我们可以称之为“反积累”（deaccumulation）。在走“自外而内的资本主义化”道路的国家，外商直接投资（FDI）导致了国家的再工业化（reindustrialization）。尽管如此，在转型过程中，随着世界经济的融合，前共产主义经济大幅度地被重新调整和配置。

社会主义也造成了“过度工业化”（overindustrialization）——没有一个资本主义国家能够像社会主义经济体那样把大部分劳动力吸纳到制造业中。既然社会主义是加快经济增长的一种策略，特别是在“古典时期”，“第一部门”（重工业）的发展比其在市场经济条件下要快得多。随着社会主义把注意力过分集中在矿产开采业和重工业上，社会主义被认为是“为了生产而生产”（Heller, Feher 和 Markus 1983）。当全球制造业已经遭遇到产量过剩时，该事实给前社会主义经济体的生产能力带来了极大的破坏性。

然而，在中国和越南，这似乎不是什么大问题。在那里，农业部门仍在整个社会主义时期内占据着主导地位，虽然中国也积聚了相当大的重工业生产能力，尽管这种强大的重工业生产能力在中国融入世界经济过程中被证明是功能失调的。在东亚，社会主义国家还没有完成工业化和

资本积累,它们在向资本主义的过渡中遵循更加传统的模式。在中国农村,1至1.5亿的人口处于失业状态。<sup>④</sup>作为外出打工人员,他们首先选择到乡镇企业,但同时也作为一种廉价的劳动力供应大量涌入工业中心城市。先是农村的“原始工业化”(protoindustrialization),紧接着是城乡间大规模的人口流动,这与早期资本主义的崛起没有什么不同,但却有别于欧洲后共产主义的转型。欧洲后共产主义转型导致了“逆城市化”(deurbanization),并且有时候会导致“再乡土化”(reruralization),甚至是“再农民化”(repeasantization)。〔210〕

随着反工业化(deindustrialization)和反积累(deaccumulation)的实现(截至2000年,这在欧洲全境已经完成),后共产主义市场经济已经以各种不同的方式融入世界资本主义体系中。至于后来的“自外而内的资本主义化”,一种实质上的再工业化,主要依靠外国资本的投资,则正在进行之中。由于这些地区有着丰富的人力资源、较低的工资水平和运输成本,高技术产业往往能够推动面向国际市场的新兴出口导向型产业的发展(参见King 2001a, 2001b, 2002)。20世纪90年代后期,这些体制能够促进经济增长且有时候显得相当有活力。但是,大部分增长发生在以外国资本为主导或者与外国资本密切相关的并且是以出口导向型为主的地区。<sup>⑤</sup>但是,在这种机制下,世界主要发达国家经济的不景气或者微弱复苏是否会导致这些国家经济的急剧衰退,他们是否能够通过扩大内需从而振兴国内市场来弥补国际市场需求减少,仍然是一个有待于进一步观察的问题。

将后共产主义“自外而内的资本主义化”描述成一种“依赖性发展”(dependent development)尚为时过早(Evans 1979),很明显,这些国家对外国资本的依赖比20世纪60年代的第

三世界国家对外国资本的依赖更为严重。在20世纪60年代,依附理论(dependency theory)精确地描述了拉美地区和东南亚的社会经济状况。然而,捷克共和国、匈牙利和波兰并不是20世纪60年代巴西、哥伦比亚、马来西亚和泰国的翻版。这些后共产主义自由体制不仅仅有着丰富的人力资本,与主要资本主义国家的大资本和主要市场有着地域上的便利性,而且他们还打算加入欧盟。从长远看来,他们能否与发达国家实现一体化,还有待于观察。很难说这些后共产主义自由资本主义国家的结局是否会与南欧发达资本主义国家所经历的局部一体化有某种程度上的相似,但如果真的有相似之处也不足为奇。

这种自上而下资本主义化国家遵循着一条迥然不同的道路。在这些国家中,外资更加适度,其发展更接近于Frank提出的“不发达的发展理论”(the Development of Underdevelopment)(Frank 1969)。这些国家曾经经历了太多的反工业化和反资本积累,但是现在我们丝毫看不出任何反工业化的迹象。自给经济开始大规模复苏,原料出口已经成为最重要的经济部门。Burawoy的“非生产性商业资本”(Burawoy和Krotov 1992)和“经济内卷化”(economic involution)(1996, 2001b)的构想印证了这一过程。

简单地说,在世界体系中,自外而内的资本主义化意味着后共产主义国家有从半边缘化地位上升到核心地位的可能(尽管它们可能会限定在半边缘化地位上——但只有未来才能够做出回答)。与此同时,自上而下式资本主义化国家正在走向资本主义世界体系的边缘。自下而上式资本主义化国家也在世界体系中竭力提升自身地位,但由于它们最重要的部门尚处于传统农业国家阶段,大部分人口都还生活在赤贫到一般贫穷的水平上,所以他们的未来走向充满了变数,这是一个值得研究的开放式大课题。<sup>⑥</sup>

## 市场经济后的不同走向

在前面的探讨中,我们分析了后共产主义社会经济体制正在沿着不同的发展轨迹向前发展。这些发展轨迹有三种不同的走向,或者说后共产主义世界最终会分成三个大家庭。不过这些都是理想的模式:整合三种不同后共产主义国家发展道路的积极因素,那么新兴的资本主义制度将会融合这三种不同类型的发展因素。

中国和越南是自下而上市场化的最好例子,可以说匈牙利在20世纪70年代中期到80年代中期走的也就是这条道路,波兰、爱沙尼亚也在走一条相似的发展道路,欧洲其他一些社会主义国家或多或少地存在这样的发展迹象。自下而上的资本主义化只可能发生在那些共产党仍处于统治地位、社会体制的动力和共产主义意识形态的影响力仍然可以强有力地持续抵御公共部门私有化的国家。在这种情况下,资本主义在那些计划体制以外的“新空间”得到了很好的发展。公共部门的私有化也会在某个时候不可避免地被提到议事日程上来。一旦以市场配置为基础的私有部门得以建立,并且私有化进程能够通过有大量本土资本家参与公平竞拍的方式得以逐步推进,那么公共部门的私有化就会发生。所以它不会导致大量失业,也不会限制积累。

首先,集体农场被拆分,农民有充足的时间来进行个体私人农业经营活动,最初是在部分时间被允以自由,最后他们甚至在任何时间都获得了充分的自由。稍后匈牙利的共产主义改革亦是如此(Szelényi 1988)。自下而上式的资本主义化也可能吸引大量的外国资本。由于公共部门对私人资本存在着戒心,它们对大型跨国公司有一定限制,但却在积极吸收中小投资

(如中国),或是通过大量借贷外债来为通向资本主义铺平道路(如匈牙利、波兰)。〔211〕

自下而上式的市场化在多大程度上与“政治资本主义”(political capitalism)相吻合尚存争议,这也是市场转型议题中最具争议性的问题之一。在一篇开创性的文章中,Victor Nee (1989)认为,自下而上式的资本主义化使“直接生产者”受益,而损害了再分配者的利益,但另一些学者〔如Walder (1995)、Rona-Tas (1994)、Staniskis (1991)〕<sup>②</sup>则认为国家干部才是社会转型的受益者。我们拿不出明确的数据资料来支持或反对这两种观点中的任何一种。但是,在自下而上的资本主义化的背景下,尤其是在与其他两种资本主义化道路的比较中,Victor Nee做得非常好。在自下而上的市场化国家中,地方党政官僚们会利用那些乡镇企业,通常是把它们伪装成“集体”企业,但在实际的操作层面上却把它们变成私有企业(即所谓的“红帽子企业”)。尽管如此,它仍然给非干部企业家创业和顺利运营留足了空间,从策略上讲,这一点丝毫不比自上而下式的市场化国家做得逊色。

随着私有经济的快速发展,当私有经济发展到如此大的规模后,它的逆转看起来是不可能的,因此,官僚们在向卷入私有经济下赌注时也迅速地变得更加理性起来,通常是通过他们的子女(如通过社会关系网络HCC、高干子弟等手段)。

自下而上式市场化道路与我们所熟悉的资本主义化的“经典道路”(特别是美国和其他“白人殖民地”的资本主义化道路)比较相似。(欧洲的资本主义化道路与此不同,随着封建主义生产关系转变为资本主义生产关系,他们是自上而下和自下而上同时进行的)。在自下而上式资本主义化的国家里,资产阶级是逐渐产生的,市场部门也是以渐进的方式建立起来的



(参见 Barry Naughton 的由“计划而生”的分析 [1995])。由于大型公共部门的政治统治以及与之相适应的反资本主义意识形态的存在,自下而上式资本主义化仍然是发展资本主义的一条独特的后共产主义道路。这样就产生了一种混合的资本主义体制,中小型私人企业(以及混合所有制企业)和国有企业并存。事实上,国有企业也在采用资本主义企业的组织形式和经营方式。这并不是一种简单的社会主义混合经济,因为随着被市场迅速整合和寻求利润最大化,决定了他们也代表着一种形式上的国家资本主义。

与自下而上式资本主义化相反的是自上而下式资本主义化,这种开放式的战略使东欧社会主义政权在 1988-1991 年之间出人意料地土崩瓦解。1980 年代中期,没有人认真思考这种战略的可行性。在那个时期,没有论著来探讨如何使排他性的公有制经济转变成为私有制。那些正在思考如何摆脱国家社会主义日益严重的经济危机的东欧经济学家们绝望地说道:“我们知道怎样把鱼做成鱼汤(比喻怎样把私有财产国有化),但我们一点也不不知道如何把鱼汤做成鱼(比喻如何把社会主义制度转换成自由的市场经济)。”这种方法在 1980 年代的下半期被找到了,被称为“休克疗法”(shock therapy)和“大众私有化”(mass privatization)。<sup>⑧</sup>其核心思想是,必须要实行大刀阔斧的改革,对公共部门实行大规模的私有化,以建立一个现代资本主义经济体制。所有企业都要转让给明确的私人业主,而不考虑转让的价格。这种策略代表着共产主义的官僚政治因素和专家政治论因素的结合,突出地体现在企业领导者身上。<sup>⑨</sup> [212]

这种自上而下的私有产权的产生,要么以凭证私有化(voucher privatization)的形式把资产分给全体公民,要么就把企业实质性地转让

给企业职工和管理者。在大众私有化的实践中,大多数国家同时采用了这两种方式(Liberman, Nestor 和 Desai 1997)。当然,这只有在执政党愿意放弃权力并且社会主义意识形态被消除的情况下才会成为可能。直到 1988 年中期到 1989 年初,这种想法听起来都是不切合实际的。但是 1989 年秋季以后,要么是新势力夺取了政治权力,要么是旧势力在一夜之间脱去意识形态的外衣,他们决定建立资本主义制度,和当初建立社会主义制度一样采取一种自上而下的依靠社会精英的计划。享有特权且掌握理论导向(古典经济学在这个时候取代了马克思—列宁主义)的“先锋人物”又一次领导了这次变革。Sachs, 最有影响的新自由主义学者,于 1990 年在《经济学家》上发表了以列宁的一句名言为题目的文章《怎么办?》(What Is to Be Done)。要表达的意思很明确:原来的先锋主义(vanguardism)没有什么不对,只是历史的结局发生了变化。<sup>⑩</sup>

在自上而下的市场化中,这种突然产生的社会经济制度呈现出一种显著的承袭特征。在承袭中,“政治资本主义”具有至高无上的权威。党政官僚们将手中的政治资本转化为个人财产,通常是以买断产权或管理权(也称“管理层购入全部股权”)的方式来达到目的(see Freedland 2000; Klebniko 2000)。这样产生了一大批没有企业经验,特别是缺少国际交流、缺乏资本进行重组的大企业主。这明显地造成了需求和关键投资输入供给的急剧减少,使经济普遍出现停滞(“私有化导致企业的失败”这一观点的发展,请参见 King 2002, 2003b)。

那些由专家治国论者和人文知识分子结成反官僚政治联盟,以追求建立自外而内的资本主义化国家,最终在西方跨国公司的支持下,建立了自由资本主义体制。这是一种“法理权威模式”(legal-rational authority)下的自由。在这种

制度下，私有化是一种透明的过程。公有制企业被公开拍卖，或是所有权以凭证的形式转让给工人或全体公民，这些都是在市场上交易的。这是一种限制性的政治资本主义，前党政官僚很难通过完全操纵交易过程来谋取私利。即使存在这种情况，也通常只发生在中小企业，大型企业几乎从未变成过前党政官僚个人或团体的私有财产。<sup>①</sup>

在转型的早期，大企业的私有化产生了一定规模的“准私有财产”（quasi-private property）和“再组合产权”（recombinant property）（Stark 1996）。在这种情况下，政府仍具有实质性的直接控制能力，主要是通过银行体系（银行没有被私有化并且手握私有公司的重要股权）。从匈牙利的情况看，混合财产从来没有占据统治地位（King 2001a, 32 - 34），在资本密集型的大企业中，它只是一个短暂的现象（Hanley, King 和 Toth 2002）。<sup>②</sup>经过一段相对短暂的时期，到90年代中后期，所有权倾向于被转移到外国投资者手中。在这个过程中，市场体制产生的相当早，市场价格被放开，货币流通不再受管制，金融体系走向现代化且部分或大部分被私有化，外资进入也不再受到限制。这样，即使管理层取得了企业的所有权，他们也仍然有吸引外资以开拓并获得出口市场的动力。

表1总结了关于三种不同类型的资本主义化过程中的所有与阶级联合存在争论的地方。本章接下来将以俄罗斯、中国和中欧为例对这个表进行解释。

外在的和内在的因素可能会有助于解释为什么一些国家走上自由道路，一些国家承袭原来的道路，另一些国家却试图通过自下而上的建设资本主义走上一条长远发展的道路。在本章中我们将把注意力集中在内在因素上，内在因素植根于阶级结构以及不同党派斗争的动力

中。〔214〕

否认内在因素的重要性是不明智的。最重要的是，经济更为发达的国家所达到的水平先于共产主义，在某种程度上说，这种水平能够在共产主义下得以维持，并且在临近核心国家的市场上更有可能发挥其重要作用。只有临近欧盟的国家才更可能这样，但这并不是偶然的，这些国家在传统上就更为发达，产生了自由民主的资本主义。一个可能的原因是，国家越发达，它就越可能采用新自由主义政策，因为它们能够承受高成本的新自由主义式休克疗法。相比之下，不太发达国家可能经历过了某些震荡，但在其国民无法忍受震荡带来的阵痛后，它们不得不取消了这种疗法。（“休克前的阵痛”请参见 Gerber 和 Hout 1998；对俄罗斯“新自由主义”的不同阐述参见 king 2002）。因此，我们可以这样认为：中欧更好的经济发展与其经济政策及资本主义发展道路毫不相关，唯一可以解释的仅仅是它们强大的经济实力以及与欧洲市场临近这样的事实。

外因的解释并不是没有价值。但有其局限性。第一，在社会主义时期，社会主义国家经济发展水平的差距逐渐变小，并且在共产主义的衰败后又开始逐渐增长。但是这样的经济决定论也有比较反常的例外。例如，谁能解释波罗地海国家不寻常的成功？它们曾经半个世纪都属于苏联的一部分。当然，它们是苏联相对发达的地区，然而正是这些前苏联国家，它们在20世纪90年代的发展情况要远远好于巴尔干国家。中国也是经济决定论的一个典型的例外。是什么让中国向市场体制的扩展比一些东欧国家更为有效和迅速呢？

除了优越的地理环境及发展水平，我们现在对不同社会主义国家选择的发展道路做一个可能的文化上的解释。我们不清楚这种分析能达到多深的层次，但是后共产主义国家通过宗教路线进

表1 后共产主义国家市场化不同路径的区别

	自外而内的市场化	自上而下的市场化	自下而上的市场化
过渡的政治策略/精英斗争/阶级与统治阶级内部的联盟	专家政治论者战胜官僚政治并与企图夺取领导权的持不同政见者展开斗争	官僚政治力量仍然强大, 与专家政治论者一道运用手中权力获取私人财产	专家政治论者占支配地位, 他们与国内资产阶级联合, 但党政官僚仍然把持着政治权力
市场化的类型	自由体制 (捷克共和国、匈牙利、波兰)	承袭体制 (俄罗斯、乌克兰、罗马尼亚、米洛舍维奇领导下的塞尔维亚)	混合体制 (中国、越南)
主导阶级的形成	跨国公司、部分本土资本主义	庇护所有权网络; 寄生性金融工业集团	国内资产阶级; 市场化了的混合财产形式
建构的程度	正在进行之中, 双重结构, 存在庇护关系	支配性的财产结构, 主要是庇护关系	一些阶级形成, 但主要是庇护关系
外资	支配性的	非常有限	补充性的中小型投资
政治资本主义	少许	统治性的, 非常多	一些
本土资产阶级	一些	少许	很多
企业的市场整合程度	低水平的非市场性横向协调 (物物交易、债务交易、拖欠款)	高水平的非市场性横向协调 (物物交易、债务交易、拖欠款)	市场和中央计划并存 (物物交换是与计划结合在一起的)
经济活力	一些	一点点或没有	非常大
主导产业部门	出口加工业	原材料出口	出口加工业
积累的动力	外商直接投资; 资本输入; 出口推动; 技术改造; 金融脆弱	政治积累; 资本外逃; 技术降级	国有企业的国家导向型发展; 技术升级; 新型私人部门的成长
国家大小	中	大	大
国家能力/正式官僚机构	适度	一点点, 几乎没有	非常大
国家与经济的相互作用	国家能够提供足够的公共产品 (如人力资本存量); 一些法律人格力量; 国家实施产业政策; 中型非正式部门	国家不能提供足够的公共产品 (如人力资本存量); 广泛的法律人格力量受到庇护以使顾客受益; 大型非正式部门	国家能够提供公共物品 (如基础设施); 国家实施产业政策; 小型非正式部门
政治体制	自由民主	多党制权威主义 (不自由和不公平的选举, “非多元政治”)	极权主义体制内有选择性的、部分的自由主义化过程

行的重新配置显然是值得我们关注的。它可能只是一个伪命题，或是与宗教和现代化之间的某种可能的关系有一定的联系，但这三种不同的市场化类型与世界不同宗教是相一致的。所有自由政体都被西方基督教所支配，世袭制国家则是东正教（或是伊斯兰教）的；而混合资本主义则产生在儒教和道教世界中。了解与评判文化因素对于国家发展道路的选择究竟有多重要远远超出了我们的能力；我们只需要知道在宗教和现代化之间存在着一种密切关系就行了。阶级冲突和阶级内同盟（或阶级间斗争）的方式决定走向资本主义道路的选择也引起我们的争论。并非一定要把这一点视为一种可以替换地理因素、先前发展水平或文化因素的解释。这些因素影响了阶级结构不同部分的机会结构。例如，在更靠近西欧并且在文化上与西欧更为相似的国家，专家治国论者与跨国公司就越可能结成联盟。在微观上，这有可能使社会主义管理者与外国管理者形成一个关系网络。这在匈牙利已经发生了，接着这种关系网络转化成了跨国公司早期的领导层，而这些跨国公司源于小型合资企业拉拢前社会主义时期中小企业管理人及核心参与者后形成的一个集团（如德国、澳大利亚）（参见 King 和 Varadi 2002；King 2001a，55-58）。

一个完成工业化的国家要优于负担沉重的社会主义的事实，意味着其中产阶级（专家治国论者和文化知识分子）对削弱他们对共产主义热情的“国家”充满着怀念和一系列内在神话（King 2001b；关于前苏联爱国主义的杰出研究请参见 Darden [2002]）。因此，这些外部因素显得比较重要，主要是因为他们影响着阶级内和阶级间斗争及联合的方式。

在本章剩下的部分里，我们将会讨论资本主义化的不同路径及不同后果的类型。必须明

白的是这三种路径只是理想模式，所有后共产主义国家市场化的模式都是一个同时包含有这三种理想模式特征的合成体。俄罗斯存在着一些跨国公司和现代资本主义市场，而在作为自外而内的市场化典型的匈牙利，家长式管理不仅在政治文化领域，甚至在经济领域都起着重要作用。在中欧仍然可以看到物物交换，这样的自下而上市场化的形式在捷克共和国和匈牙利都可以找到。的确，在波兰和斯洛文尼亚大量存在着这种路线的因素，是因为这些国家极大地推迟了特大型国有企业的私有化。因此，它们为“平地而起的资本主义”（capitalism from the ground up）创造了更多的空间，它们甚至通过战略上的国外投资来发展资本主义。<sup>13</sup> 政治资本主义（即运用政治权力来获取私人财富），作为承袭制政体的一种显著特征，在自下而上地建设资本主义的国家中绝不是不存在的。同样地，中国已经吸收了大量外商直接投资（事实上，自从20世纪90年代晚期以来，中国就是世界上吸引直接外资最多的国家，但从人均量来说，这个水平仍然是比较低的）。【215】

### 自上而下的市场化导致承袭制资本主义（patrimonial capitalism）

在那些最终形成承袭体制的国家，一部分共产主义政治团体能够保持力量并且能够为它们的追随者提供特权保护。而在20世纪60年代晚期的中东欧，如果不是苏联的武装干涉，专家改革和智力挑战的动力就可能完全改变权力结构，俄罗斯的官僚财权从未被真正撼动过。就像在中欧一样，俄罗斯有大量持不同政见的知识分子（如索尔仁尼琴），他们在使体制非合法化的过程中起过一定的作用（参见 Shlapentokh 1990），虽然他们不如党政官僚有权。这就是说，在这种



转变上的关键角色就是政治官僚本身(参见 Linz 和 Stepan 1996, Garcelon 1997 以及 Ressayay 和 Glinski 的权威论述)。这种转变的驱动力来源于执政党不断认识到自己无论在经济还是军事上都无法与西方资本主义国家相抗衡(Szelényi 和 Szelényi 1995)。戈尔巴乔夫应该被看做是一位专家治国主义改革者,他向知识分子开启了攻击勃列日涅夫时代强硬派的大门,他视这些强硬派为必要改革之障碍(参见 Shlapentokh 1990)。与此同时,使个人利益活动及合作(in 1986 and 1987)合法化的新思维改革为那些处于管理和执政地位的社会精英们以经纪人的身份为他们自己聚敛个人财富创造了大量机会(最著名的新闻论著是克列布尼科夫的《克里姆林宫的教父:别列佐夫斯基和俄国的劫掠》[2000])。这使一部分人至少使一些执政者预见到他们自己在未来后共产主义世界的能力。

戈尔巴乔夫最初的改革是成功的,他设法替换掉了很多勃列日涅夫时期的高级领导者,在他看来,这些官僚腐败低效,是改革的一大障碍(Hanley, Yershova 和 Anderson 1995, 647)。然而,当波罗地海各国及亚美尼亚公开支持反对俄罗斯民族主义的活动开始后,这些改革开始失控。不久,执政党意识到他们能够在局部失控的情况下生存下去,于是他们的注意力偏离了中央,开始了瓦解苏联的行动(Helf 和 Hahn 1992; Linz 和 Stepan 1996)。

1988年,俄罗斯联邦产生了“民主俄罗斯”(Democratic Russia [DR])形式的“公民社会”。在“民主俄罗斯”于莫斯科展开的一项调查中,足足80%的被访者是专家治国论者,或是技术、职业学位、技能方面的专家(而俄联邦政府28%的雇员属于这一类人)。这场运动动员起了对现状真正不满和抱怨的知识分子。尽管如此,它仍然是“一场源自于苏共内部最高

领导层的争夺权力的斗争。它不仅在一方面挑战了苏共的政治垄断,还引起了党内专家治国主义改革派与保守派的斗争,从根本上把党分裂成了相互敌对的两大集团——民主纲领(Democratic Platform)和俄罗斯共产党”(Garcelon 1997, 39, 47, 49)。

当戈尔巴乔夫试图用有限的选举去对付党内保守派的时候,他的如意算盘落空了。叶利钦通过控制“莫斯科选举人同盟”(Moscow Association of Voters)而异军突起,正是这个同盟把他推上了有广泛基础的民主俄罗斯运动领导人的宝座。很明显,这是党内夺权的一部分(并不是党外精英的夺权运动,波兰亦如此)。足足86%的“民主俄罗斯”成员是苏共党员,叶利钦本人还是苏共中央政治局委员(Garcelon 1997, 64)。

6月,俄罗斯最高苏维埃(Russian Supreme Soviet)发表主权宣言,宣布俄罗斯脱离苏联而独立,于是,一个双重权力结构出现了。在1991年“8·19政变”失败后,叶利钦掌控了俄罗斯境内的一切权力。作为俄罗斯官僚主义体制的一个自上而下的产物的民主俄罗斯的势力却很快一落千丈。靠民主俄罗斯得势上台的叶利钦却选择了与企业家合作,并自上而下地实施了休克疗法。要知道,足足74%的叶利钦支持者为苏共“党政干部”(Garcelon 1997, 70)。[216]

1992年1月,俄国经济的根本转变开始了。在一帮以 Jeffrey Sachs 为首的西方经济学家的帮助下,“一场以经济自由化和私有化为核心的激进式改革计划开始了”(EBRD 1996, 169; 参见 Wedel 2001)。六个月的休克疗法造成了前所未有的无法控制的通货膨胀及生活水平大幅度下降。为了寻求帮助,叶利钦又把大量财阀势力吸纳进他领导的政府,如俄罗斯天然气工业股份有限公司(俄罗斯天然气垄断巨头)董事会主席

切尔诺梅尔金被任命为主管能源工业的副总理，不久又接替因公众抗议休克疗法而被迫下台的盖达尔出任俄政府总理（Reddaway 和 Glinski 2001）。1992年6月，就在切尔诺梅尔金刚刚进入俄政府的时候，一项给公民发放私有化证券并向企业主及企业雇员无偿转让国有资产的私有化计划启动了。毫无疑问，这是世界历史上最大、最为迅猛的所有制转变。“截至1994年7月，雇用了超过80%的全国工业劳动力的15,052家大中型企业已经完成了私有化”（EBRD 1996, 169）。就这样，在俄罗斯，自力更生的官僚资产在与掌控大型企业的专家治国论者的某些特质的结合中，通过全剂量的休克疗法，自上而下地释放出了资本主义。

在这些国家，共产主义意识形态被抛弃，但前共产党未被专家治国论者所接受，而是变成了中间派，甚至参加了右翼社会民主运动，就像发生在民主体制中一样。相反，政治核心机构保留了对后继党派的控制，并且将共产主义观念转变为民族主义通常是畏惧外国的观念。罗马尼亚的 Iliescu（至少在20世纪90年代初他是这样——后来重新掌权以后就不是这样了）和塞尔维亚的米洛舍维奇是最好的例子。俄罗斯的转变就复杂多了，后继党丧失了政治权力，但叶利钦采取的政策倒与 Iliescu 和米洛舍维奇采取的政策甚为相似。在那些工人阶级的抵制无论从政治上还是经济上都没有削弱政治机构的国家里，专家治国论者和知识分子的反对也未能粉碎官僚主义。相反，它适应了民族主义、排外观念和政治资本主义的实践。

## 后共产主义承袭制资本主义的经济制度

由于创造资本主义的部分“蓝图”包括快

速使价格自由化、消除贸易壁垒、彻底减缩货币供应（通过减少货币发行、提高利率、削减补贴等方式），后共产主义条件下的企业面临着一个严酷的新环境，由于苏联模式下经济的垄断结构，过快放松价格管制导致了生产投入成本的激增。进口的大规模自由化造成对国内产品需求的迅猛下降，因为他们必须面对全球性的竞争。<sup>⑧</sup>由于货币发行量严重不足，政府补贴迅速减少，贷款难度明显加大，绝大多数企业陷入了现金周转困难、再生产资金短缺甚至是日常交易都难以维持的严重困境。类似地，也存在着源于华沙条约组织属下经济互助合作委员会贸易体系的政治破坏导致的荒废。在很多国家，大部分的进出口贸易都发生在经济互助委员会成员国之间，这占据了他们经济活动的很大一部分。贸易制度的崩溃使供应链断裂，并造成了市场的巨大损失。<sup>⑨</sup>

除了这些冲击，许多企业还遭受了大众私有化带来的冲击，（King 2002, 2003a）。然而中小型企业快速私有化中则收益不少，因为快速私有化为那些被大型企业控制的中小型企业提供了优良的激励结构，而国有企业必须付出极大的成本才能实现快速私有化。最重要的是，大众私有化意味着私有企业没有所有者，或者是掌握大量资源的所有者要对企业进行重组，没有新管理人才的注入，许多企业都处于难以维持的尴尬处境中。大众私有化还频繁创造了外部所有者，他们对管理层甚至是对其他内部所有者的掌控统筹能力都十分低下。实际上，这种结果是难以避免的，因为这些经济体缺乏完善的市场信息基础建设和对股东权益合法有效的保护，这在这种先进的资本主义体制中“制造了兴旺的假象”。〔217〕

这两种条件的结合造成了后共产主义经济中大量的资产剥离（asset stripping），严重破坏

了许多企业的正常运作。<sup>⑥</sup>从新自由主义的视角来看,这是自相矛盾的——依其假设,在经济生活中牵涉到国家是一种寻租的技巧,而在转型过程中不牵涉到国家是在创造一个鼓励贪污腐败的环境(参见 King 2001a, 2001b)。

只有那些对原材料拥有使用特权,或是在高额运输成本下(如家具市场)享有“天然保护”的企业才有可能成功重组(King 2002, 2003a; 对俄罗斯经济的部门变迁的回顾请参见 Vorobyov 和 Zhukov 2000 和 Schroeder 1998)。这形成了古斯塔夫森(Gustafson 1999, 219)所说的“哑铃经济”(barbell economic)。制造业萎缩,而重要原材料业和金融服务业[“商业资本”(Burawoy 和 Krotov 1992)领域或“金融侍从主义”(financial clientelism)(King 2001a)领域]却欣欣向荣。

前政府官员转变成为私人所有者这样一种状态加剧了这些结构性的挑战。他们可能会缺少企业家特征,而在对待生意伙伴和雇员时更倾向于家长式作风的管理。共产主义信仰者转变成成为资本家可能会对正在形成中的资本主义制度造成毁灭性的破坏,就像他们毁灭社会主义一样。在自外而内的市场化国家里,国内的专家型管理者也有这样的习性,他们并非没有受到家长式作风的影响。这样的行动者习惯于在家长式作风的国家体制内行事,并且很有可能将继续他们这种恭顺的体制依赖性角色。自相矛盾的是,跨国投资者需要这些当地的专家,因为他们有良好的社会关系网络,擅长处理当地社会和政治事务。尽管如此,在外国投资者操纵经济、发号施令的自外而内的市场化国家里,外国投资者和能够在一定程度上保证透明度的自由新闻媒体和民主议会机构一道,限制了家长主义(和贪污腐败)的蔓延。

在自上而下式市场化的国家里,面临着

“不合适的”(inappropriate)代理商领导的企业大量结构性的挑战,通常会导致经济危机。绝大多数企业的处境不断地恶化,充满了太多的不确定性,而资产剥离通常成为对这种情况的“最理性的”回应方式(参见 King 2003a, 2003b)。

在这种情况下,企业常常无力支付工资,这加剧了劳动力市场的欠发达形势,而家长主义又常常使劳资关系特征化(固化)。这种劳动力市场的退化使得企业不得不对那些正在寻求谋生手段的工人们进行援助。工人们通常必须依赖生长在园地里的食物或集体农场里的马铃薯才能维持生存,因此,他们逐渐因生存而聚集(Burawoy 和 Krotov 1992; Southworth 2001; King 2002)。这就意味着企业和家庭的联系更加紧密。随着垂直庇护关系变得愈发重要,工人们被分离开来,他们之间的“阶级同志”意识逐渐淡化。

随着陷入财务危机和技术力量的减弱,企业常常无力缴纳税款,无论如何,这表明经济正在严重的衰退过程中。<sup>⑦</sup>总收入的减少,当与新自由主义的反中央集权论的思想结合在一起时,迅速导致了国家对基础设施投入的减少,而基础设施建设能够使企业通过提高产品质量和改变生产线以参与国际市场竞争,从而成功实现企业的重组。当国家停止对培养技术人才的教育机构的支持时,这种情况下一个重要的实例出现了,给许多企业带来了一场危机。通过当地的技术院校培养出有真才实学的专家型人才是尤为重要的。然而,个案研究数据表明,这样的人才流失导致了新技术人员的严重缺乏(参见 McDermott 2002 for the Czech Republic 和 King 2002 for Russia)。此外,因为教育危机也影响着初级教育机构,技术人才的短缺在未来只会加剧(UNDP 1999, 58)。

由于大范围的财政危机,企业自上而下的商品链(commodity chains)都无法得到他们继续生

产所需的资金或贷款。企业管理人员宁可恢复与其他企业管理人员的原来的“横向”关系（或是建立新的关系）也不愿意停业，因为这些关系在短缺经济中可以在一定程度上弥补投入的不足。在新的资本主义经济中，这些社会关系对缺乏资金和贷款的企业生产起到了很大的作用。这些网络关系允许企业通过三角债（interenterprise arrears）、债务互换（debt swaps）、物物交易（barter）等方式在市场交易中申请付款（对这一过程在俄罗斯的体现，请参见 Woodruff 1999 中的精彩论叙）。物物交易降低了交易效率（因为通常必须要有一个中间人），保护企业使其免受市场压力（因为商业伙伴是从社会关系网络中寻找的，并不考虑市场价格），并使征税成为大问题（因为交易不在政府的监管之下，并且因为同类的税收缴纳很容易被高估，所以征收起来很困难，征收的成本也很高）。〔218〕

由于难以征税的物物交换的增多，因企业无法正常运转带来的税收损失越来越严重，这不可避免地削弱了国家的实力。随着日益无法履行其正式的责任与义务，国家的正常运行开始受到破坏。收入低微（或没有收入）的政府官员容易腐败，国家的官僚风气也容易变坏。当政府官员和商人之间的庇护关系新建立时，国家的情况就会变得糟糕起来。私有市场的成功越来越依赖于高度专断的政治决策和私有力量的运用。随着政府削弱和摒弃其官僚特性，“黑手党”迅速崛起并填补了政府的某些职能——比如强行签订合同（Varere 2001）。

久而久之，政治性构成的利益集团将会遍布经济的各个方面——侵吞由内幕人士主导的企业股份，这样可以用各种各样的方法来剥夺它们的资产。因此，从长远上来看，官僚资本和企业所有者之间的相互妥协最终将无法给这些前国家精英的双方带来均等的利益。在俄罗斯，有政治背

景的财团最终接管内幕人士主导的企业，却没有能力对企业的重组进行任何投资，是一个相当普遍的现象。

自上而下的市场化也无助于国内小企业的发展。因为在两种资本主义化的道路上都存在公共部门的大规模私有化，所以创办小企业并发展壮大是相当困难的。继而发生的经济崩溃和政权瓦解（包括势力膨胀的黑手党势力填补权力真空）以及银行无力向新兴企业提供贷款，意味着新兴企业面临着无法预知的机会和变故〔银行从系统外调动资金，但他们没有将储蓄转化为投资（对后社会主义时期俄罗斯银行系统的深入讨论请参见 Popov 1999）〕。

最后，源于选择自上而下的市场化道路的经济变化将会面临着难以避免的政治后果。特别是一个庞大的政治化资本家阶层——他们拥有大量的资产是因为政府官员中有他们的庇护人——的存在，意味着将会有一股巨大的力量来腐蚀民主体系。不像匈牙利或波兰，在俄罗斯，一旦财产所有者的庇护人失去官职，他们就有可能失去他们的财产权。因此，在这种制度下，不管投票选举的结果如何，都是既不自由又不公平的。<sup>⑩</sup>

### 自外而内的市场化导致自由资本主义

总的来说，在国家社会主义下，阶级并未真正形成。因此，与其将社会主义描述成一个阶级分层的社会，还不如将其描述成一个等级制度森严的社会。无论怎样，正在形成中的阶级特别是工人阶级的力量，对阶级内不同派系的统治精英的斗争方式产生了深远的影响。有争议的是，在中欧，特别是在匈牙利和波兰，由进步的专家治国论者（通常是党内的）和批判主义知识分子组成的新型联盟曾一度挑战了政治机构的垄断权力（Kennedy 1992）。

这个联盟建立在共同利益的基础之上。政治



上,他们都希望从官僚体制中获得自由;经济上,他们都相信,通过成为专家在市场上出卖自己相对稀缺的劳动力或者成为企业家,在资本主义制度中他们同样可以跻身上流社会。他们产生这种观念的一个主要原因可能是因为他们供职于大型跨国公司。

工人阶级最早产生于波兰,1980年波兰工人的一次集体行动差点推翻了波兰统一工人党的统治,最后 Jaruzelski 宣布实施“军管”才挽救了这场危机。1981年夏季,突如其来的物价上涨导致了全国范围内的罢工,尤其是波罗地海沿岸城市。8月,格丹斯克和什切青的总罢工迅速席卷了整个国家,直到政府承认他们有权成立独立工会,罢工才得以停息(Kramer 1995, 673)。工人阶级与曾在1976年支持工人罢工的一群持不同政见的知识分子结成了同盟(Kennedy 1987; Bernhard 1993)。工人和知识分子支持不满现状的专家治国论者和专业人士(Kubic 1994; Kennedy 1992, 1987; Karabel 1993),使团结工会(Solidarity Union)达到了1000万人的规模[其人数是共产党的4倍,官方工会的10倍(Ost 1990, 139-40)]。经过这次运动,一个反共的政治性反对派精英集团形成了,他们一心想要推翻共产主义政党的领导,从他们手中夺取政权(Wasilewski 和 Wnuk-Lipinski 1995, 674)。[219]

1981年末,团结工会试图与政府就获得制定和执行经济政策的权力并实现权力的制度化进行谈判。最终,政府当然不愿意有人分享他们的经济权力。大规模的罢工一直持续到年底,这促使 Jaruzelski 颁布了军事管制法,宣布团结工会非法,并逮捕了许多团结工会的主要领导(Ost 1990, 113-48)。在这个过程中,苏联干预的威胁对惩治团结工会起到了关键性的作用。

为了重建执政的合法性, Jaruzelski 试图去离间知识分子和工人,并在宗教信仰上做出让步,

甚至像匈牙利一样向一小部分“社会主义企业家”敞开了大门(Kennedy 1992, 55-56; Ost 1990, 155; Korbonski 1999, 146)。虽然团结工会的力量被大大削弱,但 Jaruzelski 并未赢得任何分量的合法性,波兰继续经历着严重的经济危机,并且外债日益增多(为了尽快走出低谷,一方面鼓励消费,另一方面试图加大投资)(Korbonski 1999, 143)。由于 Jaruzelski 无法赢得民众对他1987年的经济计划的支持,而且新上任的波兰裔教皇约翰·保罗二世也强烈要求重新将团结工会合法化,这无疑给波兰政府重重一击,波兰统一工人党在几近崩溃中摇摇欲坠。由于生活水平下降,1988年4月,格丹斯克和克拉科夫爆发了新一轮的罢工。8月,西里西亚爆发罢工并开始向北蔓延。同月, Jaruzelski 与反对派举行了圆桌会议,反对派坚决要求政府立即实行自由选举,结束共产主义制度。

匈牙利走的道路与波兰有几分相似。虽然匈牙利的工人阶级没有采取过波兰工人阶级的那种集体行动,但它对共产党机构来说仍然是一个巨大的威胁,因为共产党不得不试图通过对工人和农民开放新的经济领域换取政治上的和平。结果,匈牙利的资产阶级化比较顺利,这对侵蚀匈牙利共产主义官僚政治的意识形态霸权起到了重要作用,并且为匈牙利的专家治国论者与知识分子的联盟最终战胜官僚政治奠定了基础(Ron-Tas 1997)。这两个国家的共产主义政治机器都是在1989年垮台的,它们完全丧失了政治权力,既没有意愿也没有能力去实现政治资本主义计划了,虽然它们确实有过这方面的空想。指导1989年专家治国论者和知识分子精英取得胜利的意识形态是新自由主义(参见 Eyal, Szelenyi 和 Townsley 1998; Eyal 2000)。然而,专家治国论者与知识分子的联盟并没有持续多久,知识分子精英转而反对起专家治国论者来,他们如今被看做

是前共产主义机构的一部分。

1990年,匈牙利和波兰新组建的社会主义政党又都遭遇到了颜面丢尽的打击。知识分子阶层也分裂成了自由派和爱国基督派,可以说,20世纪的最后十年是各种政治力量角逐的十年。尽管如此,虽然知识分子和专家治国论者之间存在着政治上的差别和分歧,但他们都支持新自由主义政策,尤其是与外国投资者的合作。匈牙利和波兰在很多方面都是最纯粹的类型——在其他自由政体中,阶级或精英分子的联盟可能存在着某些不同,但我们的核心假设是在所有这些政体中,官僚政治都被具有改革意识的自由主义专家治国论者和具有宗教爱国情怀的知识分子所战胜。这个联盟曾得到了工人阶级的初步支持,虽然在推翻官僚政治后,他在很大程度上是被遣散了。

在这些政体中,新自由主义充当了专家治国论者和持不同政见者(人本主义知识分子)组成的联盟意识形态的黏合剂。新自由主义的主要思想是激进的反国家主义(关于货币主义的影响的更详尽的研究请参见Eyal 2000)。然而,因为这些体制是民主运行的,政治精英不再拘泥于新自由主义的条条框框(参见Kolodko和Nuti 1997; Snadger和King 2002; King 2003b),特别是放弃了对国有企业部门进行快速的“大众”私有化的思想。首先,把国有企业直接出售给外国人在中欧各国是相当普遍的,匈牙利人相对快速地以拍卖的方式实现了私有化,拍卖的结果通常是被外商竞得,斯洛伐克、斯洛文尼亚和波兰延迟了许多大型国有企业的私有化,而选择首先将其重组,然后通过竞拍的方式实现其私有化(通常是拍卖给了跨国公司)<sup>⑨</sup>。只有捷克共和国完成了大众私有化计划。今天,绝大多数分析家指出,大众私有化引发了捷克政治治理方面的重大问题。只有捷克共和国水平相当高的外商直接投资把这个国家排除在承袭制阵营之外。<sup>⑩</sup> [220]

## 后共产主义式自由资本主义经济制度

一方面中欧国家追求新自由主义的转型战略,另一方面他们的进出口又严重依赖于前经济互助委员会体系(华沙条约属下的经济组织),像前苏联一样,他们也遭遇了逆工业化(deindustrialization)。然而,随着外商直接投资把这些国家引向再工业化,它也只能部分解决由突如其来的自由化和稳定化(shock liberalization和stabilization)带来的问题。跨国公司提供资金、技术和专业知识,并且提供他们进入世界的机会,这能够让更多的非资源型企业在市场上增强生存能力——并且把产品出口到西欧,这个过程中没有出现大规模的技术降级,偶尔还会有稳定的技术升级(参见King 2001a的案例分析; King和Varadi 2001; King 2002)。来自于重组的私人企业的税收以及来自于大型国有企业及其供应商的持续收入,使经济避免了由“自上而下的市场化”带来的国力下降和市场萎靡这样一个恶性循环。高水平的外商直接投资的存在也降低了非市场性生存策略的水平,如物物交换、公司间拖欠以及减少工资拖欠。

随着大型新项目的上马和小型合资企业的出现,新的私有经济将会走向强大。但至少在中短期内,由于外国公司在消费品市场上的竞争以及跨国公司在其全球帝国其他地方的供应厂商开始向国内转移并替代国内的工业厂商,国内的中小企业将遭遇一场严酷的危机。基本上,资本主义将会得到发展,但这还要看跨国公司的投资战略、外资银行的借贷决策以及引进资本主义世界经济发达国家的工业项目并且向它们出口制成品的能力。由于存在着资本账户的自由化,并且这些经济体对货币成本和境外市场都比较敏感,所以它们极其脆弱——易于出现货币贬值(货币贬值的出现——更不用说货币贬值的出现为那些有

大量库存的或者依靠固定收入的企业带来消费——在一定程度上是有利于一些国内企业重新占领市场的)。

最后,民主因相对少的政治资本主义的存在而巩固,同时也使操纵选举的压力大为减小。

### 自下而上的市场化导致混合资本主义

值得争议的是,中国的市场转型最大限度地贴近了 Konrád 和 Szelényi 所描绘的蓝本(1979)。1978年,政治官僚与持专家治国论思想的知识分子结成了联盟。在邓小平时代,中国的市场转型在事实上接受了持专家治国论思想的一部分党政精英的领导。

专家治国论思想的崛起可追溯到大跃进和文化大革命时期的强硬派政策。一方面,这些政策错误极大地破坏了政治官僚主义的合法性,迫使政治官僚们把政权交给专家治国派。另一方面,统治阶级已经别无选择,如果放弃阶级斗争的中心政策而主动进行改革探索,那么灾难将会进一步蔓延。Yang(1996)的历史研究表明,地方上受大跃进的影响更为严重,所以自发式的改革开始的更早,并且采取的措施更为激进。另一项研究(Zhou 1996)也表明许多最初的农业改革方案事实上是当地农民自发采取的,没有政府的同意。中央政府只能把他们视为既成事实而给予认可,邓小平本人也承认乡镇企业的成功是完全出乎意料的(Chen 1989)。

专家治国论不允许政治机构实施一个政治资本主义的设想(无论如何它都几乎没有动机这样做,因为它并没有被剥夺政治权力和许多经济特权)。另一方面,官僚政治对专家治国论者与知识分子能结盟到什么程度以及去追求自由政策作了严格的限制。

工人和农民可以在权力平衡的结果中获利。因而,当 Victor Nee 看到“直接生产者”从中国的市

场转型中受益时,他可能在很大程度上是正确的,尽管直接生产者在另外两套体制中是失利者。<sup>④</sup>

从这个意义上看来,走向市场经济的道路是自下而上的。经济学家(Jiang 2001; Naughton 1992,1994)发现中国的转型始于国内大型市场的开放,在消费品生产上给了小企业以足够的成长空间,国有企业并不专注于消费品生产领域。而许多市场保持着原有规律,国内消费市场被大量分割,当地政府支持的中小企业经常通过使用当地资源和原材料从大型国有企业(外资企业亦如此)中获利。〔221〕

### 混合经济制度

自从1989年 Victor Nee 的关于议程设置(agenda-setting)理论的论文发表以来,市场转型论争的双方所做的研究一致表明,中国乡村的非干部企业家和家庭私有收入拥有权的回归已经作为既定事实出现了(Nee 1989,1996; Walder 2002)。

然而,Walder 和 Zhao(2002)最近对中国乡村的一项调查研究显示,中国的情况可被划分成两个时期,在经济改革的前十年中(20世纪80年代),拥有非农业工作的非精英人士最有可能成为私人企业家。然而在第二个十年中,公有企业开始私有化,公有企业的管理人员及干部的亲属则更有可能成为私人企业家。

然而,中国的混合经济制度仍然存在着东欧和前苏联转型过程中表现出来的承袭关系。Steinfeld 的个案研究(1998)表明,在中国很多的国有企业中,产品交易常常不是货币性交易,结果导致了企业间相互拖欠债务并越积越多——这就是通常所说的“三角债”(triangular debts)。类似于俄罗斯承袭制的其他因素也出现了。Wank(1999)发现庇护关系也在转变中存活下来,并被改变了——因为为了完成交易,私人企业家仍然需要在官僚政治中有拥有资源的庇护人。<sup>⑤</sup>的确,承袭制度最缺

乏效率的地方可以被识别出来。Ding(2000)做了海外业务是怎么把国有资产转变成为私有财富的一个主渠道的报告。Lin 和 Zhang(1999)研究了城市国有企业的附属机构是如何作为媒介把国有资产转化为私人或团体财富的。

这里干部比非干部从转型中获利更多,经验地看来,即使确实是这样的,但其情况与东欧的政治资本主义相比仍然有很大的不同。在东欧,党政干部简单地变卖国有资产,积累私有财富。并且,当国有资产成为私有财产以后,就从当地经济中分离了出来,仅仅是一种财富,并没有转化成资本。迄今,干部们都是抑制自己而把他们的子女培养成资本家。尽管如此,私人企业家尚远未获得相应的政治地位(Walder 和 Zhao 2002)。

考虑了这些变化之后,我们相信,把中国和越南的经济制度描述成为混合经济制度是最确切不过了。最重要的是,现在还不存在私有财产的清晰支配。因为虽然国家实行了地方分权,但中国最有实力的经济部门乡镇企业还没有变为私有,尽管它们是市场化运作的。这些地方所属企业胜过了国有企业,从1985年到1996年,它们占工业总产值的比重从14.6%上升到了27.8%,而国有企业则从65%降为28.5%(参见Peng 2001)。为了便于理解其混合特征,Nan Lin(1995)提议用“地方性市场社会主义”(local market socialism)这一概念和视角。他声称这个观点涵盖了三种视角:作为政治视角的社会主义,作为经济视角的市场导向性改革,作为社会视角的地方性嵌入式社会关系网络。与Walder(1995)和Oi(1999)的观点相似,Nan Lin认为放权并不意味着放弃行政指令经济体制。相反,指令体制与新出现的市场机制都嵌入当地社会文化关系网络之中了。<sup>21</sup>

推动中国财产关系走向市场制的另外一个因素是外商直接投资在中国经济中的重要作用。同中欧国家相比,中国外商直接投资的人均水平比

较适度,但其占总投资的比例相当高,其绝对水平就惊人了。在中国南部,中国台湾和中国香港资本的投资尤为重要,创造了被诺顿称作的“第二中华经济圈”(the second China Circle)(1997,7)。这样的投资导致了出口的暴增,尤其是电子产品。〔222〕

而且,国有企业迅速市场化。Guthrie(1997)研究了中国国有企业资产的多样化,发现资产多样化能使国有企业更好地应对市场的不稳定性,显示出了迅速增长的市场导向性行为。Keister(1998, 2001)指出中国的国有企业吸收了资本主义的元素,像全法人结构——商业团体和相互制约的董事会——它可以影响公司的业绩,这类似于资本主义经济。Nee(2001)指出,从1978年到1991年,在提供给国有企业的投资资本中,来源于非中央政府的部分大为增加(主要来自于企业的赢利、国有银行的贷款和外国资本)。在这一期间,国家再分配提供的投资比例从62%下降到7%以下。<sup>22</sup>其他一些研究(Groves等1994; Huang 和 Kalirajan 1998)发现许多国有企业正在经历市场竞争并在进行市场整合。而且,市场整合促使了业绩的提升:更好的技术效率(Huang 和 Kalirajan 1998)和更高的劳动生产率(Groves等1994)。另一研究(Groves等1995)也发现专业经理人力市场正在国家部门中出现,市场也逐渐在管理人才资源的配制中起着主导作用。因为这些企业仍然是国有,但正在迅速被市场整合,像资本主义企业一样运营,所以我们称这种类型为国有资本主义。

中国的体制是混合的,因为私有制的支配地位的实现仍然还有很长一段路要走。然而,市场的繁荣在一定程度上表明了私有制的存在,且私有经济将继续延伸拓展,同时国有企业也在变化,但其运转方式将越来越像私有制企业(参见Nee 1992, 2001)。截至1993年,国有企业容纳的城市



就业从75%下降到60%,在农村则下降到30%左右(Cao, Qian 和 Weingast 1999)。但这并不意味着中国是特殊的新自由主义(参见 King 2003a)。中国的转型处于强政权的主导之下(参见 Nee 2000),强政权在通过把国有企业改组成企业集团培养的“国家冠军”(national champions)(参见 Keister 2000)。<sup>⑤</sup>然而,对于中国增长更重要的是,国家大规模的基础设施建设投资,这有利于私有企业的建立和发展。

这些经济变化也有政治上的影响。强调经济增长和提高生活水平的注重实效的方法。使中国看上去越来越不像一个极权主义体制了。

## 结论

这里,向市场经济的过渡不同于先前的封建主义向资本主义的过渡。首先,资本主义是在一片废墟上建立起来的,在这个废墟社会里,甚至连私有制的雏形都还没有,更不用说有中产阶级了。其次,社会主义已经完成了资本主义的一些“历史使命”:它完成了资本积累和工业化的过程,并且使生产者与生活资料和劳动产品分离开来,尽管是通过相互矛盾的方式。

虽然通过不同的方式,这些特征是产生于共产主义的资本主义之必然属性。在一些国家,专家治国论者和知识分子结成的同盟粉碎了政治机构的权力,使国家避免了向政治资本主义方向的发展,建立了一个高度依赖国外资本和国外需求且对货币的波动性十分敏感的自由体制。在那些专家治国论者—知识分子同盟和工人阶级力量比较弱小的国家,政治机构依然把持着权力,他们放弃了原有意识形态并代之以民族主义,走上了政治资本主义道路。还有一些国家,官僚政治和专家治国论在力量对比上达到了一个平衡,在这种情况下,市场经济自下而

上地发展起来:专家治国论延迟了官僚政治的政治资本主义计划,同时官僚政治限制了专家治国论的自由化改革企图。

## 注释

①之所以称之为“新古典”,是因为它与资本主义的起源和机能有关,社会学的“创始人”(马克思、韦伯和涂尔干)曾研究过这些问题,最后为韦伯所强调的资本主义模式的多重性所解答。从这个方面来看,新古典社会学与新古典经济学是对立的,新古典经济学得以成立的一个基本前提是一个统一的资本主义体系。

②从共产主义向市场制的过渡,从社会主义再分配经济向市场整合体制的过渡,我们没有用一章的篇幅做专门的论述。尽管提及到了这方面绝大多数有影响的研究,但本章不可能对这些领域的每一个重要的研究方面都作详细的回顾。在完成本章的过程中,我们认真回顾了世界银行和欧洲复兴开发银行(OBRD)的相关研究,特别是欧洲复兴开发银行的《转型经济报告》以及世界银行与密西根大学商学院威廉戴维森研究所联合发布的时事分析《转轨通讯》。我们还参考了欧洲复兴开发银行的非常有价值的数百篇研究论文,几乎所有这些论文都是用原始资料(参见 <http://www.wdi.bus.umich.edu>)写成的。当然,作为社会科学家,我们应该谨记社会学知识的基本事实:欧洲复兴开发银行是世界银行的下属银行,是转型经济体的一个相当重要的投资者。在世界银行和欧洲复兴开发银行的官方出版物中,大部分研究分析都有一个清晰明确的视角:一切从一个金融投资者的观点出发[在经济学家中(例如 Gowan 1995),诺贝尔奖获得者 Joseph Stiglitz(2002)对保持货币价值和债务支出方面的偏见超出了对其他转型特征(如减少贫困和失业)的偏见]。联合国开发计划署为数不多的优秀的报告(尤其是对前苏联和东欧地区的人类发展报告)提供了一个非常好的对比视角。相似地,社会科学家在使用后共产主义国家官方数据资料时应该比平常更为小心谨慎[详见一篇很有价值的论文(Filer 和 Hanousek 2001),在这篇论文中,Filer 和 Hanousek 对后共产主义国家官方数据资料的真实性和有效性问题以及官方网站和一些公司层级数据资料的编

译(compilation)问题作了深入的探讨}。最后,对于那些欲意把本章作为后共产主义社会经济社会学研究的参考的研究者来说,尚有许多问题我们未做探讨,比如比较福利制度(Haney 2002)、性别、种族阶层、贫困(Kligman 和 Szelényi 2002; Fodor 2002)以及消费方式(Davis 2000)。一个更为综合的后共产主义市场经济模式可能会较好地融入进这些因素。

③例如,在韦伯式的影响下,Perry Anderson 在他的《从古代通往封建主义之路》(1974)一书中论述了封建主义可能不是产生于古代“within the wombs”的可能性,而被理解为带有原始色彩的日耳曼风格的某种融合可能是最合适的。

④过去农民与理性再分配者之间的盈余关系保持至今的关键就在于,虽然农民无法购买含有政府补贴的粮食,但他们能够自己种植粮食。这种制度仍然在通过剥夺农民(向农民征收高额的税收,即所谓的农业税)的方式对城市居民进行医疗和教育补贴。有人估计有1.5亿农民处于失业状态,也有人估计这个数字只有1亿。依据对土地的拥有状况,无论是有工作的农民或是处于失业状态的农民都要求对农村土地享受永久的权利。农民现有的土地面积(他们据此交余粮和税费)还是依据15年前的家庭规模测量和确定的。为了鼓励农民广泛使用土地,国家出台政策30年内不对土地进行再分配。尽管如此,每两到三年许多地方就会根据村里家庭规模的变动对土地进行调整和再分配,有些地方则没有调整。中国在1984年就已经与农民签订了长期的土地承包合同(农民要承担税费和交纳配额粮食);尽管如此,土地仍然是村集体所有,农民在承包期满以后有权优先再承包原来耕作的土地。我们不清楚包括这些安排的普及状况在内的任何研究,但从其实际普及状况来看,这种情况很可能发生在富裕的地区。中国肯定不会允许农村出现大量失去土地的无业农民。这是乡镇企业改革的推动力之一,乡镇企业改革促成了农村就业的多样化;从1985年到1996年,乡镇企业是相当成功的,尽管在此以后便黯然失色。如此,几乎所有的农民都完全可以获得对土地的使用权,不管是建房(农民拥有对房屋的私有财产权)还是耕作。因为土地面积有限,农业产出较少,绝大多数人都希望家里至少有一个成员可以拥有一份非农工作。能够

获得较高收入而不担心财富的道路在农业之外(Deborah Davis 2003)。

⑤了解在匈牙利运用公司层级数据资料对外商直接投资对经济发展的影响方面的研究,参见Toth 2001; King 2000; King 和 Varadi 2002。了解捷克共和国的情况,参见Djankov 和 Hoekman 2000。了解波兰的情况,参见Liberska 1997; Kaminski 和 Smarzynska 2001。了解中国的情况,参见Kinoshita 1999。这些研究认为外资公司比内资公司更有效率和活力,指出溢出效应低于预期水平。这就意味着外商直接投资的有益影响可能不会持续很久,因为一旦确立了市场垄断地位,开始把过剩的资本从该国经济中撤回母国,外资公司就可能会停止在该国的投资。如果他们不与内资企业进行购买性交易来促进该国经济发展的话,发展的效益就会大大低于预期水平。此外,由于大量的进口,外资企业还带来了贸易逆差。研究发现,波兰(Dyker 和 Kubiela 2000)和匈牙利(Toth 2001)企业出口到西欧的产品,技术含量非常低,这使我们对外资企业的改革能力产生了更多的怀疑。显然,外资企业究竟在转型过程中起到了一个什么样的作用,这个经验性的问题远未得到解决——尽管高水平的外商直接投资与后共产主义国家的运行之间存在着密切的联系。当然,在不同国家不同环境中,外商直接投资的影响有着很大的不同。一项针对企业的调查显示,只有在那些各种所有制企业纵横交错的国家,外商直接投资才会有助于资本所有制与国家发展的良性运行。到目前为止,如何正确处理内生经济发展的问题仍然是企业运营和资产变更研究中最棘手的问题之一。也就是,究竟是只要是外资公司就发展得好,还是发展好的公司都是外资公司(产业结构中优秀的企业一般都为外国所有,而那些效益低的企业一般都是内资企业),我们也搞不清楚。如何正确认识和把握其中的种种可能性,绝不是一件容易的事情,这与选择偏倚问题与对其他资产形式(如国有)的评估有很大的关联。

⑥绝大多数人都相信,中国能否持续繁荣发展将取决于银行金融体系是否能够健康运行。在中国,国有银行把吸收到的庞大的国民储蓄大量投入到国有企业和公共部门。如果一旦中国国民对国有银行失去信心,那么国有企业和公共部门的一场巨大的危机就会随之而来。

⑦尽管 Rona-Tas 说到了另外一个历史背景,我们仍在这里称之为“自外而内的资本主义化”。

⑧参见 Lipton, Sachs 关于这一点的可能是最具影响力的表述(Lipton 和 Sachs 1990);还可参见默雷尔等对于这一理论的探讨(Murrell 1993; Gowan 1995; King 2002, 2003b; Stiglitz 2002);参见人类学家 Janine Wedel 对于西方自由主义经济鼓吹者在后共产主义转型过程中所扮演角色所作的探讨(Janine Wedel 2001)。

⑨唯一重大的例外是捷克共和国,专家治国论者和持不同政见的知识分子实施了一项实质性的大众私有化计划。与俄罗斯相比,尽管通过这项计划把相当大比例的企业通过直接拍卖的方式卖给了外国投资者(捷克共和国的人均外商直接投资水平比俄罗斯要高得多),但它对经济的覆盖面要小得多。大规模的私有化计划也肥了那些企业管理人员(一小撮专家治国论者),因为它排斥外部所有者,控制权更容易落在企业内部人士手中。在捷克,大规模私有化还被一个专家治国论者 Vaclav Klaus 用来炫耀他的政治声望(捷克公民很厌倦他的名字)。在 20 世纪 90 年代上半期,捷克共和国声称自己是世界上最“新自由主义化”的后共产主义国家,当大众私有化计划的实施极大地满足了捷克的这一炫耀心理时,具有讽刺意味的是,它却严重阻碍了外商直接投资的增加,但在不久后又达到了一个相当高的水平(超过了匈牙利 20 世纪 90 年代下半期的水平)。

⑩当然,在这一时期,社会主义先驱们对实行代表制民主给予了许多空口的许诺。Sachs 本人也认为,在这种“理想的”民主制度中,政府靠选举产生,然后被允许在不受约束的情况下行使职权直至下次选举(参见 Rodrik 1996, 32n, 30)。Sachs 与其他一些著名的新自由主义者强调指出,在这样一套政治经济制度下,这种“不彻底的”(partial)改革无论对“输家”(losers)还是“赢家”(winners)都是危险的信号。从中国、波兰(参见 King 2002)和其他一些国家(参见 King 对覆盖了世界上大多数后共产主义人口的 14 个国家所作出的比较分析[King 2003b])的变革实践看来,我们认为这种危险被过分强调了。

⑪一项针对精英的调查数据可以支持这个说法。根据 Széleányi 的研究(1995),相比之下,由俄罗斯前党政干

部转变成的经济精英超过波兰(629)的两倍。

⑫Stark 所称作的“再组合产权”(recombinant property)很可能在大多数情况下只是政府用来打破纵横交错的复杂的工业企业(如钢铁和铝业生产商)体系的一种简单的尝试,这样一来,他们个人管理和控制的部分就可以轻易实现私有化。

⑬在这些国家,由于工人、其他政治团体和工人自我管理传统的抵制,“自上而下的资本主义化”被延缓了(关于波兰的情况,参见 Kramer 1995, 654; also see Ekiert 2001; 关于斯洛文尼亚的情况,参见 Mencinger 1996; Gligorov 1995)。

⑭从理论上讲,企业应该可以参与货物进口。但是,企业无法很快找到进口项目,并且也无力负担进口产品。

⑮关于这些问题的讨论,参见 Stiglitz 2002; Amsden, Kochanowicz 和 Taylor 1994; Gowan 1995, 1999; Andor 和 Summers 1998; Chussodovsky 1997 和 UNDP 1999。

⑯以俄罗斯为例,各种形式的资本流失的规模平均每年达 400 亿美元。

⑰以俄罗斯为例,国家总预算收入从 1990 年占 GDP 的 41% 减少到 1997 年的 26.8%,尽管 GDP 只有先前水平的 50%(Vorobyov 和 Zhukov 2000, 5)。

⑱最臭名昭著的例子是“债转股”计划,在这项计划中,以支持叶利钦再度参加总统竞选作为交换条件,一小撮与政治联系紧密的商人以极小的成本攫取了俄罗斯许多石油公司的控制权(参见 Wolosky 2000; Klebnikov 2000; Freedland 2000; Hoffman 2002; and the authoritative account in Reddaway and Glinski 2000)。

⑲1995 年,中国实施了一项覆盖部分中小企业的计划,这些企业的生产能力只占国有企业的 1/10(Baltowski 和 Mickaniewicz 2000)。

⑳确实,与自由的邻国相比,捷克共和国的国力和产权安全都比较弱,尽管它的起点比较优越(King 2003a)。在 Klaus 政府周围,看起来也存在着相当多的政治资本主义。

㉑想要回顾中国更多更有效的关于社会分层的文献资料,请参阅边燕杰 2002 年的相关研究(Bian 2002)。

㉒David L. Wank 认为,拥有丰富的社会关系资本的中国干部作为中间人在私有企业和国有企业之间,在并

存的市场和再分配体制之间起着关键的功能性作用,这为市场和减少交易成本提供了制度基础。

③参见1999年Nee和Cao(1999)关于混合经济对社会分层的作用方面的研究。

④经济合作与发展组织(OECD)(2000)提供了这一过程的数据。例如,1999年中国政府决定放弃国家对中小国有企业的控制,国有企业的数量有望从现在的75,000家减少到至多1000到2000家。

⑤参见:《建设全国性粮食市场的国家主导过程分析》(Zhou 2001)。

(王凯蕾 周梦玲 初译 王贤华 李达 译校)

## 参考文献

- Amsden, Alice H., Jacek Kochanowicz, and Lance Taylor. 1994. *The Market Meets Its Match*. Cambridge: Harvard University Press.
- Anderson, Perry. 1974. *Passages from Antiquity to Feudalism*. London: NLB.
- Andor, Lazlo, and Martin Summers. 1998. *Market Failure: Eastern Europe's 'Economic Miracle'*. London: Pluto Press.
- Baltowski, Maciej, and Tomasz Mickanwicz. 2000. "Privatization in Poland: Ten Years After." *Post-Communist Economics* 12(4): 425-43.
- Bernhard, Michael H. 1993. *The Origins of Democratization in Poland: Workers, Intellectuals, and Oppositional Politics, 1976-1980*. New York: Columbia University Press.
- Bian, Yanjie. 2002. "Chinese Social Stratification and Social Mobility." *Annual Review of Sociology* 28(1): 91-117.
- Burawoy, Michael. 1996. "The State and Economic Involvement: Russia through a Chinese Lens." *World Development* 24:1105-17.
- . 2001a. "Neoclassical Sociology: From the End of Communism to the End of Classes." *American Journal of Sociology* 106:1099-1120.
- . 2001b. "Transition without Transformation: Russia's Involuntary Road to Capitalism." *East European Politics and Society* 15(2): 269-92.
- Burawoy, Michael, and Pavel Krotov. 1992. "The Soviet Transition from Socialism to Capitalism: Worker Control and Economic Bargaining." *American Sociological Review* 57:16-38.
- Burawoy, Michael, Pavel Krotov, and Tatyana Lytkina. 2000. "Domestic Involvement: How Women Organize Survival in a North Russian City." Pp. 231-61 in *Russia in the New Century*, ed. Victoria Bonnell and George Breslauer. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Cao, Y. Z., Y. Y. Qian, and Barry R. Weingast. 1999. "From Federalism, Chinese Style to Privatization, Chinese Style." *Economics of Transition* 7(1): 103-31.
- Chen, Yaobang. 1989. "Tongyi Sixiang, Jiji Tiaozheng, Cujin Xiangzhen Qiye Chi xu Xietiao Jiankang Fazhan." *Chinese Township-Village Enterprises (Zhongguo Xiangzhen Qiye)* 9 (September): 1-8.
- Chussodovsky, Michel. 1997. *The Globalization of Poverty: Impacts of IMF and World Bank Reform*. London: Zed.
- Coates, David. 2000. *Models of Capitalism*. Cambridge: Polity Press.
- Darden, Keith A. 2002. "The Scholastic Revolution: Explaining Nationalism in the USSR." Paper presented at Workshop on Postcommunism, Yale University, Fall.
- Davis, Deborah, ed. 2000. *The Consumer Revolution in China*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ding, X. L. 2000. "Informal Privatization through Internationalization: The Rise of Nomenklatura Capitalism in China's Offshore Businesses." *British Journal of Political Science* 30:121-46.
- Djankov, Simeon, and Bernard Hoekman. 2000. "Foreign Investment and Productivity Growth in Czech Enterprises." *World Bank Economic Review* 14(1): 49-64.
- Donnithorne, Audrey. 1972. "China's Cellular Economy: Some Economic Trends since the Cultural Revolution." *China Quarterly* 52:605-19.
- Dyker, David A., and Stanislaw Kubiela. 2000. "Technology and Structure in the Polish Economy under Transition and Globalization." *Economic Systems* 24(1): 1-24.
- European Bank for Reconstruction and Development (EBRD). 1996, 1999, 2001. *Transition Report*. London: EBRD.
- Ekiert, Grzegorz. 2001. "The State after State Socialism: Poland in Comparative Perspective." Center for European Studies, Harvard University, February 1. Photocopy.
- Evans, Peter. 1979. *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*. Princeton: Princeton University Press.
- Eyal, Gil. 2000. "Anti-politics and the Spirit of Capitalism: Dissidents, Monetarists, and the Czech Transition to Capitalism." *Theory and Society* 29:49-92.
- Eyal, Gil, Ivan Székely, and Eleanor Townsley. 1998. *Making Capitalism without Capitalists*. New York: Verso.
- . 2001. "The Utopia of Postsocialist Theory and the Ironic View of History in Neoclassical Sociology." *American Journal of Sociology* 106:1121-28.
- Filer, Randall K., and Jan Hanousek. 2001. "Data Watch: Research Data from Transition Economies." William Davidson Working Paper No. 416, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.



- Fligstein, Neil. 1996. "The Economic Sociology of the Transition of from Socialism to Capitalism." *American Journal of Sociology* 101:1074-80.
- Fodor, Eva. 2002. "Introduction: Gender and the Experience of Poverty in Eastern Europe and Russia after 1989." *Communist and Post-Communist Studies* 35(4): 369-83.
- Frank, Andre. 1969. *Capitalism and Underdevelopment in Latin America: Historical Studies of Chile and Brazil*. New York: Monthly Review Press.
- Freedland, Chrystia. 2000. *Sale of the Century*. New York: Crown.
- Garcelon, Marc. 1997. "The Estate of Change: The Specialist Rebellion and the Democratic Movement in Moscow, 1989-1991." *Theory and Society* 26: 39-85.
- Gerber, Theodore P., and Michael Hout. 1998. "More Shock Than Therapy: Market Transition, Employment, and Income in Russia, 1991-1995." *American Journal of Sociology* 104:1-50.
- Gligorov, Vladimir. 1995. "Republic of Slovenia: Country Report." Vienna Institute for Comparative Economic Studies, December.
- Golovachev, Vitaly. 2002. "Russian Money Goes Around the World." WPS Monitoring Agency, September 13. [www.wps.ru/e\\_index.html](http://www.wps.ru/e_index.html).
- Gowan, Peter. 1995. "Neoliberal Theory and Practice for Eastern Europe." *New Left Review* 213:3-60.
- . 1999. *The Global Gamble: Washington's Faustian Bid for World Domination*. London: Verso.
- Granick, David. 1990. *Chinese State Enterprises: A Regional Property Rights Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Groves, Theodore, Yongmiao Hong, John McMillan, and Barry Naughton. 1994. "Autonomy and Incentives in Chinese State Enterprises." *Quarterly Journal of Economics* 109(1): 183-209.
- . 1995. "China's Evolving Managerial Labor Market." *Journal of Political Economy* 103:873-92.
- Gustafson, Thane. 1999. *Capitalism Russian-Style*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Guthrie, Douglas. 1997. "Between Markets and Politics: Organizational Responses to Reform in China." *American Journal of Sociology* 102:1258-1304.
- Hall, Peter A., and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Haney, Lynne. 2002. *Inventing the Needy*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Hankiss, Elemer. 1990. *East European Alternatives*. Oxford: Clarendon Press.
- Hanley, Eric, Lawrence King, and Istvan Janos Toth. 2002. "The State, International Agencies, and Property Transformation in Post-Communist Hungary." *American Journal of Sociology* 108:129-67.
- Hanley, Eric, Natasha Yershova, and Richard Anderson. 1995. "Russia—Old Wine in a New Bottle? The Circulation and Reproduction of Russian Elites, 1983-1993." *Theory and Society* 24:639-68.
- Hart, Jeffrey A. 1992. *Rival Capitalists: International Competitiveness in the United States, Japan, and Western Europe*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Helf, Gavin, and Jeffrey Hahn. 1992. "Old Dogs and New Tricks: Party Elites in the Russian Regional Elections of 1990." *Slavic Review* 51:511-30.
- Heller, Agnes, Ferenc Fehér, and György Márkus. 1983. *Dictatorship over Needs*. Oxford: Basil Blackwell.
- Hoffman, David. 2002. *The Oligarchs: Wealth and Power in the New Russia*. New York: Public Affairs.
- Huang, Yasheng. 1995. "Information, Bureaucracy, and Economic Reforms in China and the Soviet Union." *World Politics* 47:102-34.
- Huang, Yiping, and K. P. Kalirajan. 1998. "Enterprise Reform and Technical Efficiency of China's State-Owned Enterprises." *Applied Economics* 30:585-92.
- Jiang, Xiaojuan, ed. 2001. *China's Industries in Transition: Organizational Change, Efficiency Gains, and Growth Dynamics*. Huntington, N.Y.: Nova Science Publishers.
- Kaminski, Bartłomiej, and Beata Smarzyńska. 2001. "Foreign Direct Investment and Integration into Global Production and Distribution Networks: The Case of Poland." Working Papers—International Economics, Trade, Capital Flows No. 2646, World Bank.
- Karabel, Jerome. 1993. "Polish Intellectuals and the Origins of Solidarity: The Making of an Oppositional Alliance." *Communist and Post-Communist Studies* 26(1): 25-46.
- Keister, Lisa A. 1998. "Engineering Growth: Business Group Structure and Firm Performance in China's Transitional Economy." *American Journal of Sociology* 104:404-40.
- . 2000. *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfirm Relations during Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2001. "Exchange Structures in Transition: Lending and Trade Relations in Chinese Business Groups." *American Sociological Review* 66:336-60.
- Kennedy, Michael D. 1987. "Polish Engineers' Participation in the Solidarity Movement." *Social Forces* 65:641-69.
- . 1992. "The Intelligentsia in the Constitution of Civil Societies in Post-Communist Regimes in Hungary and Poland." *Theory and Society* 21:29-76.
- King, Lawrence P. 2000. "Foreign Direct Investment and Transition." *European Journal of Sociology* 41(2): 189-224.
- . 2001a. *The Basic Features of Post-Communist Capitalism: Firms in Hungary, the Czech Republic, and Slovakia*. Westport, Conn.: Praeger Press.
- . 2001b. "Making Markets: A Comparative Study of Postcommunist Managerial Strategies in Central Europe." *Theory and Society* 30:494-538.
- . 2002. "Postcommunist Divergence: A Comparative Analysis of the Transition to Capitalism in Poland and Russia." *Studies in Comparative International Development* 37(3): 3-35.

- . 2003a. "Shock Privatization: The Effects of Rapid Large Scale Privatization on Enterprise Restructuring." *Politics and Society* 31:3–34.
- . 2003b. "Explaining Postcommunist Economic Performance." William Davidson Working Paper No. 559, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
- King, Lawrence P., and Balasz Varadi. 2002. "Beyond Manichean Economics: Foreign Direct Investment and Growth in the Transition from Capitalism." *Communist and Post-Communist Studies* 2(3): 1–22.
- Kinoshita, Yuko. 1999. "Technology Spillovers through Foreign Direct Investment." Working Paper No. 221, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
- Klebnikov, Paul. 2000. *The Godfather of the Kremlin*. New York: Harcourt.
- Kligman, Gail, and Iván Szélenyi. 2002. *Poverty and Social Structure in Transitional Economies*. Berlin: Max-Planck-Institut für Bildung und Forschung.
- Kojima, Reetsu. 1992. "The Growing Fiscal Authority of Provincial-Level Governments in China." *Journal of Developing Economies* 30(4):315–46.
- Kolodko, Grzegorz, and D. Mario Nuti. 1997. *The Polish Alternative: Old Myths, Hard Facts, and New Strategies in the Successful Transformation of the Polish Economy*. Helsinki: UNU World Institute of Development Economics Research.
- Konrád, George, and Iván Szélenyi. 1979. *Intellectuals on the Road to Class Power*. Trans. Andrew Arato and Richard F. Allen. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Korbonski, Andrzej. 1999. "East Central Europe on the Eve of the Changeover: The Case of Poland." *Communist and Post-Communist Studies* 32: 139–52.
- Kornai, János. 1980. *The Economics of Shortage*. Amsterdam: North Holland.
- . 1992. *The Socialist Economic System*. Princeton: Princeton University Press.
- Kramer, Mark. 1995. "Polish Workers and the Post-Communist Transition, 1989–93." *Europe-Asia Studies* 47:669–713.
- Kubik, Jan. 1994. "Who Done It: Workers, Intellectuals, or Someone Else? Controversy over Solidarity's Origins and Social Composition." *Theory and Society* 23:441–66.
- Lane, David Stuart. 1981. *Leninism: A Sociological Interpretation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Li, Bobai, and Andrew G. Walder. 2001. "Career Advancement as Party Patronage: Sponsored Mobility into the Chinese Administrative Elite, 1949–1996." *American Journal of Sociology* 106:1371–1408.
- Li, Cheng. 2001. *China's Leaders: The New Generation*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Li, H. B., and Scott Rozelle. 2000. "Saving or Stripping Rural Industry: An Analysis of Privatization and Efficiency in China." *Agricultural Economics* 23(3): 241–52.
- Lieberman, Ira, Stilpon Nestor, and Raj Desai, eds. 1997. *Between State and Market: Mass Privatization in Transition Economies*. Studies of Economies in Transformation 23. Washington, D.C.: World Bank.
- Liberska, Barbara. 1997. "Foreign Direct Investment in Poland." Working Paper No. 7, Polish Academy of Sciences, Institute of Economics, Warsaw.
- Lin, Nan. 1995. "Local Market Socialism: Local Corporatism in Action in Rural China." *Theory and Society* 24:301–54.
- Lin, Yi-Min, and Zhanxin Zhang. 1999. "Backyard Profit Centers: The Private Assets of Public Agencies." Pp. 203–25 in *Property Rights and Economic Reform in China*, ed. Jean C. Oi and Andrew G. Walder. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Lin, Yi-Min, and Tian Zhu. 2001. "Ownership Restructuring in Chinese State Industry: An Analysis of Evidence on Initial Organizational Changes." *China Quarterly* 166:305–341.
- Linz, Juan, and Alfred Stepan. 1996. *Problems of Democratic Transition and Consolidation: Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Lipton, David, and Jeffrey D. Sachs. 1990. "Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland." *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 75–133.
- Liu, Yia-Ling. 1992. "Reform from Below: The Private Economy and Local Politics in the Rural Industrialization of Wenzhou." *China Quarterly* 130: 293–316.
- Lyons, Thomas P. 1986. "Explaining Economics Fragmentation in China: A Systems Approach." *Journal of Comparative Economics* 10(3): 209–36.
- Manchin, Róbert, and Iván Szélenyi. 1987. "Social Policy under State Socialism." Pp. 102–39 in *Stagnation and Renewal in Social Policy*, ed. Gösta Esping-Anderson, Lee Rainwater, and Martin Rein. White Plains, N.Y.: M. E. Sharpe.
- Marquand, David Ramsay MacDonald. 1997. *New Reckoning: Capitalism, States, and Citizens*. Malden, Mass.: Polity Press.
- McDermott, Gerald. 2002. *Embedded Politics: Industrial Networks and Institutional Change in Postcommunism*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Mencinger, Jozse. 1996. "Privatization Experiences in Slovenia." *Annals of Public and Cooperative Economics* 67:415–28.
- Montinola, Gabriella, Yingyi Qian, and Barry R. Weingast. 1996. "Federalism, Chinese Style: The Political Basis for Economic Success." *World Politics* 48(1): 50–81.
- Murrell, Peter. 1993. "What Is Shock Therapy? What Did It Do in Poland and Russia?" *Post-Soviet Affairs* 9:111–40.
- Naughton, Barry. 1992. "Implications of the State Monopoly over Industry and Its Relaxation." *Modern China* 18(1): 14–41.
- . 1994. "Chinese Institutional Innovation and

- Privatization from Below." *American Economic Review* 84:266-70.
- . 1995. *Growing Out of the Plan: Chinese Economic Reform, 1978-1993* Cambridge: Cambridge University Press.
- Nee, Victor. 1989. "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism." *American Sociological Review* 54:663-81.
- . 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China." *Administrative Science Quarterly* 37:1-27.
- . 1996. "The Emergence of a Market Society: Changing Mechanisms of Stratification in China." *American Journal of Sociology* 101:908-49.
- . 1997. "The Emergence of the China Circle." Pp. 3-40 in *The China Circle: Economics and Technology in the PRC, Taiwan, and Hong Kong*, ed. Barry Naughton. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- . 1998. "Sources of the New Institutionalism." Pp. 1-16 in *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary C. Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- . 2000. "The Rule of the State in Making a Market Economy." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 156(1): 64-94.
- . 2001. "North's Theory of Institutional Change and State Capitalism in China." Paper presented at the conference "Economic Sociology of Capitalism," Center for the Study of Economy and Society, Cornell University.
- Nee, Victor, and Shijin Su. 1996. "Institutions, Social Ties, and Commitment in China's Corporatist Transformation." Pp. 111-34 in *Reforming Asian Socialism: The Growth of Market Institutions*, ed. John McMillan and Barry Naughton. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Nee, Victor, and Yang Cao. 1999. "Path Dependent Societal Transformation: Stratification in Hybrid Mixed Economies." *Theory and Society* 28:799-834.
- Nolan, Peter, and Robert F. Ash. 1996. "China's Economy on the Eve of Reform." Pp. 18-36 in *China's Transitional Economy*, ed. Andrew G. Walder. Oxford: Oxford University Press.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 2000. *Reforming China's Enterprises*. Paris: OECD.
- Oi, Jean. 1999. *Rural China Takes Off: Institutional Foundations of Economic Reform*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ost, David. 1990. *The Politics of Anti-Politics*. Philadelphia: Temple University Press.
- Pearson, Margaret M. 1997. *China's New Business Elite: The Political Consequences of Economic Reform*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Peng, Yusheng. 2001. "Chinese Villages and Townships as Industrial Corporations: Ownership, Governance, and Market Discipline." *American Journal of Sociology* 106:1338-70.
- Popov, Vladimir. 1999. "The Financial System in Russia Compared to Other Transition Economies: The Anglo-American versus the German-Japanese Model." *Comparative Economic Studies* 41(1): 1-41.
- Qian, Yingyi, and Barry Weingast. 1997. "Federalism as a Commitment to Preserving Market Incentives." *Journal of Economic Perspectives* 11(4): 83-92.
- Reddaway, Peter, and Dmitri Glinski. 2001. *The Tragedy of Russia's Reforms: Market Bolshevism against Democracy*. Washington, D.C.: United States Institute of Peace Press.
- Rodrik, Dani. 1996. "Understanding Economic Policy Reform." *Journal of Economic Literature* 34:9-41.
- Rona-Tas, Akos. 1994. "The First Shall Be Last: Entrepreneurship and Communist Cadres in the Transition." *American Journal of Sociology* 100:40-69.
- . 1997. "The Czech Third Wave." *Problems of Post-Communism* 44(6): 53-63.
- Sachs, Jeffrey D. 1990. "What Is to Be Done." *The Economist*, January 13, 19-24.
- Sachs, Jeffrey D., and Wing Thye Woo. 1994. "Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe, and the Former Soviet Union." *Economic Policy* 18:102-45.
- Schroeder, Gertrude. 1998. "Dimensions of Russia's Industrial Transformation, 1992 to 1998: An Overview." *Post-Soviet Geography and Economics* 39(5): 243-70.
- Shlapentokh, Vladimir. 1990. *Soviet Intellectuals and Political Power*. Princeton: Princeton University Press.
- Snadger, Aleksandra, and Lawrence King. 2002. "Controlled Liberalism: Poland's State Led Transition to Capitalism." Paper presented at the Yale Workshop in Comparative Studies.
- Southworth, Caleb. 2001. "How Russian Industry Works: Worker and Firm Survival Strategies in Six Enterprises in Bashkortostan." Ph.D. diss., University of California, Los Angeles.
- Staniszkis, Jadwiga. 1991. "Political Capitalism in Poland." *East European Politics and Societies* 5(1): 127-41.
- Stark, David. 1992. "Path Dependence and Privatization Strategies in East Central Europe." *East European Politics and Society* 6(1): 15-51.
- . 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101: 993-1027.
- Stark, David Charles, and Laszlo Bruszt. 1998. *Post-socialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2001. "One Way or Multiple Paths? For a Comparative Sociology of East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 106:1129-37.
- Steinfeld, Edward S. 1998. *Forging Reform in China: The Fate of State-Owned Industry*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Stiglitz, Joseph. 2002. *Globalization and Its Discontents*. New York: W. W. Norton.
- Szelényi, Iván. 1988. *Socialist Entrepreneurs*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Szelényi, Iván, and Balasz Szelényi. 1995. "Why Socialism Failed." *Theory and Society* 23:211-31.
- Thurrow, Lester. 1992. *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*. New York: William Morrow.
- Toth, Janos Istvan. 2001. "Market Environment and Production of Hungarian Manufacturing Firms." <http://www.econ.core.hu/>.
- United Nations Development Program (UNDP). 1999. *Human Development Report for Europe and the CIS*. New York: UNDP.
- Van de Lippe, Tanja, and Eva Fodor. 1998. "Changes in Gender Inequality in Six Eastern European Countries." *Acta Sociologica* 41(2): 131-50.
- Varese, Federico. 2001. *The Russian Mafia: Private Protection in a New Market Economy*. Oxford: Oxford University Press.
- Vorobyov, Alexander, and Stanislav Zhukov. 2000. "Russia: Globalization, Structural Shifts, and Inequality." CEPA Working Paper Series 1, No. 19.
- Voszka, Eva. 1993. "Spontaneous Privatization in Hungary." Pp. 89-107 in *Privatization in the Transition to a Market Economy: Studies in Preconditions and Policies in Eastern Europe*, ed. John S. Earl, Roman Frydman, and Andrzej Rapaczynski. New York: St. Martin's Press.
- Walder, Andrew G. 1995. "Career Mobility and the Communist Political Order." *American Sociological Review* 60:309-28.
- . 2002. "Markets and Income Inequality in Rural China: Political Advantage in an Expanding Economy." *American Sociological Review* 67:231-53.
- Walder, Andrew G., Bobai Li, and Donald J. Treiman. 2000. "Politics and Life Chances in a State Socialist Regime: Dual Career Paths into the Urban Chinese Elite, 1949-1996." *American Sociological Review* 65:191-209.
- Walder, Andrew G., and Gong Xiaoxia. 1993. "Workers in the Tiananmen Protests: The Politics of the Beijing Workers' Autonomous Federation." *Australian Journal of Chinese Affairs* 29:1-29.
- Walder, Andrew G., and Litao Zhao. 2002. "Political Office, Kinship, and Household Wealth in Rural China." Working paper, Asia/Pacific Research Center, Stanford University, December.
- Wank, David L. 1999. *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wasilewski, Jacek, and Edmund Wnuk-Lipinski. 1995. "Poland: Winding Road from the Communist to the Post-Solidarity Elite." *Theory and Society* 24:669-96.
- Wedel, Janine. 2001. *Collision and Collusion: The Strange Case of Western Aid to Eastern Europe*. New York: Palgrave.
- Wolosky, Lee. 2000. "Putin's Plutocrat Problem." *Foreign Affairs* 70(2): 18-31.
- Wong, Christine. 1988. "Interpreting Rural Industrial Growth in the Post-Mao Period." *Modern China* 14:3-30.
- . 1992. "Fiscal Reform and Local Industrialization: The Problematic Sequencing of Reform in Post-Mao China." *Modern China* 18:197-227.
- Woo, W. T. 1994. "The Art of Reforming Centrally Planned Economies—Comparing China, Poland, and Russia." *Journal of Comparative Economics* 18(3): 276-308.
- Woodruff, David. 1999. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Yang, Dali L. 1996. *Calamity and Reform in China: State, Rural Society, and Institutional Change since the Great Leap Famine*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Zhou, Kate Xiao. 1996. *How Farmers Changed China: Power of the People*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Zhou, Wubiao. 2001. "The Making of an Integrated National Grain Market in China." William Davidson Working Paper No. 397, William Davidson Institute at the University of Michigan Business School.
- Zhou, Xueguang. 1993. "Unorganized Interests and Collective Action in Communist China." *American Sociological Review* 58:54-73.





## 第 2 篇



# 经济核心：经济系统、制度和行为

## B 部分 经济制度与经济行为的社会学

第 11 章 市场与社会

第 12 章 劳工市场与工会社会学

第 13 章 银行业与金融市场

第 14 章 工作和职业的社会学研究

第 15 章 文化与消费

第 16 章 货币与信贷社会学

第 17 章 网络与经济生活

第 18 章 非正式经济



# 第 11 章 市场与社会

理查德·斯威德伯格  
(Richard Swedberg)

与经济理论相比，经济社会学对市场的研究只有很短的历史，并且这种研究在很大程度上并不为人所知。<sup>①</sup>只有马克思·韦伯，Harrison White，Neil Fligstein，Pierre Bourdieu 和其他很少的学者们对建构市场理论做出过一些尝试和努力，但是这些尝试和努力未曾被经济社会学家充分地探究和讨论。因此，在合理完备的市场理论出现之前，还有许多工作要做。在本章我将试图把不同的市场研究传统整合起来，并且增加了一些有关市场中利益角色的新观点。〔233〕

经济社会学在分析市场中的优势之一在于社会学家善于揭示一种社会现象的社会结构。同时，社会学家提出了一些新方法，以期用社会学的术语使市场的运作概念化。这一点我们将稍后进行探讨。随着市场的社会学理论的提出，新的问题也浮出水面。当试图用社会学术语来专门研究市场（“作为社会结构的市場”）时，情况尤为如此，尽管寻找此类关于资源和利益分析的参考文献不是不可能，但是它们得到的关注却是不够的。从更一般的角度来说，市场在发挥功能的过程中，利益的核心作用很少被社会学家讨论并理论化。

虽然在市场的社会学分析中不考虑利益是一个严重的错误，但是可以用不同的方式将利益融入社会学的市场分析中。我认为下面 5 个命题是有利于市场社会学发展的。

市场独特的力量就是行动者自愿地利用市场来进行交易，其原因在于市场为交易双方在交易后增加个人所得提供了可能性。

在市场中一个行动者能获得多少利益取决于其对市场的依赖程度。

行动者在市场中所获得的利益类型很大程度上取决于他如何定义利益的，是经济利益还是政治利益或者是其他形式的利益？

经济权力代表这样一种可能性，即一个行动者能够通过提供金钱使其他行动者自愿地集中他们的精力去完成某一任务（不同于其他依靠权威或强迫而运作的权力类型）。

政治行动者在市场中获取利益的多少，取决于其在市场中拥有资源的数量以及整个社会在多大程度上依赖市场。

我将在下一部分讲述这些阐明市场运作的命题的实用性，并呈现整个历史阶段重要的市场类型，紧接着将介绍和讨论社会学家建构市场理论的尝试和努力。从市场社会学的角度看待关于货币和价格作用的结论以及一些评论将在本章的最后一部分进行讨论。对经济学理论中从 Adam Smith 到 20 世纪有关市场分析的详细论述感兴趣的读者，可以参见《经济社会学手册》第一版关于市场的章节。<sup>②</sup>



## 起点：历史中的真实市场

如我所见，在致力于发展一种市场理论这一点上，经济社会学家一般应当把具体的市场看做经济和社会的起点——市场是在现实生活中如何运作的以及市场运作的结果是什么？当然一般来说，这不是促进（市场研究）的唯一途径，但是它有利于破除在经济学理论和社会科学文献中刻画市场观念的人为性。它应当促进新的市场概念化，这的确是我们今天需要做的。这些许多努力和尝试的相关材料很自然地来自于历史学家，他们已经对市场进行了大量研究。对这些历史材料的大量推荐性介绍可以在 Fernand Braudel 的巨著《文明资本主义：15-18 世纪》（[1979] 1985）第二册中看到。这是少数描述市场历史和概述现存文献的尝试之一。〔234〕

下面我将描述在不同的历史阶段中市场的一般类型，从而指出我认为的市场社会学应当关注的问题。我首先将从历史上最初的市场入手，然后继续分析商品市场、国家市场等。在每一部分，我都试图展现不同利益是如何在不同的社会结构中交织在一起的以及这些变化又是如何导致市场以不同的方式运行并最大限度地对社会产生不同的影响。

### 外部市场

在人类历史中，贸易可以追溯到久远的时代。虽然不可能给贸易最初的出现设定一个具体的日期（韦伯 [1923] 1981；Curtin 1984；Clarke 1987）。在人类历史的早期，人类从事交易是因为资源在自然界中的不均匀分布，如盐、矿物、黑曜岩（黑色火山岩玻璃状物，是制造器具利

刃的理想材料）等。生活在一个生态边界中的居民倾向于彼此交易，沙漠里的游牧部落会与毗邻地区的定居部落进行交易，这种早期的交易很显然是区域性的，还没有跨越地区远距离进行。

按照韦伯的观点，早期的市场类型也是一种非常独特的社会结构。“起初，商业贸易是种族群体之间的事务；它不是发生在同一部落或者社群成员之间，而是发生在最古老的社会生活共同体中的一种外部现象；它仅仅直接指向其他部落。”（[1923] 1981, 195）从社会学的角度来说，在这些“外部市场”（如我所说的）中贸易仅仅发生于非本地社区成员之间这一事实是非常重要的：

我们发现任何地方都存在原始的严格一体化的内部经济，以至于同一部落或氏族成员之间任何自由的经济行为都是允许的，而与外部的交易也是绝对自由的。内部与外部的经济伦理是截然不同的，并且后者在经济运行中是完全无情的（韦伯 [1923] 1981, 312-13）。

在这些早期的市场中，信任水平可能是低的，但是也有可能通过稳定交易行为的规范而获得发展——可是坦白地讲，我们并不知情（参见 Simmel [1907] 1978, 94-97；Benet [1957] 1971）。贸易的早期形式是物物交换。后来货币出现了，并被用作同生活在他们所在社区之外的人进行交易的支付手段（“外部货币”与“内部货币”）相反，参见韦伯 [1923] 1981, 237-39）。

从利益的角度看，在外部市场交易的物品价值可能是十分不重要的，并且社会也可能为了生存或财富的增长而不依赖于这种贸易类型。没有群体完全专注于此种贸易类型，并且从事交易主要是因为使用价值而不是利润。然而，随着专业

化的增长，交易也确实有了这种（为了利润的）倾向。贸易扩展到了更远的区域，交易物品的范围也扩大了。某些部落开始专注于交易；财富被创造；商人群体开始出现。随着市场财富的增长，市场也开始引起政治统治者的兴趣。但是在很长一段时期内，统治者都表现出对商人群体经济伦理的轻视与不屑，他们发现使用暴力是一种比在市场中讨价还价更为体面的获取财富的手段。

### 内部市场

我将用雅典集市作为内部市场的一个例子，它是古代研究最为充分的市场之一（例如，Thompson 与 Wycherley 1972；Camp 1986）。这个市场揭示了一个更为普遍性的观点，也就是说：市场需要复杂的社会结构以及政治与法律规则。与外部市场相反，内部市场最为重要的特征是其处于社区的内部，另外一个关键性的特征就是社区成员彼此进行交易，而不仅仅与外地人交易。虽然固定价格（意指平等对待社区内外人员）还远未达到，这也表明了在经济伦理中的一个重要变化。人们开始使用货币，这使贸易更加的便利并且极大地扩展了可供交易的物品范围。

希腊所有的城邦都有一个集市，或者一个公共中心区域。贸易、政治活动、礼拜和社交活动都在那里进行。集市通常被叫做希腊城市的生活中心并且本质上包括一个开放式广场，它与城市的其他部分通过边界石划分开来。典型的建筑包括市场货摊、公共建筑和拱廊（即一个公开的可以用于不同目的的柱廊）、寺院和宗教雕像等，都可以在此区域的许多地方看到。一位英国历史学家在下面有关希腊集市的描述中呈现了集市的经济特征：【235】

清晨，即集市上人们熙熙攘攘的时候，集市中的买卖是嘈杂的和伤脑筋的讨价还价。鱼贩子的声誉较差：根据喜剧诗人的说法，鱼贩子们使用希腊那种粗俗或下流的骂人话（以伦敦一个有名的集市命名的粗话），将顾客视为丑陋可怕的女人，不容讨价还价地漫天要价并出售已经腐烂的鱼。大部分城邦都设有被称为集市监察的官员，对市场进行控制并保证公平交易。此外，雅典还有重大贸易的谷物巡查员和度量衡的检查员。从集市监察的碑铭中，我们可以看到集市和街道都保持干净和整洁，雇主和雇员之间的关系一目了然（Wycherley 1976, 66）。

考古学的证据展现了大约公元前400年雅典集市的图景（参见Camp 1986：89）。所有的商业活动都在集市中进行，在广场的临时货摊上、台子上（这里有货币兑换员和银行职员）以及商场中。在南部边界处的柱廊好像有一个商业中心；紧挨着的是制造城市铜币的造币厂。应该指出的是，政府机构会检验在市场中使用的度量工具的重量与尺寸以及铜币的质量。碑刻上也描述过人们在使用重量不足以及低劣钱币时将会发生的情况：销毁或没收物品（货物）。犯罪行为包括对市场规则的破坏行为，其可以在集市上的许多法庭中得到处理。

雅典集市不仅仅拥有与经济直接或间接相关的建筑，例如在沿着集市西部边界的地方，雅典元老院和它的执行委员就使用了其中的两座建筑（议事厅与圆形建筑物）。在集市的中心是观看不同竞赛或类似娱乐活动的观众席（古希腊剧场舞台前的半圆形贵宾席）。一般来说，雅典人喜欢去集市（娱乐），就像今天人们喜欢去城市商业区或步行街娱乐一样。在集市的宗教雕像和神殿中，有一些是为了供奉赫尔墨斯（Her-

mes)——市场之神。

虽然雅典民众在某种程度上是为了经济生存而依靠市场,但是他们仍然基本上依赖于农业。不过市场对社区内人际关系的影响仍然是清晰可见的。例如,可以证实的是富裕商人和银行家的出现。雅典市场也在城市政府的财政和其外部政策方面起到了重要的作用。商人和银行家主要通过交易而不是生产谋取利益,而且“支配性的经济理想类型”(the predominant economic ideal)仍然是独立性的农业。商人和市场中的讨价还价为许多市民鄙视,其中包括亚里士多德,他对挣钱充满敌意是众所周知的。根据希腊神话,赫尔墨斯(Hermes)不仅保护市场而且也是小偷的保护神(例如, Brown 1947)。

### 商人市场 (欧洲定期集市)

内部市场为人们提供来自周边地区的物品,在此意义上,它是一种本地市场。但是在非常早的历史时期,长途贸易就已经出现了。例如,与地中海其他市场的联系给雅典集市带来很大的经济发展活力。虽然长途贸易与本地贸易的区别看起来主要是地理上的差异,但是它们之间的社会结构是非常不同的。长途贸易可能是极端有利可图的,因此行动者和投资水平是不同的。一旦商人离开了他居住的社区,那么他遭受攻击的危险就会增加,进而需要特殊的保护措施。与国外消费者和销售者之间的互动一般发生在“外国法”规制下的地区。这就导致了各种复杂情况的出现。如果商人决定留在国外,那么就需要制定特殊的生活安排,这通常意味着与本国人民的自然隔离。简而言之,长途贸易市场通常是作为外部市场而被组织起来的。

包含在长途贸易中的一种特殊的市场类型——定期集市(fair)。从11世纪到14世纪,它在欧洲发挥了重大的作用(例如, Huvelin 1897;

Verlinden 1963; Lopez 1976)。定期集市通常被定义为来自整个区域的商人定期会面的一个交易场所。韦伯详细说明了商人之间的第一种交易形式就是在(欧洲)定期集市出现的([1923] 1981, 220)。需要补充的是,定期集市的名称来自于拉丁文“feria”,意思是“节日”或“节期”,它暗示着不仅仅商人是这类活动的参与者,定期集市对普通民众也是开放的。定期集市展现了盛大而节日性的场面。“定期集市意味着噪音、喧哗、音乐、大众欢庆、乱糟糟的、失序的甚至有时会发生动乱的世界”(Braudel [1979] 1985, 2; 85)。[236]

绝大部分欧洲的定期集市是位于意大利和佛兰德斯之间的地区。他们从南部购买货物,包括来自于亚洲的香料,并用来交换来自于北部的货物,尤其是来自于英格兰和佛兰德斯的羊毛制品。定期集市,尤其那些在香槟酒产地的集市是非常重要的货币市场。定期集市一般发生在封建主的土地上。在这个特别指定的地区,人们竖起栅栏并建起帐篷。换句话说,定期集市更加接近于外部市场,而不是内部市场。一旦商人带着他们的商品进入了封建领主的领地,领主保证商人的行为安全,一般是为商人提供护送服务。当然这种服务是要收费的,而且定期集市也为领主提供了很多其他挣钱的机会。他可以铸造新钱币,拥有赌博的权力以及可以不考虑高利贷的禁令而被允许从事贸易。在市场内部,商人的国际准则[商法(lex mercatoria 或 law merchant)]是有效的,而且商人们也有自己选举出来的法官组成的法庭。许多普通的民众到定期集市中享乐、饮酒、赌博。集市的秩序由专门的守卫维持。

集市中新的兑换工具出现并不断得以完善。例如,汇票能够很快被贴现并很容易转手。应该强调的是,这些票据代表了一种信用形式,是应商人之需而特别制作的。与此类似,商人法

(the *lex mercatoria*) 也是由在商业中能够适应商人需求的合法规则所组成 (Berman 1983)。特别重要的是商业法中“诚信”的引入。也就是说在可信的承诺之下购买的商品, 原物主是不能要求归还的。而且常常需要注意的是, 商人缺乏一个强制机构去执行他们的合法决定。为了对此做出补偿, 商人们设法设置一种屏蔽机制, 并只允许声誉好的商人参加。如果某人违背了法规, 法官使用的主要办法就是毁掉商人们的信誉。在现在的学术研究中, 这些都被当作是用“声誉机制”来强化市场规则。(例如, Milgrom, North 与 Weingast 1990; 参见 Barzel 2002)

最重要的集市是位于 12 到 14 世纪的香槟省 (*champagne*) 集市。在这里, 商人们在四个小城市的六个集市中集会, 每一个集市都持续 50 天。显然最重要的生意是货币和信贷交易。其他地方的集市仅仅覆盖一个区域, 而香槟省的集市却遍布了整个西欧。这些集市在金融事务中发挥了重要的作用, 而且对于欧洲的许多地区, 它们本质上是被当作一个票据交易所。

14 世纪以后, 香槟省以及其他地方的集市开始衰落, 其中的原因是多方面的。欧洲贸易的扩张使其需要永久的而不是临时的集市。到目前为止, 意大利人已经开始直接航行到佛兰德斯, 这使意大利人更加减少了对内陆集市的依赖。香槟省的集市当时已经被法兰西王国合并, 并课以重税。最后, 在中世纪末出现了一种新的商人市场, 它不久就接替了集市的许多功能——交易 (交易所)。这个市场制度主要在两点上不同于集市: 第一, 它是持久性的; 第二, 商人不需要带着他们的商品去市场, 而只需要带上样品。

中世纪的集市, 代表了比我们在雅典看到的内部或本地市场更为强有力的市场类型。产生此种差异的原因与普通人对集市中交易商品

的依赖性没有多大关系。普通人仍然主要以农业为生, 在市场上出售的基本上是农业产品和手工艺品。能够给普通民众的日常生活带来革命性变化的制造业, 当时还没有占据主导地位。商人交易中对货币的关注, 给集市带来了大量的活力。在西方历史中, 直到此时商人才成为一个拥有独立身份的独特群体。同时他们开始发展他们自己的财务制度和商业法律。封建领主深刻地意识到商人的经济权力并试图控制和尽可能地接近这个新的经济权力。这样做的一种方式, 是对定期集市征收税费; 另外一种方式是向商人和银行家借钱 (例如, Coser 1972)。封建领主对邻地发动战争而需要不断地为战争筹集资金, 这使得他们越来越依赖于商人和银行家。

## 国家市场

快速审视市场的早期历史, 你就会意识到市场从小而简单发展为大而复杂的这样一个自然过程, 其发展的关键便是商人在市场中的活动。这个观点的一种说法可以在 Adam Smith 的《国富论》中找到, 他认为在人类的本性中存在着某一种倾向……物物交换、讨价还价等 ([1776] 1976, 25)。这个观点的另外一种说法可以在一些经济学家的著作中找到, 他们认为市场发展主要归因于经济因素, 尤其是商人的活动 (例如, Sombart 1902 - 27; Hicks 1969)。然而, 国家市场不是自动建立起来的, 正如我们马上将要谈到的, 国家市场只有在政治活动家特别是政府的帮助下才能建成 (例如, Braudel [1979] 1985, 1: 277 - 385)。[237]

中世纪的欧洲, 大型市场的发展面临着许多障碍。商旅沿途过路与河道都不得不连续支付高昂的通行费。例如, 14 世纪莱茵河上就有 60 多个不同的海关 (Heckscher [1931] 1994, 1: 57)。为了参与城市市场, 非本地居民不得不支



付费用。城市居民禁止农民在城市以外进行交易,且价格由城市居民商议决定。行会严密地控制着被允许制造大量产品的商人。集市——这个时期存在的唯一的大型市场,并没有对这个局势形成挑战,反而还需要适应它。集市并不具有永久性,它们常常发生在远离城市的乡间。

有助于抵抗这种城乡分化并产生国家市场的一个推动力是重商主义的政治家。Adam Smith的《国富论》认为重商主义是对经济的束缚,并且阻碍所有经济的发展。但是以Gustav Schmoller为首的历史学家们却提出了不同的观点,根据Schmoller的观点,重商主义应该被理解为打破中世纪的地方保护主义和创立包括国家经济的现代政体的统治方式。Schmoller认为:

目前的危险在于创建真正的政治经济体作为统一的机构,其核心不仅仅是涉及各个领域的国家政策,更是统一民族情感的切实的核心手段。只有那些持有重商主义思想的人才能够理解这个看法。它的核心不是别的,而是国家制造非狭义上的国家发展,与国民经济发展同时进行。用现代观点看待国家制造,就是在政治共同体之外创立一个经济共同体,并赋予它重大的意义。(Schmoller [1884] 1902, 50-51)

今天, Schmolter 的观点或多或少被历史学家所接受。例如, Alexander Gerschenkron 在对《经济历史理论》的批判中有类似的评述 (Hicks 1969), 他指出作者仅仅注意到了商人在市场形成中的重要性, 而忽视了这样一个事实: “从 Colbert 到 Peter 大帝, 重商主义的政治家最伟大的地方首先就在于他们的联合一致……至少许多政府政策与商人活动, 都为工业的迅猛发展 (隐喻为工业革命) 和 ‘放任性政策’ (laissez-faire) 的出现铺平了道路。” (Gerschenk-

ron 1971: 665)

法国可以作为一个案例来说明重商主义政治统治者是如何采取各种措施与中世纪地方主义进行斗争的 (Schmoller [1884] 1902; Heckscher [1931] 1994)。路易十一 (Louis XI) (1461-1483) 与各种不同的地方利益集团进行斗争, 并试图在王国中统一度量衡。16世纪早期, 谷物的自由贸易被引入, Richelieu 试图通过各种措施创建一个大型国家市场。然而, 最先是在 Colbert (1662-1683) 执政时期, 通过一致努力才使统一的法国大市场得以建立。Colbert 大力兴建便捷的道路和运河航道, 他还对运河税制进行了改革。最为重要的是, 1664年他成功地消除了法国近一半不利于市场统一发展的旧关税。

但重商主义政治统治者为创立国家市场还必须做出更多的努力。17至18世纪伟大的政治革命推动了自由贸易以及自由流通和自由结算, 这些都促进了国家市场的创立 (Hintze [1929] 1975)。在美国, 1787年第二次革命和宪法促成了一个统一的美国市场的形成。例如, 各州之间的贸易裁判权在于联邦会议而不是单个州。宪法的制定者中许多人都是大地主和商人, 他们以不同的方式推进了市场的发展。Otto Hintze 总结说: “总而言之, 大型国家市场的出现……不仅仅是经济发展所带来的, 也是同英国、美国和法国的伟大变革紧密联结的政治行动的结果。” ([1929] 1975, 442)

真正的国家市场的建立, 直到很久以后才得以完成, 那时各种通讯交通工具发达便捷, 如电报、电话和铁路等, 使得最远的地方都能够紧密联系起来。例如, 美国的现代国家市场形成于20世纪早期 (Chandler 1977)。[238] 然而美国国家市场的建立过早, 因此要完全了解这种市场类型的演化, 就必须将政治因素与经济利益一并

考虑。中世纪的局势不利于国家市场的建立，城市里的地方利益集团已经占据了上风，并将农村也牢牢抓在手中。用 Schmoller 的话说就是：“那么，我们眼前看到的是中世纪的市镇和地方经济中心，其经济生活依赖于此——各种地方利益在此时相互达成协议；由共同地方利益产生的一致看法和观点；城镇当局用一系列保护主义举措来表达这种看法。”（[1884] 1902：11-12）

除了政治力量，没有其他任何经济力量可以动摇本地利益集团在经济上的主导地位。然而，各种政治力量在这种局势中的胜利并不意味着重商主义政府的行为对国家市场的建立总是有利。例如，Adam Smith 就持有这种观点，他认为对于像 Colbert 这种有官僚作风的人，是不可能设想出真正的自由市场的（Smith [1776] 1976：663-664）。重商主义计划中的一部分就是开拓殖民地，在这些殖民地中制造业仅允许在本国发展，这些地区所有独立的经济都受到限制。

### 现代大众市场

工业革命最早发生在英国（circa 1760-1830），也标志着市场发展史上一个重要的新时代的到来。按照惯例，工业革命是依据生产过程来进行界定的：一系列重大发明的产生、现代工厂的出现、新型的燃料特别是石油的开采和使用。然而，所有的这些变化都发生在资本主义社会，这意味着，在经济中，市场的角色发生了巨大的变化。根据那位提出“工业革命”这一著名术语的历史学家的著名论述，“工业革命的本质是竞争取代了中世纪对财富生产与分配进行控制的规则”（Toynbee [1884] 1969，58）。

对此的另一种说法是，从现在开始市场将引导着大部分产品的生产与销售。这样，不但有

可能发展新的产品和消费市场，新的金融市场和市场分配也成为可能。另外，所有这些市场都因此也不得不相互协调、相互关联。根据 Karl Polanyi 在《大转变》中所说，工业革命所引发的快速发展，意味着传统经济已经被一个全新的经济类型所取代：

市场经济是由市场独立控制、调节和指导的经济系统。产品生产和分配中的秩序被委托给了这一自我调节的机制……自我调节意味着市场上全部产品都是待售的，并且所有收入都源于这些销售。因此，存在着各个生产要素的市场，不仅有商品市场（服务市场），而且还有劳动力市场、土地市场和金融市场。（[1944] 1957，68-69）

工业革命之前，一般依特定地域对市场进行界定。市场发生在可以清晰描绘的区域——在专门的城市广场或由地主所指定的领地。然而现在，市场不再被局限于一定的区域，而是扩散到了广大的区域，这个变化在 19 世纪对市场的定义之中有所反映。例如，Cournot 认为，“通过经济学家意指的市场可以很好地理解市场，它不是开展买卖活动的某一个具体场所，而是泛指整个区域。在这里，不受限制的商业联系使得各个部分如此的统一，以至于它们能快捷顺畅地在整个区域内实现同等物价水平”（Cournot 1838，被引用于 Marshall [1920] 1961，1：325）。

开始出现的“市场经济”已经成为现代大众市场的中心。首先，大众消费市场为绝大多数的人们提供了他们所必需的日常生活用品。生产、分配和金融中的大众市场也同时存在。韦伯认为所有这些市场平稳发挥作用的一个先决条件是稳定的社会与良好的社会秩序。市场经济的运转需要大量的资本，资本家不得不通过政治和法律体系，使其稳定的资本需求得以满足并使其

行为变得可以预期 (韦伯 [1923] 1981: 161, 276-277)。〔239〕

现代消费者市场成为新的市场系统的中心要追溯到 18 世纪后半期的英国。但它的真正出现大约是在一个世纪以后, 作为 Douglass 所称为的“第二次经济革命”(1981: 171-86) 的一个部分。在当代经济史中, 消费在 18 世纪的英国所发挥的作用引起了广泛的争论 (例如 Mckendrick 1982; Mokyr 1993; Brewer 与 Porter 1993)。然而讨论的主要话题却是: 工业革命主要是由消费 (需求) 还是由技术和其他相关因素 (供给) 引起的。这次讨论的一个主要成果就是产生了越来越多的大量可以利用的经验性材料, 如在早期大众消费中, 哪类人群消费哪些商品以及这些商品是如何在各类人群中分配等。而在整个发展过程中, 金融方面的信息如小额贷款、信用等较少为人所知。

在这个阶段, 一个普通的分销渠道是店铺, 它发源于 11 世纪的城市之中 (店铺的历史, 参见 Braudel [1979] 1985, 2: 60-75)。直到 18 世纪, 伦敦的商店才首先开始安装玻璃窗, 这使外国游客感到惊奇。广告的早期形式也已经出现了, 人们用它提供商店的标志以及传统商品叫卖的内容。中产阶级和贫困的劳动阶层这两个社会群体促使了大众市场的形成。富人偏好于由手工制作的物品, 但由于这类人群数量很少, 本文未过多关注 (例如, Fine 与 Leopold 1990; Styles 1993)。贫困的劳动者所购买的商品是棉衣、裤子、陶器茶壶和手表。他们还消费大量的煤。中产阶级购买的是家庭用品, 如服装、油画、餐具和窗帘。成衣制造还很少, 绝大部分衣服仍然采用手工制作。那时标准化层次是很低的且远远不如现代的水平。

单纯从数量上看, 18 世纪还存在着另外一种大众市场。成千上万收入微薄的消

费者, 依据某些法规从异地生产者那里购买大量不同种类的商品。但需要谨慎考虑的是, 需要在产品设计和特殊产品区分这一有限的意义上来考虑大众市场的含义 (Styles 1993, 540)。

第一个真正意义的大众市场形成于 19 世纪后半叶, 几乎在几个国家同时发生, 其中包括美国。分配体系这时也发生了变化, 同时新的驾驭大众消费的经济制度也应运而生。由批发商供货的单一商店, 从现在开始不得不同连锁店和百货商店展开竞争。在这期间, 梅西 (Macy's) 和玻马舍 (Bon Marché) 这两家世界最早的百货公司分别在纽约和巴黎成立 (Miller 1981)。广告得到迅速发展, 商标品牌也第一次出现了 (例如, Schudson 1984, 147-77)。商品种类比 18 世纪增长更快, 这主要得益于火车和蒸汽机船的使用。利用有轨电车与后来出现的汽车, 消费者可以到远一些的地方去购买商品。在 20 世纪的头十年里, Henry Ford 在其底特律的一家工厂里安装了流水线; 他还制造出了一个真正意义上的标准化商品——T 型汽车。19 世纪 50 年代缝纫机的发明, 推动了机器制衣开始取代手工制衣。最后, 科学越来越多地被应用到生产中去, 这导致了许多新的产品的诞生。

19 世纪末, 一种新型的公司出现了, 就是所谓的多部门企业 (multidivisional firm)。其管理能力使其能够组织大量物品的生产。在大多数情况下, 这种大型企业需要亲自在市场上打理自己的商品, 因为依靠当时的分销渠道是很难将如此大量的商品分销出去的。根据研究多部门企业发展历程的主流历史学家 Alfred Chandler 的观点, 出售如此大量的商品对于为适应大众市场而产生的市场机构也是十分困难的:

通过可互换零件的装配, 新机器得以大

量生产,这要求在人事部门中的投资要多于在部门车间和设备生产中的投资以提高劳动者的素质来向个人提供专业化的市场服务。向各家户和服饰生产者提供的缝纫机、打字机、现金出纳机、加法机、油印机和其他办公设备;收割机和其他农用机械;以及1900年后出现的汽车和更加精密的电子产品的大量销售都要求售前示范、售后服务和销售信贷。因为这些机器最近才被发明出来,极少有销售者受过相应的培训并具备提供服务的经验或提供给广大消费者信贷的金融资源(Chandler 1984, 489-490)。

大约在1900年前后,现代大众市场已经开始在美国经济中占据了主导地位。作为这个过程的一部分,人们的日常生活也越来越依赖于大众市场。〔240〕例如,直到1790年美国80%的衣服是由家庭制作的,而一个世纪之后,90%的衣服是在家庭之外制成(Boorstin 1974, 97-99)。就在这一时期,从事农业的人口不断减少。人们的饮食习惯以及必须购买的食物数量也自然发生了变化。例如,罐头食品和冷藏车厢的出现,使得食物在国家地区之间的输送成为可能。

所有这些变化增加了一般美国人对赚取工资的依赖性,也就是说,他们必须为雇主工作。同时通过对大量资本的控制,工厂所有者和他们的管理者变得越来越有权势了。在此过程中,他们得益于国家市场的出现以及允许空前大量资本聚集的新的资本市场的创建。19世纪90年代末,美国的厂商越来越多地参与到股票交易中,到1903年,股票和债券的总值从10亿美元上涨到70亿美元(Roy 1997, 4-5)。

## 国际市场

与国家市场一样,国际市场也有其独特的社会结构:一定类型的行动者、社会控制和调节以及金融秩序(Braudel [1979] 1985, 第二册; Curtin 1984; Cameron 1993: 275 段)。与国家市场一样,他们也是有意识的政治设计的产物。例如,当前的国际市场就是一个恰当的例子(Bourdieu 2001: 93-108; Fligstein 2001)。国际贸易的雏形可以追溯到远古时代,更确切地说是在大约公元前3500年的美索不达米亚(Mesopotamia)。当时农业人口的剩余允许一小部分人从事非农业生产。最早的贸易形式是本地贸易和长途贸易,后者常常在所谓的分散贸易的帮助下,或者在那些生活在海外并作为两地间的经纪人的贸易商网络的帮助下完成(Curtin 1984, 1-3; Greif 1989)。

从公元前500年到基督教时代,长途贸易一般发生在很广阔的地域之中,比如希腊、印度和中国。然而很快,贸易范围不断扩大,大约在公元前200年,通过陆路与水路,地中海沿岸与中国被连接起来了。最初长途贸易进行的是奢侈品的交易,但从13世纪前期开始,由于造船技术的发展,使得从事大宗普通货物的贸易也变得有利可图。几个世纪以后,发生了所谓的航海革命,在其帮助下,凭借着对风向的良好掌握,欧洲贸易商将他们的贸易带到了世界的许多地方。分散贸易,象征着一种和平的贸易方式,此时已被用武力支撑的贸易形式所代替。许多不同类型的国际市场开始出现了。

工业革命导致国际市场急剧膨胀并加强了欧洲的统治。1780年到1880年这一百年间,世界贸易增长了20倍。直到19世纪中期许多人开始谈论“世界市场”(马克思与恩格斯[1848] 1978, 475; Kuznets 1996, 306-307)。武器技



术的发展使得欧洲人得以巩固他们在世界贸易中的主导地位,而原来的贸易体系也被直接的领土控制所代替,新的先进的通讯方式也使这一切变得可能。例如,19世纪30年代,一封从印度到伦敦的信通过水路需要5到8个月的时间;到了19世纪50年代,通过火车或蒸汽机船需要45天;到了19世纪70年代,在电报的帮助下,信息的传送与接收只需要一天(Curtin 1984, 252)。19世纪早期,英国人已经形成了自由贸易的意识,不久这个观念便传遍了整个欧洲,尽管贸易保护主义者的情绪还很高涨。经济历史学家 Rondo Cameron 总结说:“20世纪初期对于世界经济来说可谓意义重大,尽管到那时为止欧洲还是最重要的,几乎其他任何地方的人们都至少部分地参与到了世界贸易之中。”(1993, 275)

常常提到的是,直到第二次世界大战以前都找不到19世纪末期的世界市场的等价物。第一次世界大战以后,由于诸多的原因,世界经济开始分化,这导致不同政治集团的出现以及纳粹德国独裁时代的到来(Hirschman [1945] 1980)。经济的衰退也减慢了国际贸易的发展速度。二战后,美国在国际货币基金组织、世界银行和关税贸易总协定 GATT (Block 1977; Shoup 与 Minter 1977; Wood 1986) 的帮助下重建了世界贸易。20世纪50年代,欧洲的国际货币币值坚挺,为组建欧盟奠定了基础。20世纪60年代中期,由于欧洲一体化市场的发展,使得国际资本市场开始出现并在不久以后形成了极大的规模。全球的外汇市场的日流通量,从1974年的每日364亿美元增长到1998年的每日1.5万亿美元(Knorr-Cetina 与 Brügger 2002, 905)。根据一些全球化理论家的说法,传统的世界经济已经被一种高度整合的全球经济所替代。(Castells 1996, 92; 世界经济的传统观念,参见 Braudel

[1979] 1985, 3: 21-22) [241]

高度发达的国际市场的特征,首先是不同国家的人们在很大程度上依赖于其他国家的经济形势,这包括食物、服装等消费品以及他们的工作与收入。19世纪末,如英国、德国和法国此类国家的出口收入占到了国家总收入的15%到20%(Cameron 1993, 283)。在20世纪,跨国界的所有权快速发展,并产生了新的经济和政治的附属物形态。从而本地的资本主义精英受到挑战并有时会被取代,大型国际货币市场的存在,不仅仅使国家货币币值同单一国家的外部势力结合起来,而且降低了国家中央银行的干预能力。在国家政府的权限之外,国际公司也开始出现并发挥作用。

### 劳动力市场

通过关注贸易商品的种类,如货币、消费品、生产机器等等,来建构市场的类型学是可能的。但是本章并没有做这种区分。本章所关注的是市场在发展史中所呈现的不同社会结构。不过劳动力市场这样一种特殊的市场类型却是个例外。根据 Robert Solow 的观点,除了主流经济学家以外,人们都确信:“劳动力作为商品是很特殊的,劳动力市场也是这样。”(1990, 3)众所周知,马克思认为劳动力不同于一般商品,他试图通过分析这种“特殊商品”创造价值来揭示资本主义的秘密([1867] 1906, 189)。根据马克思《资本论》中的观点:“资本主义时代的特征是,从劳动者自身来看,劳动力是作为他自己财产的一种商品形式。”(189)

劳动力可被看做商品并且可以像其他商品一样任意买卖。马克思这一观点激怒了 Polanyi。在 Polanyi 的《大转变》中就充满了对19世纪英格兰试图将劳动力转变为商品的愤怒之情。Polanyi 认为,这种尝试是错误的,因为“劳动只是

人类活动的另一个名称，它存在于生活本身之中，它并不是为了出售才不断产生的，而是其他原因，劳动也不能从生命活动中被分离出来，被储存或流动”（[1944] 1957, 72）。

最早的劳动力市场出现在13和14世纪，那时一小群的男子聚集在村庄或城市的一些公共区域出卖他们的服务（劳动力）（Braudel [1979] 1985, 2: 49 - 54；参见韦伯 [1922] 1978: 679）。然而，由于早期的资本主义生产存在于农民家庭和手工业作坊之中，劳动力市场并不是随着资本主义而产生的。随着工业革命的发展，经济形势发生了巨大的变化，工作转移到了工厂，在那里，资本家可以更好地组织和监督生产活动。恩格斯在《英国工人阶级状况》（1845）一书中，对因生产大变革导致的无序与贫困进行了经典的描述。就在这个时期出现了失业这个概念。在20世纪期间，司空见惯的是，公司不仅会在企业外部雇用工人，同时也会提拔公司内部成员（内部劳动力市场）；在20世纪末期，公司的人事部门开始出现。这一时期把工人归类为不同职业者也变得越来越常见了。（Tilly 与 Tilly 1994）

当今社会中，一些类型的工作可以在劳动力市场中获得，而其他类型则不能。自愿性工作、家务劳动和一些发生在所谓非正式经济中的活动都是不用付费的。行业与职业也是具有不同特性的劳动力市场。例如职业领域控制着从业者的人数，并常常控制他们所提供服务的价格和质量。在普通的劳动力市场上，购买者和销售者通过广告、摊位代理和私人关系而相互了解。网络在空缺职位信息的传播上扮演着重要的角色（Granovetter 1995；可见于本章接下来的部分）。在美国一个普遍的职业模式是，工人在其35岁之前一直在尝试不同的工作，之后他们的工作就稳定下来。虽然一些雇主，例如军事

部门和教会部门完全依赖于内部劳动力市场，但是大多数雇主是使用两种劳动力市场的。〔242〕

根据主流经济学的观点，工人的生产能力决定其工资水平以及谁被雇用和谁被提升。然而生产能力是很难衡量的；而且可以清楚地看到，许多其他的因素也发挥着作用，如资历、种族、性别以及工人所在的公司是处于扩张还是收缩状态（Granovetter 1986, 1998；Farkas 与 England 1988；Berg 与 Kalleberg 2001）。正如以前提到过的，由于所谓的“空缺链”（vacancy chains），一个经济领域中工作机会的数量受到其他领域中工作机会数目的影响。也就是说，正如一个人获得一份新的工作，他（她）就留下了一个空缺的工作岗位，让他人来填补，而这个人也留下了另外一个空缺的工作岗位，就这样依次循环（White 1970；亦可见于本章接下来的部分）。

很明显，利益在劳动力市场中扮演着非常特殊的角色。现代社会中，普通人完全依赖自己的工资，一个人的地位与人格也深受他所从事的工作的影响。此外，如果不考虑利益观念，类似于工会运动、罢工这样的现象就很难理解。劳工史上，充满了在雇主与雇工之间努力保护和增加自己利益的事件。在这个过程中可以检测双方的实力（亦可参见Olson 1965年对“搭便车”的讨论：贸易组织利益分析的一种别具一格的方法）。利益是促使劳动力市场不同于其他所有市场的核心。因为市场上出售的是凝结着人类利益的生产活动。劳动力市场上所交易的商品渗入了人的主观性以及同他人的联系，从而不同于那些不受主观影响的物品。个人关于公平的获取报酬的观念会影响到他的生产能力，也会影响到与其他人的关系。

在结束对各种市场类型的讨论之前，总结一下市场的历史类型给我们带来的什么是有益的。这里呈现的资料显示，人类社会市场中市场的作用在

过去不同的时期发生了改变。某些市场被固定在一个特殊的区域,而其他市场则覆盖更加分散的地区。最早的市场明显位于社区的边缘地带,而后来的市场则出现在社区的中心地带,无论市场是位于一个特定的还是一般化的地区,市场都需要法律和规则维持秩序。而且在这一点上,还存在着许多变化,交换行为必须通过规则和法律来规范(针对法律在经济中的作用的讨论,请参见 Swedberg 2003a; Edelman 与 Stryker, 此册)。

在历史发展过程中,不同的市场类型中所交易的物品也发生了改变,正如我所讨论的,劳动力是一种非常特殊的商品,因而需要一种非常特殊的市场。对于非人类的(nonhuman)物品,它们包括不同的种类:奢侈品、日用品、大众消费品等。政治权威可能会促进市场发展,帮助建构市场,但是在某些情况下,也可能会阻碍市场的发展。因为市场能够改变现状或者在其他方面威胁政治利益(Sachs 2000, 36)。货币的作用首先在物物交换以及使用货币的市场中得以体现。货币可以是内部的、外部的、地方的、国内的和国际的,并且大量的信贷渠道逐渐开始出现。最终,利益通过强调个人、政府机构以及整个社会依赖于市场正常运行的程度来突出市场对他们的重要性。在整个历史进程中,这些行动者对市场的依赖性有了显著的增长,并且越来越强。利益也有助于说明通过市场聚集的经济权力和不同于行动者需求的经济资源。

一些其他的市场类型可以添加到我们刚刚描述的那些类型之中。例如,对所谓的电子市场的考察突出了通信和相关技术开始在现代经济中所扮演的关键作用(Knorr-Cetina 与 Brugger 2002; DiMaggio 与 Cohen)。从16世纪到17世纪,我们有理由认为,沿着《新教伦理与资本主义精神》所描述的思路,人们对市场的认识

改变了。基于韦伯主义取向,谈论理性市场是值得争论的,不过市场社会学在其发展过程中,将很好地从经验的历史资料中获得发展。与之前的市场模型相反,这一点到现在为止应该是清晰的。我也认为,通过对市场历史文献的考察可以获得对市场多样性说明的普遍见解,这预示着经济社会学能为这种方法产生的理论见解作出什么贡献成为本章后面部分所要解决的任务。〔243〕

## 论述市场的社会学家们

在20世纪,经济学家与社会学家之间缺乏交流和对话, Schumpeter 曾对此开了一个玩笑,他说:经济学家创造了他们的“早期社会学”(primitive sociology),而社会学家则创造了他们的“原始经济学”(1954: 21)。但是情况还远不止如此;正如我们可能在经济学的著作中发现一系列关于市场的社会维度的有价值的言论,人们也可能发现社会学家们对理解市场普遍运行的有趣尝试(对于前者,参见 Swedberg 2003a)。对此,我们需要补充的是,由于有关市场的社会学著作远比经济学著作少,所以很容易呈现并评价社会学家的贡献。

下面我将选出社会学家们对市场运作理解的最为重要和有用的探讨。其中有韦伯的研究、White 的  $w(y)$  模型以及我们所称作的“作为网络的市场”和“作为场域一部分的市场”。其他可能入选的人物是 Parsons 和 Smelser, 在《经济与社会》中他们提出“市场社会学系统化发展的起点”; 同时还有 Karl Polany 的市场分析以及从文化社会学角度观察市场的尝试(Parsons 与 Smelser 1956: 143 - 75; Polanyi [1944] 1957, [1947] 1971a, [1957] 1971b; Zelizer 1979; Abolafia 1996, 1998)。所有这些探讨都属

于对市场社会学所做的努力。例如 Parsons 和 Smelser 非常清晰地指出市场是更大的社会系统的一部分,正如社会学家们采用文化视角分析市场一样。Polany 认为人们不应当用现代市场理论去分析前资本主义社会的市场,他的这种观点仍然是很有吸引力的[可参见,经济人类学中有关早期社会的经济地位分析的一个延续很久并十分激烈的争论,其由 Orlove (1986) 作出了总结]。还存在一些有价值的研究,这些研究不是提出市场的全面理论,而关注市场的某些特殊方面,例如对市场中地位角色以及市场身份形成的分析 (Abolafia 1984, 1996; Callon 1998; Garcia 1986; Collins 1990; Lie 1997; Podolny 1992; Aspers 2001a, 2001b)。

### 韦伯对市场的论述

在早期的社会学家中,无疑韦伯对市场最为感兴趣,尤其是在他的后期生涯中,他试图发展出一种市场的社会学 ([1922] 1978, 81; 亦可参见 Swedberg 2000)。在他进入社会学领域之前,他就十分关注市场了。例如作为一个经济学教授和年轻学者,韦伯写了大量关于股票交易的文章 (1999, [1894-1896] 2000; 参见 Lestition 2000)。从这些文章的结论可以清楚地看出,韦伯确信股票交易在现代资本主义机构中扮演着关键的角色,而且依据政府的态度它们可以以不同的方式组织起来,他还关注本地商人如何在股票交易中操作的等。韦伯虽然强调现代股票交易中交易的法律和道德维度。但是他也对股票交易的政治角色——在国家之间的经济斗争中作为争取权力手段的角色——感兴趣 ([1894-1896] 2000, 369)。

几年后,韦伯成为一名经济学教授,这种对斗争的强调在其演讲中得到很明显的表露。19世纪90年代韦伯在 Freiburg 和 Heidelberg 讲授经

济理论,他沿用 Menger 的思想来谈及市场并在其演讲中阐述了自己独到的见解。他认为“市场价格是经济斗争的结果(价格斗争)” ([1898] 1990, 45)。对于价格的斗争,韦伯认为必须区分两种情况,一方面,“竞争之争”(struggle of competition) 是那些从一开始就对交易存在潜在兴趣的所有人的竞争;另一方面,“利益之争”则是确实想要参与交易的两个集团的斗争。韦伯也认为:在分析时,当给定不同于理论价格(the theoretical price)的经验价格(the empirical price)时,一些新的因素必须考虑进去,例如行动者信息不完备。[244]

当韦伯在十年后开始把自己视为社会学家时,他从社会行动的角度重新分析了市场,具体内容可以参见《新教伦理与资本主义精神》一书。在该书中,他特别关注利益实现、工作以及市场更一般化的理性观念形成过程。但是韦伯的市场社会学理论最完整的表述是在《经济与社会》中,下面是他在关键的一章中写到的:

哪里有竞争,哪里就有市场,即使是单边的竞争,因为交换的机会存在于许多潜在的团体之中。它们在一个地方的有形市场集合,如地方市场、远距离市场、商人市场,都组成了市场结构的最持久的形式。但是,市场只有在这种有形市场集合下,才允许市场最显著的特征出现,即小生意 ([1922] 1978, 635)。

正如韦伯早期在经济学理论的演讲中所说的那样,他对交易与竞争作了概念性区分。按照韦伯的论述,市场中的社会行动以竞争开始,以交易结束。在第一阶段,“潜在的合作者在其产品供给中会受到不确定的一大群真实或虚拟的竞争对手的潜在行为所引导,而不是他们本身的行为” ([1922] 1978, 636)。换句话说,这里



倾向于其他的而不是直接的社会互动。第二阶段,也即最后一个阶段,结构完全改变了,在这里包含的行动者是已完成交易的双方(635)。正如韦伯所看到的,市场中的交换也有例外,因为它代表了两个人之间最工具性的和可计算化的社会行动类型。韦伯认为,在这个意义上说,交易代表了“所有理性社会行动的原型”,并导致“对任何亲情伦理系统的厌恶”(635, 637)。当市场上的阶级发展壮大时,那它们代表着一种对身份群体的威胁。

在韦伯的市场社会学中,他也强调了斗争或冲突因素。他使用诸如“市场斗争”和“市场中人与人的战斗”之类词语来表达。([1922] 1978, 93, 108)例如,他把竞争定义为“一种‘和平冲突’……即想和平地获取对机会与利益的控制,而这些也是其他人所希望得到的。”另一方面,他把交换定义为“各个不同的利益集团在货物和其他互惠补偿过程中的一种利益妥协”(38, 72)。

此外,韦伯还对市场与社会其他部分的互动感兴趣。韦伯对于这一点的分析是通过他对规则包括法规在市场中所扮演的角色剖析而达到的。在《经济与社会》一书中,韦伯解释,市场是自由的或是被管制的([1922] 1978, 82-85)。在前资本主义社会里,一般市场中存在着大量的“传统规则”。但是市场越理性化,就越少被管制。在资本主义社会,“市场自由”或“市场理性”达到其最高峰,在那里,大多数的非理性因素都已被排除。但是为了使市场成为理性的和可预测的,必须存在相关的前提条件。这些条件包括:对工人的占有及对生产过程的控制;规定明确、可计算的法律(161-62)。换句话说,资本主义市场是一个长期历史发展过程的结果。韦伯对市场历史演变的分析可以从《经济与社会》和《一般经济史》中得

到更多的答案。

## White 对市场的分析: W(y) 模型

自从20世纪80年代中期以来,社会学家对市场的研究表现出了前所未有的兴起。如果一个人值得拥有引起这种兴趣的美誉,那么这个人非White莫属(尤其参见1981;对White关于市场思想的简单介绍,参见white和Eccles 1987; Aspers 2001b; Azarian 2003)。他对市场的研究始于20世纪70年代中期,其表现出一种创建全新的市场社会学理论的胆识,即所谓的W(y)模型。这种理论的形成与他对新古典经济学的强烈不满有关。对White来说,当前的经济学不仅对具体的市场完全不感兴趣,而且完全被交换市场而不是商品市场充斥着(或者说是行动者生产商品的市場)。结果,White指出“不存在新古典市场理论,仅仅存在一种纯粹的交换理论。”(1990, 3)

但是即使White与市场的经济学理论决裂,他仍然深受到一些杰出的经济学家的影响。他反复提到了Marshall和Chamberlain的分析,并且广泛运用Spence的市场信号理论(例如,White 1990; Spence 1974)。White的市场理论深受Spence的影响,他认为市场是由通过参与者的信号交流而部分生产与再生产的社会结构组成。在产品市场中,公司不断了解其他公司的举动,并据此调整他们自己的行动。[245]

White主要对产品市场感兴趣的原因在于,相对于交换市场,产品市场具备工业经济的主要特性。产品市场中行动者只是某种特殊产品的买卖者其中一方,而交换市场的行动者却具备了买卖者的双重身份。股票交易即为交换市场中的典型。根据White的观点,与交换市场中行动者的双重身份相比,产品市场行动者这样一种买卖者单一身份会产生很重要的后果,包括对市场的社

会结构以及市场行动者的身份。例如,相比而言交换市场更加接近于新古典主义的理想的 market 类型,在那里,供需决定价格。

另外,交换市场一般由许多彼此认为是市场的一部分的企业组成,而且购买者也这么认为。市场社会结构中的中心机制是它的“市场表”,这种市场表按照 White 的  $W(y)$  模式来运作, $W$  代表收入,而“ $y$ ”则表示交易量。White 认为,这种表比经济学家的供需分析模式更具有现实意义。通过决定一定的产品数额,厂商可以知道生产某种产品的成本,并力图使其收入最大化。另外要说明的是,厂商并不知道消费者是如何评论他们的产品的,厂商了解的只是以何种价格在多大数额上出售何种产品。如果商人可以进行准确的计算,他们就可以为其产品在中作一个合理的定位,因此产品可以通过消费者定额、定价购买并获得认可。根据其自身的结构,市场可以分为四种类型:“似是而非型”(paradox)、“碾磨型”(grind)、“拥挤型”(crowded)、“爆炸型”(explosive)。每一种类型的市场 White 都给出了其模型,且每种类型的市场都只是在特定条件下才能存在。在 White 的著作中可以找到最接近(产品)市场的定义的论述:

市场是由各个相互监视的生产者组成的有形的小集团。来自购买方的压力为生产者提供了一面镜子,使其可以从中清醒地认识自己,而非消费者(1981:543)。

在专心致力于市场研究若干年之后,20 世纪 80 年代末到 90 年代初,White 开始将自己的注意力转向其他问题。如在《身份与控制》(1992)一书中,White 给出了有关行动的一般理论。就市场而论,该书引人入胜的地方主要在于他将早期关于市场的研究融入一个更大的理

论体系中。生产市场被看做为 White 称为“临界面”(interface)的一个实例,这里的“临界面”被界定为控制“社会分子”(social molecule)的一种特定的方法(1992,41-43)。在临界面上,行动者的个人身份通过持续的生产得以形成。但是,也可以通过不同的方式取得控制权;在所谓的“竞技场”,控制权也可以通过创造一种本质上可互换的不同的更一般化的特殊身份类型而产生。交换市场是 White 所说的“竞争市场”中最典型的例子(1992,51-52)。

在最近的《来自网络的市场》中,White 进一步发展了他的生产市场理论,并拓展了其范围。在这项研究中,White 试图了解生产市场是如何适应整个产业经济的,而不再研究单个的生产市场。White 区分了三个不同的“行动层面”,即“上游”、“生产者”和“下游”(White 2001)。上游公司主要为生产者提供支出,而生产者则向下游公司提供产出。同时,根据 White 的观点,不同商品市场之间还存在着动态的关系,因为它们可以相互替代。

### 作为网络的市场

在目前的经济社会学中,人们使用网络来分析市场比从其他视角来分析要流行的多(例如,参见已被 Smith-Doerr 与 Powell 引用的研究,此册;Lie 1997)。其主要原因在于网络分析是一种非常灵活的方法,它允许研究者自由地兼顾理论研究和经验研究。但其消极的一面在于,网络分析方法并没有发展出一种市场理论,反而构建了一种探索社会关系的一般性方法。人们为什么从事交换活动,市场在何种情况下建立的,都没有被包含在这一理论当中。但这些却是不得不增补的部分。至少 White 的  $W(y)$  模型就可以被用来与“作为网络的市场”理论作对比,因为  $W(y)$  理论对进出口比价的关注十分明显,它

决定了市场的存在与否以及行动者在何种情况下能成为市场的一分子。正如标题所示, White 的“来自网络的市场”包含了一种网络分析方法,但这种分析是对其进出口比价观点的一种补充。〔246〕

Mark Granovetter 的《求职》(1974)一书可以被看做是目前为止对市场网络研究最为成功的典范。从更一般的意义上说,这样一种经济社会学的经典研究具备以下特征:理论的创新,细心的探索,敏锐的分析。它也许是当今经济社会学界引用最多的书,就像 Granovetter 关于嵌入理论的文章是引用最多的文章一样。尽管《求职》一书写于 20 世纪 70 年代,但 Granovetter 之所以称它为“新经济社会学”,是基于以下动机:回顾以往的研究,《求职》是我所称的新经济社会学中最早的研究范例之一,它不同于以往只关注于经济的核心而忽视经济的外围因素的研究,而且挑战新古典经济理论是它的一个主要任务(Granovetter 1995: vii)。

《求职》一书尝试去分析人们就业的社会机制,这一研究是基于对波士顿一个名为牛顿的小村庄内的专业人士、技术工人和管理工人的求职行为的探讨。研究随机抽取了一个由 280 人组成的样本,进行问卷调查,并对其中的 100 人进行了深入访谈。问卷中的问题试图建立这样一种假设:他们从谁那儿获得新的就业信息?例如,Granovetter 想了解经济学家们关于“劳动力市场中每一个劳动者获得工作信息的机会是均等的”这一命题是否正确;尤其是根据效用最大化原则,“一个人获得了新的工作就能最好的表明他在找工作的过程中效用最大”这一命题是否真实。

Granovetter 的结论是,“完全劳动力市场只存在于教科书中”,理性的求职观念在人们真实的求职过程中并没有派上多大的用场(1974:

25)。一些人确实是在找工作,但可以说这并不是找到工作的关键。例如,一部分人只有在别人提供了具体的工作建议时才申请职位(“类似研究者”;大约 20%)。更进一步说,那些积极找工作的人并不一定最后能够找到最好的工作。经济学家们的求职理论忽视了一个非常重要的事实,也就是说“许多劳动力市场信息,事实上是作为其他社会过程中的副产品传播的”(52)。在许多情况下,人们关注的是关系——以至于作者断定:不管有多大能耐和优点,没有恰当的社会关系,人们在求职过程中将处于不利地位(100)。

Granovetter 的研究表明,约有 56% 的被调查者回答是通过关系找到工作的,18.8% 的人直接通过申请找到,18.8% 的人通过正式途径找工作(此群体的一半成员是通过广告)。其余的人通过其他途径找工作。经济学家们关于新的工作信息在劳动力市场中平均分布的假设显然是不成立的(其中,39.1% 的人直接从雇主那儿获得工作信息;45.3% 的人通过一层社会关系,12.5% 的人通过两层社会关系,只有 3.1% 的人通过两层以上的社会关系获得就业信息)。Granovetter 的研究中尤为重要的是,在大多数的样本中,人们往往从那些“很少”或“偶尔”联系的对象中获得就业信息(27.8% 为很少联系;55.6% 为偶尔联系;只有 16.7% 为经常联系)。他对这一现象进行了理论概括:与你关系亲密的人(强关系)都分享着同质的、有限的信息资源,因而对你的帮助甚小;相反,你偶然认识的人(弱关系)拥有着更加远的、多样化的信息源,也许对找工作更有用(对强弱关系分析的全面介绍,参见 Granovetter 1973)。Granovetter 也指出,长期从事一种工作的人比那些经常更换工作的人更难找到新工作。

Granovetter 对劳动力市场的分析与其论文导

师 White 的《机会链》(1970) 中的分析存在很大差异。White 认为, 当一个人获得了一份新的工作, 就产生了另一个工作机会, 也导致一个新的工作空缺而需要人填补。简而言之, 当一个人获得了一份新的工作时, 就引发了劳动力市场的一次调整, 这是单个个体所意识不到的。被证实与 Granovetter 在《求职》中所得出的结论相反, White 的“空缺链”理论显然在劳动力市场中有相当大的解释力, 但并不意味着可以解释所有的现象。据调查, 44.9% 的被调查者通过替代别人来获得一份新的工作; 35.3% 的职位是全新的; 19.9% 的职位是新的, 但类似的职位以前就有。

还应指出, 1995 年, 当 Granovetter 的研究著作再版时, 作者指出, 新的证据再次证明了他 1974 年得出的结论, 即通过网络提供信息来求职的现象十分普遍(美国, 45%; 日本, 70% 至 75%; Granovetter 1995c: 139 - 41), 他还指出, 过去几十年间, 经济学家们的研究一直忽视了这个事实, 而坚持他们的理性求职理论。〔247〕

早期的有关市场的网络研究中, 值得一提的是 Wayne Baker。Baker 在他的博士论文《作为网络的市场》一文中, 做出了对市场的社会学原理的理论性论证和实证分析。Baker 认为, 经济学家对市场的分析是含糊不清的: “自从市场作为典型被假定——而非被研究时——为某种特定的形态, 大多数经济学家都含糊地把市场描述为‘毫无特色的平面’。”(Baker 1981: 211) 然而事实上, 市场并不都是一样的, 而是由各种不同的方式社会性地构建起来的。分析市场的结构成为“市场作为网络”这一中层理论的主要任务(183)。

如何在网络分析的帮助下进行实际操作, 在 Baker 的论文的经验部分阐述得十分清楚, 这一部分被单独出版(1984; 也可参见 Baker 与

Iyer [1922] 的一个数学解释)。通过使用来自国家安全市场的经验资料, Baker 指出, 至少可以区分出两种市场网络类型: 小而关系紧密的网络和大而关系松散、异质性强的网络。在这一基础上, Baker 认为, 把市场看做一个无异质性的整体的经济视角是一种误导。

但 Baker 也试图表明, 市场的社会结构对市场运行有一定的影响。为此, 他考察了自由市场的价格变动。他发现, 在价格变动性上分散且规模比较大的网络比小而关系紧密的网络要大得多, 他推断“社会结构模式在很大程度上影响了价格变动的方向与强度”(1984: 803)。同时 Baker 的研究反驳了主流经济学的一个观点, 即庞大的市场行为主体会带来市场的完善。

第三个关于市场运行方式的重要网络研究当属 Brian Uzzi 的《公司内网络的社会结构与竞争: 嵌入的矛盾》(1997; 参见 Uzzi 1996)。通过在纽约服装业的 20 多家公司内部进行人种学的研究, Uzzi 发现这些公司都倾向于把他们的市场互动划分为“市场关系”和“亲密或特殊的关系”(Uzzi 1997: 41)。根据作者的分析, 市场关系或多或少地能够与一般经济分析中的关系相符合, 但亲密或特殊的关系则接近于 Granovetter 的“嵌入理论”的观点。“市场关系”不仅比“亲密的或特殊的关系”更普遍, 也被认为不那么重要。“嵌入关系”在以下情况尤为重要: 当信任十分重要时; 当某些非常有用的信息不得不传递出去时; 当某些需要共同解决的问题急需处理时。

Uzzi 将其研究阐述如下: 为了能够成功地进行商业运作, 不能仅仅依赖于市场关系(如经济学家阐述的), 也不能仅仅依赖于嵌入关系(如社会学家阐述的), 而需要两者的结合。理想状态是市场关系和嵌入关系二者之间取得平衡或把二者结合起来形成一种“整合的网络”



(integrated network)。市场关系过多则导致“嵌入不足的网络”(underembedded network)，而嵌入关系过多则导致“过度嵌入网络”(overembedded network)。例如，一个嵌入关系过多的公司就很难获得新的信息。

Uzzi 从利益分析的角度对其发现作了阐述：公司的行动者既不是自私的，也不是利他的；他们在自身利益与合作之间举棋不定。完全假设个体是天生自私的或合作的都过于简单，因为同一个体随着网络中的对象不同可以同时扮演“自私的”与“合作的”两种角色(1997: 42)。作者认为，合作行为有时是一种满足利益需求的方式，而这种利益仅仅依靠行为者自身是很难达到的。同时也增加了分析的复杂性：“行动者之间的多重关系使得资产和利益等这些通过市场联系并不容易流通的因素实现了相互协商。”(50)但是这并不简单地意味着行动者一种利益实现方式的转变，或者从市场关系转向嵌入性关系。Uzzi 讨论的一个案例中，公司的所有者决定把公司的业务移到亚洲，不过他仍然履行在纽约的契约性义务。从中我们可以清楚地看出，嵌入性关系能获得抑制自我利益的自身动态性。

### 作为场域一部分的市场 (Bourdieu 及其他人)

还有一种关于市场如何运作的理论还未得到应有的关注和讨论，Bourdieu 在他的《经济人类学原理》(2000: 233 - 270 与本册的第4章；更早的一个版本，可参见 Bourdieu 1997) 中对此进行了简明的纲要性的阐释。其论述主要基于以下两种观点：经济生活主要是行动者与特定惯习在经济场域的结合；市场深受场域属性的影响。如果我们用一个行业作比方，经济场域

可以是公司、产业、国家或整个世界。经济场域的结构包括了公司之间的权力关系，这种关系通过各种资本的结合来加以维持，如金融资本、技术资本、社会资本等。其中一些公司占支配地位，另一些处于被支配地位，他们之间一直充满了竞争。在这一场域之外发生的一切也对一个行业内部的斗争产生重要作用，尤其是国家有强大的力量去影响经济场域的内部行动。[248]

市场被概念化为场域的一部分，并由市场的动力机制所支配。例如，价格是由该场域的结构所决定的，而非其他。“价格不能决定整体结构，而整体结构能决定价格”(Bourdieu 2000: 240)。Bourdieu 认为，Granovetter 和 White 的市场理论都有错误，因为他们忽视了场域结构对市场的影响；他们提出“互动视野”而非“结构视野”。Bourdieu 关于市场的观点，最典型的莫过于其《经济人类学原理》中的论述：

人们所说的市场是两个相互竞争的行动者之间的交换关系的总和。正如 Simmel 所说，这些“相互作用”建立在一种“非直接的冲突”的基础上，即依赖于通过权力关系建构起来的场域结构。该场域内的行动者往往不同程度地强化着这种权力关系，他们往往变相使用所能运用的权力，尤其是控制和操纵国家的权力。(Bourdieu, 本册: 81)

在《经济人类学原理》中，Bourdieu 提到了 Neil Fligstein 的研究，并认为他们俩的观点存在着十分相似的地方。Fligstein 在《作为政治的市场》一文中作出了其关于市场的最重要的阐述。例如，他指出：“我的市场观点与组织场域的思想大致一样，市场仅仅是由彼此之间因势而为、相互作用的公司组成的。”(1996: 663；参见 Fligstein 2001: 67 - 78) Fligstein 也赞成 Bourdieu 的观点，认为用网络分析方法来研究市场的尝试

并不尽如人意，因为网络分析法仅仅关注社会互动。他认为，网络分析方法未能考虑到政治在市场中的作用、行动者自身的观点以及市场作为社会制度所具备的特征。

Fligstein 认为，市场是一种社会环境，在这里，商品以货币价格形式进行交易，这种社会环境只有在“产权”、“治理结构”和“交换规则”三个因素同时存在时才得以形成。“产权”即决定谁有权获得公司利润的社会关系；“治理结构”由如何组织公司、怎样合作、如何竞争等规则组成；“交换规则”规定交换在何种情况下发生，谁能参与交换等。

如 Bourdieu 和韦伯一样，Fligstein 也强调了市场中竞争与冲突的作用，但他对这种分析作了一些补充，他提出了试图降低公司间的竞争所带来的影响，公司的生产动力是什么，现代产品市场到底是怎样等等（1996：657），Fligstein 市场理论的基本原则是寻找这样一种稳定（亦可见于 Fligstein，本册），《作为政治的市场》一文中包含了许多与此原则相关的经验性命题。例如，他提出，一方面，国家通常尽力稳定市场、消除竞争，但国家的举措会不经意间带来社会失序（并且恢复竞争）；另一个命题是，当某一领域内的最大规模的公司无法实现自我增长时，市场危机就会随之而来，同时伴随着的是组织间的权力之争。现存的市场形态也可能会因外部因素的影响而发生改变，如经济危机和其他公司的侵入。

看起来，Bourdieu 和 Fligstein 的理论都似乎有些过于条条框框。因此需要强调的是，两位作者都对具体的市场进行了经验性研究。例如，Bourdieu 分析了法国的家政服务市场（Bourdieu 2000）。在这些研究当中，通过大量经验资料对相关领域进行了阐述，这使 Bourdieu 的解释框架更为生动，并表现出作为市场分析工具的巨大

潜力。Fligstein 以欧盟统一市场为研究对象，阐述了分析“财产权”、“治理结构”和“交易规则”的重要性（Fligstein 与 Mara-Drita 1996；Fligstein 与 Stone Sweet 2001）。公司如何控制市场竞争、国家通过何种方式来塑造市场等问题在 Fligstein 对 20 世纪美国大公司的演进过程的研究中也占据了很重要的分量。〔249〕

## 市场社会学优缺点的总体性评价

本章基于如下观察展开论述：当代经济学家和社会学家们都没有提出过一个令人满意的市场理论；促使这种讨论的一种方式则是引入市场的历史资料。当人们研究具体的市场时，我们会清楚地看到，市场在历史发展过程中是以极其不同的方式得以建构。有内部市场也有外部市场；有国内市场也有国际市场；既有精英消费市场也有大众市场。在早期，政治权威开始在他们管辖范围内监督市场运作，而现代国家却肩负着大力推进经济发展的重任。最后，利益观念能够阐明市场的结构和功能的各个方面。

20 世纪 80 年代，社会学家们开始研究市场，今天我们可以概括出研究的进展状况，包括已经完成了什么以及什么仍然未被解决等。例如那种认为社会关系是市场存在的一个关键因素的说法。这种观点已经得到充分的证明。尤其是在这种情况下，即使 Bourdieu 与 Fligstein 的观点是正确的——即认为这种研究类型一般倾向于忽略政府的作用和结构的力量——网络分析仍然是一种非常有用的工具。韦伯、Bourdieu、Fligstein 这些社会学家们已经关注利益的概念，相反，在 White 和 Granovetter 的著作中，利益的概念是含糊不清的，而不是明晰的。

但是社会学家们很少探讨市场的某些方面。其中一方面就是关于市场的流行观念与思想体

系。另一个就是价格是如何被设定。自从 Adam Smith 在《国富论》中对重商主义进行批判以来,在官方的经济学思想领域中,市场也是有波动的。同时出现了一些对近来经济思想体系进行的社会学研究。例如新自由主义(例如, Campbell 与 Pedersen 2001; Babb 与 Fourcade Gourinchas 2003)。但是总体上看,当代社会学文献中缺乏的是对媒体和教科书中市场的代表性研究,或者更一般的说,缺乏的是对在现代资本主义社会中,市场在经济社会化过程中扮演何种角色的研究。

类似的,也存在一些关于价格是如何设定的社会学研究。但是这里存在一些有启发性的例外(instructive)。例如在经典著作中,韦伯指出,固定价格是被浸礼会(Baptists)和贵格会(Quakers)所倡导的(韦伯[1920]1946,312;参见 Kent 1983)。人们可能在《经济与社会》中发现有意义的陈述:“货币价格是利益冲突和妥协的结果,因而也是权力聚集的结果。”(韦伯[1922]1978:108)韦伯进一步指出:“价格是斗争的结果,价格仅作为在这种利益斗争中估算相对机会数量的计算工具。(108)”在对19世纪美国电子工业的价格设定的研究中,可以发现当代人做出这些论述的尝试与努力(Yakubovich 与 Granovetter 2001)。在这个研究中,韦伯关于价格是权力聚集和斗争的结果的关系被作为典范而得到充实。

Granovetter 也用嵌入性理论去分析价格的黏性(stickiness)(例如,Granovetter 与 Swedberg 2001:13-14;亦可参见 Uzzi 与 Lancaster 2004)。另外经济社会学家们也开始研究固定价格、地位如何影响价格以及价格如何用不同的拍卖方式来决定(例如,Smith 1989; Podolny 1992; Baker 与 Faulkner 1993)。需要进一步指出的是,很长一段时间在美国计算机行业中人们

单凭经验来决定价格:三倍于生产成本(MacKenzie 1996:53)。

最后,表面上看起来当代的货币社会学已经取得了很多有意义的发展,但是还需要与市场分析有更紧密的联系(参见 Dodd 1994; Ingham 1998; Zelizer 1994/2001)。与各种市场相联系的货币和相关金融工具——交易单、股份、选择权等——也出现了。在货币的帮助下,从物物交换到现代交易的每一步都深深地影响了市场的结构,许多其他金融改革也是如此。但是如今的货币社会学太关注货币了,以至于很少关注货币与市场的关系。例如需要深入探讨的是新的货币形式是如何推进新市场的建立以及货币的形式本身是如何转变的,即从原始的信贷形式到新的流动性不断变更的金融工具(参见 Baker 1987; Stinchcombe 与 Carruthers 1999)。用另外一种方法表达最后一点,就是货币社会学不仅研究传统的货币对社会关系的影响,同时关注于货币这样一种被用于满足经济权力需要的动态的和不断变化的制度。总之,货币和市场相互交融。【250】

## 注释

①本章不同于“作为社会结构的市場”(这一章可见于《经济社会学手册》第一版)中所讲的内容,这主要表现为本章对历史进程中市场的角色投入了更多的关注。同时本章也认为,市场的社会学理论不仅需要论述“社会结构”,同时还要关注“利益”。最终,仅仅致力于经济学家的市场理论的学术空间越来越小了。说到有帮助的评论,我想特别感谢 Neil Smelser, Alejandro Portes 和 William Haller。

②参见 Swedberg 1994; 此种解释的更新版本,请参见第5章中的“经济社会学的规则”(Swedberg 2003b)

(许继 初译 陈科科 李红 吕文教 译校)

## 参考文献

- Abolafia, Mitchel. 1984. "Structured Anarchy: Formal Organization in the Commodity Futures Industry." Pp. 129-50 in *The Social Dynamics of Financial Markets*, ed. Patricia Adler and Peter Adler. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- . 1996. *Making Markets: Opportunism and Restraint on Wall Street*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1998. "Markets as Culture: An Ethnographic Approach." Pp. 69-85 in *The Laws of the Markets*, ed. Michel Callon. Oxford: Blackwell.
- Arrow, Kenneth. 1998. "What Has Economics to Say about Racial Discrimination?" *Journal of Economic Perspectives* 12(2): 91-100.
- Aspers, Patrik. 2001a. "A Market in Vogue: Fashion Photography in Sweden." *European Societies* 3:1-22.
- . 2001b. *A Market in Vogue: A Study of Fashion Photography in Sweden*. Stockholm: City University Press.
- Azarian, Reza. 2003. "The General Sociology of Harrison White." Ph.D. diss., Department of Sociology, Stockholm University.
- Babb, Sarah, and Marion Fourcade Gourinchas. 2003. "Neoliberalism in Four Countries." *American Journal of Sociology* 108:533-79.
- Baker, Wayne. 1981. "Markets as Networks: A Multimethod Study of Trading Networks in a Securities Market." Ph.D. diss., Department of Sociology, Northwestern University.
- . 1984. "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89: 775-811.
- . 1987. "What Is Money? A Social Structural Interpretation." Pp. 85-108 in *Interorganizational Relations*, ed. Mark Mizrahi and Michael Schwartz. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baker, Wayne, and Robert Faulkner. 1993. "The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry." *American Sociological Review* 58:837-60.
- Baker, Wayne, and Ananth Iyer. 1992. "Information Networks and Corporate Behavior." *Journal of Mathematical Sociology* 16:305-32.
- Barber, Bernard. 1977. "The Absolutization of the Market: Some Notes on How We Got from There to Here." Pp. 15-31 in *Markets and Morals*, ed. Gerald Dworkin, Gordon Bermant, and Peter G. Brown. New York: John Wiley and Sons.
- Barzel, Yoram. 2002. *A Theory of the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Benet, Francisco. [1957] 1971. "Explosive Markets: The Berber Highlands." Pp. 188-217 in *Trade and Market in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad Arensberg, and Harry Pearson. Chicago: Henry Regnery.
- Berg, Ivar, and Arne Kalleberg, eds. 2001. *Sourcebook of Labor Markets: Evolving Structures and Processes*. New York: Kluwer.
- Berman, Harold. 1983. "Mercantile Law." Pp. 333-56 in *Law and Revolution: The Formation of the Western Legal Tradition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Block, Fred. 1977. *The Origins of International Economic Disorder: A Study of the United States International Monetary Policy from World War II to the Present*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Boorstin, Daniel. 1974. *The Americans: The Democratic Experience*. New York: Vintage.
- Bourdieu, Pierre. 1997. "Le champ économique." *Actes de la recherche en sciences sociales* 119:48-66.
- . 2000. *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil.
- . 2001. *Contre-feux 2. Pour un mouvement social européen*. Paris: Raisons d'Agir Editions.
- Braudel, Fernand. [1979] 1985. *Civilization and Capitalism, Fifteenth-Eighteenth Century*. 3 vols. London: Fontana Press.
- Brewer, John, and Roy Porter, eds. 1993. *Consumption and the World of Goods*. London: Routledge.
- Brown, Norman O. 1947. *Hermes the Thief: The Evolution of a Myth*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Callon, Michel, ed. 1998. *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell.
- Cameron, Rondo. 1993. *A Concise Economic History of the World: From Paleolithic Times to the Present*. 2d ed. Oxford: Oxford University Press.
- Camp, John. 1986. *The Athenian Agora: Excavations in the Heart of Classical Athens*. London: Thames and Hudson.
- Campbell, John, and Ove Pedersen, eds. 2001. *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*. Princeton: Princeton University Press.
- Castells, Manuel. 1996. *The Rise of the Network Society*. Oxford: Blackwell.
- Chandler, Alfred. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1984. "The Emergence of Managerial Capitalism." *Business History Review* 58:473-503.
- Clarke, David. 1987. "Trade and Industry in Barbarian Europe till Roman Times." Pp. 1-70 in vol. 2 of *The Cambridge Economic History*, ed. M. M. Postan and Edward Miller. Cambridge: Cambridge University Press.
- Collins, Randall. 1990. "Market Dynamics as the Engine of Historical Change." *Sociological Theory* 8:111-35.
- Coser, Lewis. 1972. "The Alien as a Servant: Court Jews and Christian Renegades." *American Sociological Review* 37:574-81.
- Curtin, Philip. 1984. *Cross-Cultural Trade in World History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- DiMaggio, Paul, and Joseph Cohen. "Information Inequality and Network Externalities: A Comparative



- Study of the Diffusion of the Television and the Internet." Forthcoming. In *The Economic Sociology of Capitalism*, ed. Victor Nee and Richard Swedberg.
- Dodd, Nigel. 1994. *The Sociology of Money: Economics, Reason, and Contemporary Society*. Cambridge: Polity Press.
- Farkas, George, and Paula England, eds. 1988. *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*. New York: Plenum Press.
- Fine, Ben, and Ellen Leopold. 1990. "Consumerism and the Industrial Revolution." *Social History* 15:151-79.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Market Institutions." *American Sociological Review* 61:656-73.
- . 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil, and Iona Mara-Drita. 1996. "How to Make a Market: Reflections on the Attempt to Create a Single Unitary Market in the European Community." *American Journal of Sociology* 102: 1-33.
- Fligstein, Neil, and Alec Stone Sweet. 2001. "Institutionalizing the Treaty of Rome." Pp. 29-55 in *The Institutionalization of Europe*, ed. Alec Stone Sweet, Wayne Sandholtz, and Neil Fligstein. Oxford: Oxford University Press.
- Garcia, Marie-France. 1986. "La construction sociale d'un marché parfait: Le marché au Cadran de Fontaines-en-Sologne." *Actes de la recherche en sciences sociales* 65:2-13.
- Gerschenkron, Alexander. 1971. "Mercator Gloriosus." Review of John Hicks, *A Theory of Economic History*. *Economic History Review* 24:653-66.
- Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78:1360-80.
- . 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1986. "Labor Mobility, Internal Markets, and Job Matching: A Comparison of Sociological and Economic Approaches." *Research in Social Stratification and Mobility* 5:3-39.
- . 1988. "The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View." Pp. 187-216 in *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, ed. George Farkas and Paula England. New York: Plenum Press.
- . 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Granovetter, Mark, and Richard Swedberg, eds. 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2d ed. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Greif, Avner. 1989. "Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders." *Journal of Economic History* 49:857-82.
- Fleckscher, Eli. [1931] 1994. *Mercantilism*. 2 vols. London: Routledge.
- Hicks, John. 1969. *A Theory of Economic History*. Oxford: Oxford University Press.
- Hintze, Otto. [1929] 1975. "Economics and Politics in the Age of Modern Capitalism." Pp. 422-52 in *The Historical Essays of Otto Hintze*, ed. Felix Gilbert. Oxford: Oxford University Press.
- Hirschman, Albert O. [1945] 1980. *National Power and the Structure of Foreign Trade*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Huvelin, P. 1897. *Essai historique sur le droit des marchés et foires*. Paris: Arthur Rousseau.
- Ingham, Geoffrey. 1998. "On the Underdevelopment of 'The Sociology of Money.'" *Acta Sociologica* 41: 3-18.
- Kent, Stephen. 1983. "The Quaker Ethic and the Fixed Price Policy: Weber and Beyond." *Sociological Inquiry* 53 (winter): 16-32.
- Knorr-Cetina, Karin, and Urs Brügger. 2002. "Global Macrostructures: The Virtual Societies of Financial Markets." *American Journal of Sociology* 107: 905-50.
- Kuznets, Simon. 1966. *Modern Economic Growth: Rate, Structure, and Spread*. New Haven: Yale University Press.
- Lestition, Steven. 2000. "Historical Preface to Max Weber, 'Stock and Commodity Exchanges.'" *Theory and Society* 29:289-304.
- Lie, John. 1997. "Sociology of Markets." *Annual Review of Sociology* 23:341-60.
- Lopez, Robert. 1976. *The Commercial Revolution of the Middle Ages, 950-1350*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MacKenzie, Donald. 1996. "Economic and Sociological Explanations of Technological Change." Pp. 49-65 in *Knowing Machines: Essays on Technical Change*, ed. Donald MacKenzie. Cambridge: MIT Press.
- . 2000. "Fear in the Markets." *London Review of Books*, April 13, 31-32.
- Macneil, Ian. 1978. "Contracts: Adjustment of Long-Term Economic Relations under Classical, Neoclassical, and Relational Contract Law." *Northwestern University Law Review* 72:854-905.
- Marshall, Alfred. [1920] 1961. *Principles of Economics*. 9th (variorum) ed. 2 vols. London: Macmillan.
- Marx, Karl. [1867] 1906. *Capital: A Critique of Political Economy*. New York: Modern Library.
- Marx, Karl, and Friedrich Engels. [1848] 1978. "Manifesto of the Communist Party." Pp. 473-500 in *The Marx-Engels Reader*, ed. Robert C. Tucker. 2d ed. New York: W. W. Norton.
- McKendrick, Neil. 1982. "The Consumer Revolution of Eighteenth-Century England." Pp. 9-196 in *The Birth of a Consumer Society*, by Neil McKendrick, John Brewer, and J. H. Plumb. London: Europa.
- 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.
- Miller, Michael. 1981. *The Bon Marché: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869-1920*. Princeton: Princeton University Press.
- Mokyr, Joel. 1993. "Editor's Introduction: The New Economic History and the Industrial Revolution." Pp. 1-131 in *The British Industrial Revolution: An Economic Perspective*, ed. Joel Mokyr. Boulder, Colo.: Westview Press.
- North, Douglass. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton.
- Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- Orlove, Benjamin. 1986. "Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competetive Approaches." *Current Anthropology* 27:85-106.
- Parsons, Talcott, and Neil J. Smelser. 1956. *Economy and Society: A Study in the Integration of Economic and Social Theory*. New York: Free Press.
- Podolny, Joel. 1992. "A Status-Based Model of Market Competition." *American Journal of Sociology* 98: 829-72.
- Polanyi, Karl. [1944] 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- . [1947] 1971a. "Our Obsolete Market Mentality." Pp. 59-77 in *Primitive, Archaic, and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*, ed. George Dalton. Boston: Beacon Press.
- . [1957] 1971b. "The Economy as Instituted Process." Pp. 243-69 in *Trade and Market in the Early Empires*, ed. Karl Polanyi, Conrad Arensberg, and Harry Pearson. Chicago: Henry Regnery.
- Polanyi, Karl, Conrad Arensberg, and Harry Pearson, eds. [1957] 1971. *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery.
- Roy, William. 1997. *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Sachs, Jeffrey. 2000. "Notes on a New Sociology of Economic Development." Pp. 29-43 in *Culture Matters: How Values Shape Human Progress*, ed. Lawrence Harrison and Samuel Huntington. New York: Basic Books.
- Schmoller, Gustav. [1884] 1902. *The Mercantile System and Its Historical Significance*. New York: Macmillan.
- Schudson, Michael. 1984. *Advertising, the Uneasy Persuasion: Its Dubious Impact on American Society*. New York: Basic Books.
- Schumpeter, Joseph A. 1954. *History of Economic Analysis*. London: Allen and Unwin.
- Shoup, Lawrence, and William Minter. 1977. *Imperial Brain Trust: The Council on Foreign Relations and United States Foreign Policy*. New York: Monthly Review Press.
- Simmel, Georg. [1907] 1978. *The Philosophy of Money*. Trans. Tom Bottomore and David Frisby. London: Routledge.
- Smith, Adam. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 2 vols. Oxford: Oxford University Press.
- Smith, Charles. 1989. *Auctions: The Social Construction of Value*. Cambridge: Polity Press.
- Solow, Robert. 1990. *The Labor Market as a Social Institution*. Cambridge, Mass.: Blackwell.
- Sombart, Werner. 1902-27. *Der moderne Kapitalismus*. 3 vols. Leipzig: Duncker und Humblot.
- Spence, Michael. 1974. *Market Signaling: The Informational Structure of Hiring and Related Processes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Stinchcombe, Arthur, and Bruce Carruthers. 1999. "The Social Structure of Liquidity: Flexibility, Markets, and States." *Theory and Society* 28:353-82.
- Styles, John. 1993. "Manufacturing, Consumption, and Design in Eighteenth-Century England." Pp. 527-54 in *Consumption and the World of Goods*, ed. John Brewer and Roy Porter. London: Routledge.
- Swedberg, Richard. 1994. "Markets as Social Structures." Pp. 255-82 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- . 2000. "Afterword: The Role of the Market in Max Weber's Work." *Theory and Society* 29:373-84.
- . 2003a. "The Case for an Economic Sociology of Law." *Theory and Society* 32:1-37.
- . 2003b. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Thompson, Homer A., and R. E. Wycherley. 1972. *The Agora of Athens*. Athenian Agora, vol. 14. Princeton: American School of Classical Studies at Athens.
- Tilly, Chris, and Charles Tilly. 1994. "Capitalist Work and Labor Markets." Pp. 283-312 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Toynbee, Arnold. [1884] 1969. *Toynbee's Industrial Revolution: A Reprint of Lectures on the Industrial Revolution*. New York: David and Charles.
- Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61:674-98.
- . 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42:35-67.
- Uzzi, Brian, and Ryon Lancaster. 2004. "Social Embeddedness and Price Formation." *American Sociological Review* 69:319-44.
- Verlinden, O. 1963. "Markets and Fairs." Pp. 119-53 in vol. 3 of *Cambridge Economic History of Europe*, ed. M. M. Postan and E. E. Rich. Cambridge: Cambridge University Press.
- Veyne, Paul. 1990. *Bread and Roses*. London: Penguin.
- Weber, Max. [1920] 1946. "The Protestant Sects and the Spirit of Capitalism." Pp. 302-22 in *From Max*

- Weber, ed. and trans. Hans Gerth and C. Wright Mills. Oxford: Oxford University Press.
- . [1904–5] 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Trans. Talcott Parsons. New York: Charles Scribner's Sons.
- . [1922] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Trans. Ephraim Fischhoff et al. 2 vols. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . [1923] 1981. *General Economic History*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.
- . [1898] 1990. *Grundriss zu den Vorlesungen über Allgemeine ("theoretische") Nationalökonomie*. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- . 1999. *Max Weber Gesamtausgabe*. Pt. 1, vol. 5, *Börsenwesen. Schriften und Reden 1893–1898*. 2 half vols. Tübingen: J.C.B. Mohr.
- . [1894–96] 2000. "Stock and Commodity Exchanges [*Die Börse* (1894)], Commerce on the Stock and Commodity Exchanges [*Die Börsenverkehr*]." *Theory and Society* 29:305–38, 339–71.
- White, Harrison C. 1970. *Chains of Opportunity: System Models of Mobility in Organizations*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87:517–47.
- . 1990. "Interview: Harrison C. White." Pp. 78–95 in *Economics and Sociology*, by Richard Swed-Press.
- . 2001. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.
- White, Harrison, and Robert Eccles. 1987. "Producers' Markets." Pp. 984–86 in vol. 3 of *The New Palgrave Dictionary: A Dictionary of Economic Theory and Doctrine*, ed. John Eatwell et al. London: Macmillan.
- Wood, Robert. 1986. *From Marshall Plan to Debt Crisis: Foreign Aid Development Choices in the World Economy*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Wycherley, R. E. 1976. *How the Greeks Built Cities*. 2d ed. New York: W. W. Norton.
- Yakubovich, Valery, and Mark Granovetter. 2001. "Electric Charges: The Social Construction of Rate Systems." University of Pennsylvania Working Papers in Economic Sociology.
- Zelizer, Viviana. 1979. *Morals and Markets: The Development of Life Insurance in the United States*. New York: Columbia University Press.
- . 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.
- . 2001. "Money, Sociology of." Pp. 9991–94 in vol. 15 of *International Encyclopaedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul Baltes. Amsterdam: Elsevier.

# 第 12 章 劳工市场与工会社会学

沃尔夫冈·施特雷克  
(Wolfgang Streeck)

这一章讨论工会与劳工市场的关系,但不试图对这两者当中任何一个进行综合性描述。第一部分,“社会学研究和理论中的劳工市场和工会”,考察那些展示了或者潜在展示了有关这一主题的经济社会学视角的核心概念和研究传统。紧跟其后,系统讨论了工会主义和不同类型的劳工市场中的供求互动之间的联系,这导致了植根于历史的有关劳工市场和工会的类型学及有关工会与政治、工会与经济之间的关系的研究(“劳工市场与工会:介于经济与社会之间”)。接着,对不同发达工业国家的现代工会、劳工市场和福利状况的共同演化作了程式化的历史性描述。本章以对后工业时代的劳工市场和工会的未来的可靠推测作为结束(“工会的兴起与衰弱”)。

本章不可避免地涉及了不同学科的研究领域。经济社会学家已经指出了功能性扩散的劳工市场的运作以及创建具有延展性的沟通与互惠义务网络的个体间非契约性关系的重要意义,也强调了功能特殊的、产生于劳工市场的契约性雇佣关系在该网络中的嵌入问题。但经济社会学家也承认那些规范劳工市场的正式制度很大程度上解释了经济效用理论(表 1)。作为集体行动者的工会也不经常出现在经济社会学中。<sup>①</sup>尽管植根于同样的构成劳工市场基础的非正式社会结构中,根据工会是在功能扩散的政治学背景中还是在功能明确的经济学背景中被考察,其一方面可归于政治社会学和政治科学,另一方面又可归于产业关系学。〔254〕

表 1 根据行动水平和社会关系类型划分的研究劳工市场和工会的学科

行动水平	社会关系类型	
	功能扩散的、非契约型的	功能明确的、契约型的
个体行动	经济社会学	(劳工)经济学
集体行动	政治社会学、政治学	产业关系学

## 社会学研究和理论中的劳工市场和工会

### 劳工市场社会学

历史社会学已经探究了现代早期自由劳工

市场的兴起(有关这方面的概述参见 Tilly 和 Tilly 1994: 286 ~ 291),而最近主流社会学研究已经集中于不同需求度的工作在个体中的结构性分配(Berg 1981; Coleman 1991; Granovetter 和 Tilly 1988; Tilly 和 Tilly 1994)。一方面,这似乎是受有关平等和机会公平的政治与公民事务所推动,尤



其是与女性雇员比率上升和女权运动的兴起,特别是美国,与由种族和民族引起的社会与经济上的歧视的讨论相关。当前很多关于劳工市场的社会学著述与社会分层的著述有重叠,而且使用类似经验主义的研究技术(Kalleberg 和 Sørensen 1979; Sørensen 1977)。它也和关于大型等级结构组织中地位分配的社会学研究接近(Clegg 和 Dunkerley 1980; Baron 和 Bielby 1980)。

通常,社会学研究和理论认为劳工市场并非一个真正的市场,从某种意义上说,它是一种配置劳动力的供给与需求的普遍的、非个人的、不分肤色和性别的机制。<sup>②</sup>经济学理论被假定支持这一说法。经济学理论假设:除非价格结构被干涉,否则从他们为劳动建立一个均衡价格的意义上说,劳工市场不仅是透明的——在均衡价格下所有想要工作的人都被雇用,所有想要雇用别人的人都能找到愿意为其工作的人——而且工资和获得雇用的机会可以是或者确实应该是只由工人们的边际产出和雇主们的边际成本所决定的。通常社会学家们试图表明自由劳工市场是非万能的、不被控制的,既不自由也不公平的劳工市场。如果缺乏正确的干预,而又没有社会公正的话,由劳工市场或者等级性工作组织引发的社会分层很可能与社会整合和政治稳定的基本需求不一致。〔255〕

经济学家和社会学家看待劳工市场的一个主要区别是前者主要关注效率问题,即对工作与工人做最理想的分配,而后者,从根本上说,更关注公平问题。对于经济学家们,如果雇佣仅仅受到那些与工人工作表现的特征的影响,那么这种效率状况是令人满意的。然而社会学家们可能认为结果并不是公平的,如果根据工人表现的特征的分配结果是由权力、家庭与阶层、种族出身等诸如此类的因素所决定。另一方面,即使社会学研究能够证实雇用机会受到与个人

能力完全不相关的因素的影响,比如招矿工或公车司机也要考虑工人肤色因素,而经济学家们通过把歧视纳入到雇主的偏好中去,仍然可以保留一个有效率的自由的市场概念(Becker 1957)。

同时,经济社会学家也认为劳工市场不仅仅不是经济学家们所认为的那种市场,而且即使他们真的是的话,它们也将不会起作用。有关劳工市场的最主要的社会学著作强调独特的、个人的社会关系或弱关系(Granovetter 1973)对于人们操纵大规模联系或“网络”的重要意义。这些弱关系位于劳动力市场交易之下并且引导、建构、限制和促进市场参与者的理性策略行为。换句话说,虽然在宽泛的定义上,认识到个体寻找雇用机会或者尝试雇用别人,从而力求使个人效用最大化,社会学家们仍坚持认为个体只有在社会关系的情境下形成并调解个人效用最大化,而社会关系迫使他们按照符合社会性的而非经济性的规则来行动。这是因为只有通过社会关系,潜在的雇佣者和被雇佣者才能获得并且评价关系重大的彼此信息和工作信息。这同样适用于信任的不可或缺的建立,在那里,交易可以扩展到出乎一方的预料,或者合同的建立必须以他方持续的诚意为前提。<sup>③</sup>

尽管社会关系网络是构成所有劳动力交易的基础,但是它们不是,也不能是为了发挥市场功能的目的而建立。相反的,社会关系网络被互动关系逻辑和社会整合所控制,社会整合以一系列共享的规范性理解为先决条件,包括对古尔德纳(Gouldner 1961)所称的互惠规则的至少是些许的赞同。个体追求的理性个人主义被认为是规范性认同,并且似乎在资本主义社会还是非常强烈的规范性认同。在这些资本主义社会中,市场参与者追求他们的利益被认为是社会性合法的。同时,网络参与者之间持续的、对市场运行很关键的非正式关系,要求理性个人主义不能被驱使

超越任何一个个体都可以合理地假设其他的个体都是欺诈的机会主义者这样一个点 (Williamson 1979, 1994)。事实上,不是那些不看重名誉的行动者,而是机会主义者很可能最终被从他们所属的信任度高的行动和交易圈子中排除。缺乏别人信任的行动者不被要求提供信息,这意味着他们不能在交换中获得别人的信息 (Blau 1964),并且如果他们的名声预示他们会对合作的条款不断地进行谈判,那么他们将不可能被雇用。

在有关劳工市场的社会学著作中,社会网络不仅用于解释个体是如何找到工作的,而且用以说明为什么特定的工作被认为只对一定的人群合适以及为什么在某些职业中有些群体人数偏多,而有些则偏少。<sup>④</sup>这里的解释逻辑经常涉及一个历史性的起点,例如,一个特殊行业的劳动力迁入者中,某一特定群体参与率偏高多少是有些偶然的。久而久之,这就形成了社会模式,因为工人们更喜欢和自己的亲戚朋友一起工作,人事经理想要限制寻找工人的成本和在经济表现中将工人之间的非正式社会控制纳入其中,而管理者更愿意工作群体是社会同质的,以便简化交流和避免工作场所的民族冲突。一旦此类模式建立起来,这就假定了一个非正式制度的性质,从这个制度中行动者只有通过努力和一定代价才能偏离正式规则。这种经济行为的嵌入现象和当前社会关系中的“理性”经济决策,连同它们特有的关于怀疑与信任、不确定、正式强制力量缺乏的非正式共同信任机制以及诸如此类的动力机制,可以用来解释范围宽广的现象:从俄国牙科医生主要是女性而德国主要是男性,到比如美国对多民族社会的种族歧视。〔256〕

进入社会网络的途径几乎都是被人为限定,而不是平等分配的。的确,“社会资本”(Bou-

rieu 2000)这个概念被设计出来以强调高的市场价值和不公平分配的非正式社会关系。社会学关于社会资本对劳工市场的成功及职业获得的作用的观察可能是为了迎合政治干预而产生的,要么为了重新分配社会资本,要么为了抵消社会资本的影响。这类干预的例子是确定性的行动计划或者教育政策,用以瓦解现存的社会关系模式,并用较少排他性的、更具普遍意义的模式代替它们。当然社会学家不仅在此类社会工程的成功前景方面存在不同意见,而且在它的可取之处方面也存在分歧。

很明显,尽管社会经济学家们已经坚持认为社会关系对于劳工市场运作有重要意义,但是规范这些关系的正式规则和制度并未处于社会学调查的中心。同样,那些处于规则中的集体行动者,比如工会,也没有成为社会学调查的中心。这看起来让人吃惊,因为劳工法律和集体谈判很明显在大多数现代劳工市场的功能发挥中扮演着主要角色。诚然,个体依赖社会纽带以收集工作机会信息和依赖其他诸如雇主和被雇佣者的信誉,在很大程度上卷入雇佣关系的权利和义务被第三方正式地标准化和认可,尽管一些国家的这种情况更明显。

通过合法的制度,在每次议定合同时,前景和交易的标准化削减了市场参与者的信息需求和减少他们无谓的重复的困扰。从 John R. Commons 开始的制度经济学家已经认同,劳工市场制度对雇佣合同条款随着时间的流逝而灵活地适应不断变化的意外事件以及对降低所谓的“交易成本”(Williamson 1979, 1994)具有重要意义。然而,大多数时候,经济学家已经在效率理论方面解释了劳工市场制度及其为管理当前雇佣关系所作的安排。换言之,从市场参与者使自己的市场交易成本最小化方面对以上两方面做了解释。<sup>⑤</sup>社会学的传统提出了一个

不同的、可能更加现实的制度研究方法。这种方法强调,制度的规范基础和强制性特征的演变,除了受到效率因素的控制外,还受到多种社会因素的影响,比如社会权力的分配或制度自身的历史。

为发展一个有关劳工市场制度的更具历史基础的非功能主义者的和非经济学的理论,社会学家从非正式的弱关系网络开始,他们将这些弱关系当作支持劳工市场中的个体参与者之间的交易的社会结构(Granovetter 1974)。不仅市场源自于网络(White 2002a),而且制度和法人行动者也会强化这些网络(即韦伯所谓的Herrschaftsverbände)。<sup>⑥</sup>制度的建立需要有助于动员资源以建立执行具体行为模式的社会网络。执行规范的组织演变成了合法化的制度,以至于它们如有需要就可要求第三方的帮助(Stinchcombe 1968)。不管出于何种理由,劳工市场经济社会学已经勉强转向对制度建立和市场内部制度变化机制的分析。<sup>⑦</sup>

## 工会社会学

尽管存在大量的有关工会的社会学文献,但在经济社会学的情境下,工会主义还没有成为社会学研究的主要对象。作为劳工市场的集体经济行动者,工会首先被经济学家接着被产业关系交叉学科所研究。在20世纪60年代,随着工会不断变得形式化,这个交叉学科逐渐被经济学家们创立出来。〔257〕经济学的讨论集中在工会是否可以使劳动力价格高于它的市场均衡价格以及如果可以,这将对货币稳定、经济增长、就业、收入分配等等产生什么结果。奥地利经济学家 von Bohm-Bawerk 早在其著作 *Macht oder ökonomisches Gesetz* ([1914] 1968) 中已提出工会打败市场规则是不可能的。之后,随着集体谈判制度在20世纪50年代的牢固建立,经济

学家把工会看做是劳工市场上未来的垄断者,并且设法通过发展垄断竞争理论来解释其行动的结果(Chamberlin 1950)。Keynes 和他的学派认为,工会有助于使工资刚性化,这基本上是受欢迎的,因为它有助于稳定经济萧条时期的需求。然而,工会还能通过提高雇用工人的工资,来阻碍政府为增加就业所做的努力以及运用其组织化的谈判权力吸收额外的集体需求,这导致了更高的工资而不是更多的就业。

严格意义上来讲,工会很大程度上并不被认为是经济行动者。社会学家主要在以下情境中考察工会:现代化、国家建设、20世纪民主制中社会分裂结构的政治制度化代表权以及工业社会阶级冲突的制度化与缓和,社会动员与政治组织,或通常所指的集体行动。不像劳工市场经济社会学,最具有政治性的工会社会学属于宏观社会学,虽然在它最恰当的表现形式中兼备了微观与宏观社会学的视角。这方面的典型标志就是 Seymour Martin Lipset 的作品。在他的作品中,工会被当作现代民族国家社会群体的政治组织,尤其是被当作二战后民主化和向民主福利国家转变的贡献者。

Lipset 关于工会的著作探究了不同形式工会主义的根源,像工人团体社会结构里的手工艺和产业联盟,比如熟练手工艺者的职业社团或社会性隔绝的采矿村及相应市镇的地区社团(Lipset 1960, 1983; Lipset 和 Marks 2000)。Lipset 解释了不同的社团结构如何产生不同的工会组织结构。他认为工会组织者是,至少最开始是依赖于构成他们的选民的社会生活初级关系网络。但是工会主义,尤其是在它们首次出现的时候,平等地受到有关工会的政治和经济机会结构的影响。在这方面,工业化和民主化的时间选择是至关重要的,尤其是普遍选举权的引进、政治与经济精英联合的反应以及在一个国家政治团体中宗教

和民族划分的出现。Lipset 指出,非正式的群体结构和制度化的机会结构相互作用,解释了以下问题:工会是激进的还是温和的,它们将要依靠集体谈判或者政治行动的程度,它们喜欢哪种福利状态以及与雇佣者和政府相关的行为将主要被经济的还是政治的考虑所控制。

Lipset 对工会主义进行政治社会学阐述的核心是:分析了组织化的集体行动在缓解工人团体的社会结构与现代国家理想化民主、改革的矛盾中所扮演的角色。尽管如此,Lipset 主要感兴趣的不是工会对经济的影响,而且不同于自由民主主义,工会主义与自由劳工市场的功能发挥和演化之间的关系,很大程度上也遗留在 Lipset 的视野之外。这与 T. H. Marshall 的作品不同。Marshall 作品拥有一个从民事权利到政治、社会权利的关于制度化发展的历史结果的核心概念,这也是他认为的二战后福利国家的发展终点 (Marshall 1964)。和 Lipset 一样,Marshall 是一位对现代国家宏观社会学理论感兴趣的政治社会学家,而不是一位关注社会交易中经济嵌入问题的政治经济学家或社会学家。然而他研究的基本原理是:这样一个假设,即资本主义自由市场(包括自由劳工市场)与被现代社会赋予公民权利的不同阶层之间的关系基本上处于辩证的紧张状态。这使得他形成了一个工会的独特观念:作为集体行动者的工会跨越了政治与经济的边界,并且结合了政治与经济最为本质的特征。〔258〕

对 Marshall 来说,民主化进程中,对工会主义的认可代表了政治制度化与社会权利之间相互协调的措施。工会被组织起来是为了争取工人的最低工资和工作场合的尊严等社会权利,同时对为一个政治团体中所有成员争取最低生活保障的有效权利的长期进步作出了贡献。但是工会不依赖民主选举的政治权力以及随后国

家的直接经济干预,其一旦赢得了组织的权利,它们就通过自由和自愿的方式在市场的公民权范围内追求它们的目标,虽然是通过集体的、契约的方式。Marshall 相信这应该比国家干预主义带给资本主义的威胁要少一些,因为它尊重了资本主义核心制度的逻辑,即市场逻辑。所以,尽管集体谈判建立在集体行动的基础上,Marshall 认为它不是根源于政治的公民身份中,而是根源于他所谓的“产业公民身份”这样一个经济等价物。这使得工人能够集体行动,在市场上而不是在政治中获取他们的社会权利,通过基本的公民权利而不是政府权力议定合同,让个体工人变成他们组织化的集体 (1964, 94)。

Marshall 把集体谈判看做将政治行动嵌入经济领域中的一项制度以及劳工市场上的社会权利,把工会看做是将公共市民身份变成市场与契约的私人范围内的政治经济行动者。他的这一观念整合了有关劳工市场与工会的社会学视角的核心要素。相同观念也坚持认为,根据 Dunlop 的书,有关产业关系的交叉学科脱胎于经济学,并受到 Parsons 的《产业关系系统》的启发 (Dunlop [1958] 1993)。最初,产业关系学首先是研究如何对待工会,尤其是怎样处理二战后大量增加的罢工的人类行为学,它是如同平息阶级冲突的手段一样的有关自由集体谈判入门的科学原理。在它更加理论化的表现中,产业关系学是由制度经济学家激发的,比如 Commons (1924) 和 Webbs (1911),他们赞同工会不仅是自由民主背景下的政治行动者,而且也是劳工市场上的经济行动者。根据 Dunlop 的观点 ([1958] 1993),雇佣关系要求工会对产生雇佣双方之间权利与义务的“规则网”进行协调。Dunlop 将它的起源归结在雇主、工人(或组织化的工人)和政府的相互作用中——而这就是他所谓“产业关系系统”中的行动者,并据此



他还自负地认为找到了和 Parsons 的政治、经济系统一样的系统。很明显,产业关系学作为一门学科并不让社会学家喜欢。因为当时社会学家仍然对四重表格和分类的对称性着迷,而忽视产业关系学对现代经济功能发挥的超乎一切的作用,而 Dunlop 将这一功能归因于规范和制度。社会学家也不同意 Dunlop 的如下观点,即他坚持认为产业关系学既不同于政治学也不同于经济学,而是包括了政治学以及经济学因素,这与 Marshall 的观点奇妙地相似。

在 Dunlop 看来,产业关系学的功能产生两种特定的规则,即实质性规则和程序性规则,前者控制雇主和被雇者之间的关系;而后者决定实质性规则如何被制定出来。雇佣合同中的实质性规则为雇佣双方的货物交换提出交易条款——“辛勤的工作”交换“丰厚的回报”。在其他事务中,实质性规则规定工作付出如何被衡量、监督和激励,并且评估与其他工作比较后才能确定回报的工作。在一定程度上这些条款是限定了的,不是被直接卷入其中的个人所决定,而是由政府或者代表工人的工会谈判达成的集体性约定所决定的。程序性规则控制规则的制定进程,尤其是不同产业关系行动者的权利与义务,像罢工的权利或者拒绝解雇的权利。一般的假定是:如果实质性规则的制定伴随着工人参与以及最终的一致同意,而不是由雇主或国家单方面制定的话,其控制工作和雇佣的作用将具有更高效率与合法性。这被美国自由劳资双方谈判所模仿,而这一制度是新政的核心支柱,并且在当时被广泛地视为(在为意识形态所苦的旧世界中显然不能解决的)阶层冲突问题的有效解决方案——这项实践可以在科学理论的帮助下进行经验性研究和实质性改进,从而作为民主资本主义的基石向欧洲和日本进行推销。事实上,劳资双方谈判已经在英国产生

并且已经被创始者,比如 Webbs 和德国的劳工律师 Hugo Sinzheimer [1916] 1976) 当作一种处于便利状态下的私人社会规则制定来进行系统地分析,而这些在当时美国的主导性文献中很少被提到。〔259〕

当劳资双方谈判在二战后的社会重建过程中被世界性地传播时,不同的国家状况对它的引进也采取了不一样的接纳方式,接着促发了不同国家产业关系差异性的比较分析。最初,产业关系的比较研究建立在一个强大的现代工业国家经济与政治制度的最后集中的假设上。这些在 Kerr 等人写的《工业主义与产业工人》这本富有原创性的著作中被极其善辩和明确地表达了出来。——至少就相关的劳工市场和工会而言,这本著作主要由代表着国家现代化理论技术的制度经济学家们所写。接着,在 20 世纪 60 年代末期和 20 世纪 70 年代初期劳工动荡波出现之际,已积累的产业关系学研究对新一代的社会学家而言变得有意义了,这些使由当代事件推动的社会学家对阶级与阶级冲突这一古老的主题有了新的看法。当然,在 20 世纪 70 年代,或多或少有些“激进”的社会学强烈批评产业关系学背后的实用意图——它通过嵌入在合理的制度设计中,以缓解阶级冲突。此外,社会学也不分享工业关系学固有的对和平的、非意识形态的将取代阶级分化的资本主义社会的工业社会普遍性趋同信念。但是制度没有成为社会学的中心议题,几年后社会学主要是从有关如下两个核心问题的视角中重新发现工会、劳工市场及广义政治经济学:即工业关系学或政治学中的制度在多大程度上影响着资本家市场经济的功能发挥,国家政治是否有能力选择不同的工业社会类型,或必须屈从技术与市场的制约,并使所有国家最后趋同于美国。

20 世纪 70 年代,我们可以看见一股研究工

会的处于社会学、工业关系学这两门学科边界地带的风潮。前者试图重新寻找政治经济学的某些经典主题,后者处于变化中且正在被越来越多的社会学家和政治社会学家所侵占。<sup>⑥</sup>1968年之后(Crouch和Pizzorno 1978),工人积极分子和工会成员的增加导致了对工会增长的原因进行新的研究(Visser 1990),这发生在除了美国之外的任何地区,且很意外的是在20世纪60年代“罢工凋谢”即将到来的时候(Ross和Hartmann 1960)。而且,将工会关系中可以进行国家间比较的变量,如工会力量、制度地位及宏观经济结果,如经济增长、通货膨胀、就业联系起来,新的研究文献经验性地质疑这种被大多数经济学家赞同的看法,即强悍的工会必然意味着差劲的经济表现。其他的研究,几乎都是通过必须的比较,揭示了在政府、工会和雇主之间微妙的谈判和政治交易。这是一个让政治学家十分感兴趣的课题。这些政治学家开始考察工会与行业的关系在多大程度上以“社团主义”的方式组织起来,这个问题对社会政治系统来说是非常重要的。与此同时,福特主义和泰勒主义成为信条,不仅在大众市场扩张的一个特殊阶段或者工业运作的一个特殊组织方式中,而且也在统治劳工市场与雇佣、组织战后资本主义经济的所有制度特征中使用这两个概念,尤其是在法国的正规学院中。这影响了很多参与工会和工业关系研究的社会学家(Boyer 1986)。此外,这两个概念在对新兴的工业化国家——日本的社会学研究中也被显著应用。尤其是Ronald Dore的研究对新经济社会学产生了深远的影响,研究分析了日本劳动力市场的嵌入性(参见Macanley 1963)以及在非正式网络和行业雇佣关系中的等级工作关系。

自20世纪70年代以来,工会社会学研究已经不再局限于历史制度学家对集体雇佣关系的

分析了(一个突出的例子,见Crouch 1993和Thelen 1991)。现在,工会是或多或少与经济社会学密切联系的各种分支学科的研究对象。社会学家、政治学家和经济学家都发现了劳工市场和雇佣中的政治学,并且在其核心行动者和制度中明显地涉及了工会与工业关系。当阶级理论方法失去号召力并且被跨阶级联盟所排挤时,工会的不同变体、劳工市场和工业关系系统开始被认为是不同“资本主义模式”的重要元素,也就是说,拥有不同竞争优势和经济行为模式的资本主义市场经济的各种不同的、且相互竞争的制度形式(Hall和Soskice 2001)。这类研究的一些重要的主题是,内在补足的经济制度的全国性系统变化的限制和条件以及这些系统在常规技术和经济挑战(尤其是与国际化相联系挑战)影响下的演变。需要指出的是,这一核心主题内部既一致又存在分歧以及伴随这一主题的是政治在经济组织扮演的一般角色。〔260〕

## 劳工市场与工会：介于经济与社会之间

劳工市场通过雇佣的契约关系将劳动力的供给与需求联系在一起(更宽泛的定义可参见Tilly和Tilly 1994: 286)。工会同时作用于劳动力的供给与需求,并且负责规范这两者之间的雇佣关系。由政府强制执行的社会和合法的规则既制约所有三方关系中的工会的行动,也为其提供便利,而且,在市场经济中,工会的行动还与政府的干预相互作用(Solow 1990; 见图1)。

一个社会中自由劳动力的供给——以市场价格向雇主提供劳动力的数量和质量——取决于社会结构,比如家庭与初级部门的关系,取决于收入分配,取决于控制可用于休闲收入的社会规范、妇女在社会中的角色、教育系统、社会福

利供应以及依赖于其他的一系列因素。相应的，劳动力的需求受到产品市场规模、可用的制造技术、工作组织——尤其是工作场所划分劳动

力和有权力者的流行模式——以及政府经济和社会政策的影响。

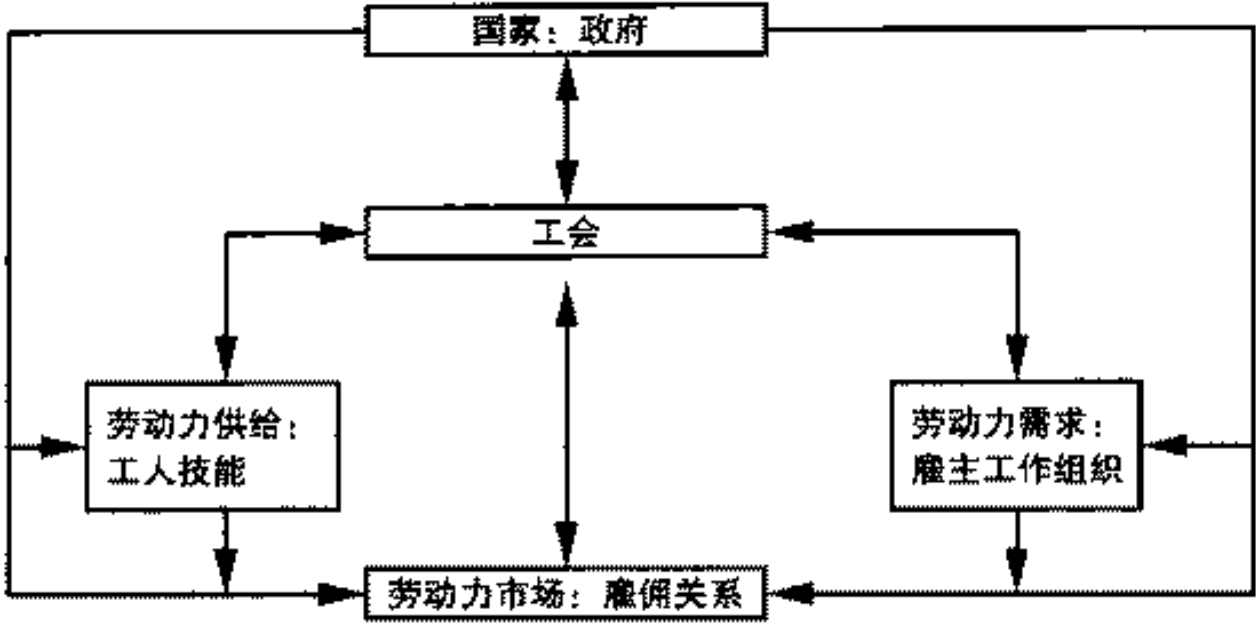


图1 文中的劳工市场和工会

劳工市场的核心制度是雇佣关系，它在封建奴隶制度结束后的自由社会中是由契约构成的 (Spencer [1873] 1961; Maine [1861] 1960)。用一个程式化来说明，就是随着从早期的工业化到二战后数十年工业社会的进步，雇佣关系作为一种制度在大多数国家和部门中变得更像是雇佣契约，而不是工作契约 (表2)。这符合观念及执行从整合到分离的转变，符合从工作“工艺管理” (Stinchcombe 1959) 到官僚政治等级结构调和的转变以及符合从市场调节到公司内部组织化动机调节的转变 (Sørensen 1994)。在一个工作契约中，雇主基本上依据该工作的完成状况为一项工作的特殊部分支付价格。工作怎样被执行是留给厂商的，而厂商主要保持一个独立转包商的身份。当工作完成后，双方之间的关系将终止；双方都将自由地进入新的工作关系中，而新的工作关系取决于下一个工作的要求。比较而言，在雇佣契约中，契约的建立不是为了某项特殊工作任务，而是为了雇主在宽裕的限制内分配给工人的任何工作完成的有

效性 (Simon 1951)。工资而不是价格被支付以及执行从由雇主及其代理人所控制的观念中分离出来。做什么以及怎样从工人转变为雇主就是自由选择，雇佣关系变成一种现时的、在条件限制内功能分散的组织化关系，而不是一个特殊工程持续期间内临时性的联合。刚开始独立的小生意人变成了缺乏独立性的“挣工资者”。用马克思的术语就是劳动力出卖代替劳动出卖，并且把一个人创造价值的一般能力置于买主的控制之下。〔261〕

雇佣契约的公开是社会学进入劳工市场分析的两扇主要大门之一 (另一扇大门是劳动力供给的结构，见下文)。不仅雇佣契约本身，而且它的表现也依赖于非契约性的条件 (Durkheim [1893] 1964)。正式的契约不可避免地与非正式的理解并存，而工具性的行动是且必须是被嵌入在善意的表达中。工人们也许会逃避，雇主可能会剥削，但他们也都有可能不会。在控制契约公开表现的组织化关系中，技能可能变得特殊，从而使得工人们很难离开，而工人们可能变得不

可缺少，使得雇主很难解雇他们——这两者都使得特殊社会插入到一般性的经济中去。工会既是合同义务外在规范的代理人，这些规范保

护工人免受对其劳动力的额外需求，并且使得契约运作更加容易观察，而且工会是隐含的、非正式的多边义务中可信任的保护者。

表2 雇佣关系：两极分类

	工作契约	雇佣契约
劳动力的供给：技能结构	熟练的：观念和执行的整合	不熟练的：观念和执行的分离
劳动力的需求：工作组织	由工程工艺管理的工程	即时的、官僚政治的管理
劳动契约	劳动的出卖，完成工程的价格	劳动力控制权的出卖，根据可用时间支付工资

促使工作契约向雇佣契约转变的因素已经在讨论并将继续被讨论。很明显，这种转变不是普遍的，它同时包含了中立形态的连续统一体，又包含了在特殊劳工市场部分、工业部门和国家中旧形态的生存。效率解释强调：未具体指明内容的契约具有更多的灵活性；强调它们理性化的强大潜力，也就是为减少因素输入而进行重新的组织工作；强调他们通常更好地适应工厂系统和通过标准化产品及进步来开发规模经济的大众生产能力（Williamson, Wachter 和 Harris 1975）。比较而言，权力和剥削理论把工作契约向雇佣契约的转换当作是权力斗争的结果。通过不熟练的手工工作和一般性的“低级”工作，雇主们将生产管理与工人及其创造的价值剥离。而后者被雇主们所私占——或者被部分地分配给工厂的特权阶级：忠于雇主的职业经理人——剥削率就增加了（Braverman 1974）

随着雇佣契约代替工作契约，这两个相互独立的双方之间的自发关系，与自由及自我决定等自由概念相一致，与基于契约的权力和控制的关系合二为一。<sup>②</sup>对经济学家（Williamson, Wachter 和 Harris 1975）和社会学家（Fox 1974）来说，这种转变提出了一个持续性的难题。对激

进的批评家来说（他们其中很多是社会学家），正是在市场和工厂双轨制下，“劳动力的包容”（Burawoy 1983）导致了经济学家将工人描述为抗风险的，也就是说工人更喜欢从一个雇佣契约中获得稳定收入，而不是和管理责任相联系的不确定（收入），尤其是与残余付出联系的不确定性收入。对很多经济学家来说，大概是程式化的心理学部署使得工人们更喜欢被别人所控制而不愿学习控制自己。

动力的供给和需求以许多方式相互作用。这两者既受到社会地位秩序的规范，同时也影响社会地位秩序。比如，教育系统可以预见劳动力需求的结构，而雇主试图使教育制度和政策为他们提供想要的劳动力供给。此外，投资于技能的个体赌注什么样的技能在将来被需要。但是人们也期望教育系统可以重新建造既存的社会秩序，或者相反，以价值的名义改变它，比如机会平等或生活条件平等。在这种意义上，雇主必须设法应付他们得到的劳动力供给，并学习使它适应于工作场所中的工作组织和权力结构。对工业社会学的 Aix 学派来说，教育系统本身就是一个社会中超越社会整合和集体认同经过长期政治斗争得到的产品，是社会影响力，即以国家意义上的与



众不同的方式塑造工作组织的一个主要来源 (Maurice, Sorge 和 Warner 1980; Maurice, Sellier 和 Silvestre 1986b)。〔262〕

劳工市场社会学分析的核心是它的观点,这种观点被主流的经济学家零星地重新发现 (Williamson, Wachter 和 Harris 1975),即劳动力是一种带有非常特殊性质的商品,而且可能根本不是一种真正的商品 [Polanyi (1944) 将劳动力视为“编造的商品”]。表面上,这一点为不正常的后倾的供给函数所表明。不仅劳动力供给可能随着劳动力价格的增加而减少,这是因为,用经济学的术语来说就是人们更喜欢闲暇而不是收入,或用社会学的术语来说更倾向于社区中的工人传统主义,在社区中工作努力程度取决于固定的需要,而不是取决于随着机会增多也扩大的需要 (马克思 [1867] 1984; 韦伯 [1904] 1987)。此外,由于工人对最少收入水平社会性或物质性的依赖,劳动力供给可能随着工资的减少而增加:如果工资下降,工人们不能选择闲暇,也不能等待相关价格的改变,因为他们需要支付账单。在这一事实下掩盖的是劳动力作为一种商品不能从出卖者的社会 and 物质生活中分离开来。另一方面,劳动力社会的、个人的和物质的嵌入是当被购买者使用的时候,劳动力出卖者必须以个人的身份出现,同时它在被使用过程中出卖者必须积极合作。这种合作的地点就是公司,公司作为社会组织被建构的目的在于从雇用工人身上榨取劳动力,这要求工人心甘情愿,而且通过单独的专制方法是很难正常运作的 (Burawoy 1983; Sørensen 1994)。实际上在更加复杂的生产过程中——或用马克思主义者的语言,在先进的资本主义“劳动过程”中——作为权力支配者 (Bendix [1956] 1974) 雇主需要某种合法性,以赋予工人规范化的约束来代替不可行的直接控制。<sup>⑩</sup>

而且劳动力不是一件同质性的货物,一个人

的劳动力不能时常和轻易地被另一个人所代替。在或多或少分离的部分中,这引起了劳工市场的细分,迫使经济学家很不情愿地放弃一个关于劳动力是竞争性交易的大市场的简单假定 Kerr (1954)。此外,技能的形成相当于一个社会化过程,技能的差异性将在社会身份和社会结构中反映出来,即技能的差异性反映在社会群体间或群体内的差别和联系。反之亦然,当群体间差异性和人力资本不同种类之间的联系达到一定程度,群体可能就可以通过垄断性途径进入特殊劳工市场来维护他们的身份,尤其当他们的人力资本需要花费很大投资的时候。而且,技能不仅对社会群体来说可能是明确的或特殊的,对独特的工作关系和工作场所来说亦如此,由于他们附属于特殊的个人和社会关系,即技能的形成和利用发生在更加特殊的、更少普遍性的情境中,而不是通过强调非个人竞争的市场模型来获取,在此种情况下他们只能在现行的雇佣关系中建立。

这仅仅是作为商品特殊性质的劳动力引起了劳工市场作为市场不可避免的非完整性的另一种述说方式。<sup>⑪</sup>最终,劳动力的不正当供给功能 (在现实工资下降期间,工人不能坐等着盼望劳动力价格的回升) 增加了破坏性竞争的可能性。此外,劳动力供给陷入社会结构和身份中,从而当向短期秩序转移的困难性达到一定程度时,工人们可能受制于自己的人力资本,使得雇主可以通过威胁解雇他们而降低他们的工资。再次,雇主可以等待直到工人们同意他们的条件,但是工人们却不能等待,或者不能等太久。如果工人们已发展出一种只能出售给某一特定雇主或雇主群体的特殊技能,那么同样事情也会发生;结果工人们可能一起制止发展这样的技能 (Williamson 1988)。从一个经济学家的眼光来看,纯粹劳工市场提供给雇主的很多机会主义式的机会使得这种市场失去了效率,而从工人角度看,机会使得

市场变得不公平,因为在劳工市场中双方之间的力量根本不平衡。从阶级社会学角度看,除非被合适的社会制度所修正,否则这种不对称会使自由劳动合同只在形式上和书面上是自由的,且把它变成强制性的、不平等的合同(Durkheim [1893]1964)。

工会联盟的形成是对劳动力感觉到的市场不公平的历史反应,或者用 White 的话说,是对劳工市场上经济分配和社会价值之间差距的回应(White 2002b)。工会通过调整分配使其符合价值标准以及由社会结构而生的集合行为来弥补这样的差距。工会不但为个人的经济生活提供信息,而且也符合人们的社会价值。政治动员使得劳动力出卖者只用一种声音说话,而不是很多种,同样雇主也用一种声音说话。集体行动利用、代表、维护社会身份和劳动力供给的社会结构,是为了调整存在于工人间无组织的竞争中的力量平衡,而工人们极其依赖雇用。不像单个工人,劳动力作为集体行动者有办法像雇主那样等待下去,也许时间更长以及他们可以商量交易条款,使得这些条款兼容:超越市场的社会生活及控制他们的社会价值。〔263〕

通过劳工市场不那么纯粹的制度化保护,尤其通过将劳动力供给组织成企业联盟,工会联盟组织起来进而使自由劳工市场变得公平。通过限制市场关系进入工人社会生活,联盟包含了劳动力的商品化,从而增加了劳工市场的不完整性,通过让他们遵守社会规则来降低他们的灵活性。与此同时,通过延缓破坏性竞争及创造保护工人技能投资的合同管理制度,联盟克服了劳工市场内生的不完整性,并使它们工作在第一线。这样他们就可以且依然被看做是劳工市场延缓和完善的代理人以及效率和公平的代理人。这也是让如马克思类的激进的社会学者产生怀疑,也让如 Brentano(1871-72)类的中庸的经济学

家接受的原因所在。工会联盟的双面性反映了这样一个事实,即由于劳动力对社会行动者不可分离的附属,劳工市场和工作组织只能比被合法的社会制度控制的最低效率程度稍好一点。<sup>②</sup>

总之,远远不止与自由劳工市场背道而驰,工会联盟——作为雇佣合同关系中社会规则的代理人——来自于对它们运作至关重要的开始部分。工会联盟以社会制度的形式嵌入劳工市场,并将它们整合在一个社会的道德经济中(Scott 1976);他们使得市场尊重作为商品的劳动力与它的出卖者的物质和社会生活之间的联系,保证劳动力雇用兼容工人也遵从的社会规范和义务。工会联盟颁布自由劳工市场中合同关系的社会规则,可以充分预见使得工会联盟对于参与个体支持稳定的社会身份和关系以及已获得稳定社会身份和关系的个体参与。工会联盟试图以这种方式来给 Polanyi(1944)所谓市场“邪恶磨坊”设置限制,避免它破坏联盟赖以继续运作的社会组织结构。

追求公平和安全感的集体行动保护劳动力远离完全商品化,保护社会远离反复无常的市场行为,使劳工市场同时具有社会合法性和不完全的灵活性。为了使得劳工市场和它们成员以及社会的道德经济相协调,不同的工会联盟创造了不同的“市场硬度”类型。在现代社会中,有多少或必须有多少灵活性遗留下来以适应公司和工业是一个有待讨论的问题,这个问题最终反映了资本主义经济的推动力和社会关系稳定需求之间的基本平衡关系。虽然经济学家倾向于认为最好的硬度就是没有硬度,而社会学家坚持认为没有社会硬度就不可能有经济的灵活性。不同种类或多或少的“可伸缩的硬度”(Dore 1986)之间,联盟基本上通过三种方法将刚性强加给劳工市场:控制劳动力供给;将劳动力需求和劳动力供给匹配起来;将标准化的合同条件强加给工人和雇主。

### 劳动力的供给

工会联盟是劳动力出卖者的联合体,在对作为商品的劳动力的特殊性质的私下认识中,所有西方社会甚至最严格的反垄断法律中的制约都被免除了。为了使工人能用一种集体声音说话,工会联盟用集体合同代替了个人,从而修正了歪曲工人和雇主之间谈判的不平衡力量。通过设定和坚持工资下限与工作时间上限,工会联盟进而控制了雇主可以从工人身上榨取的劳动力数量。为了达到这样的目的,工会联盟必须有能力通过强制性切断劳动力供给,临时性地联合起来以抵制雇主。这也是一种必须的被广为接受且合法的方式(甚至在美国法律中),它使得劳工市场少了一些不公平。〔264〕

工会联盟干预劳动力供给的另一个维度在于技术构成。在这里,一方面,不同社会的复杂的多样的交易发生于劳工组织与国家和雇主之间。在某些国家和产业中,工会联盟控制工业培训和制定一个容量以限制进入,以此抬高了熟练手工劳动力的价格。这部分地追随了自由职业模型。相反的,在其他地方,工会联盟必须催促雇主和国家促进培训,以作为他们缩小工资差别的一个先决条件;在这些国家,培训控制是分享的,随着或多或少的联盟参与。重要的跨国区别是存在的,考虑到与次要公共部门和第三位教育中相关的学徒角色以及工会联盟、雇主和国家在学徒身份控制中扮演的角色(Crouch, Finegold 和 Sako 1995)。国家系统在人力资本构成中的差别是和以下差别相联系的:工业能力和比较优势的差别,社会阶层化和社会流动的模式差别,个体生命历程的差别,政治权力结构的差别以及关于社会公正、平等、选择自由、个人成就等流行概念的差别(Maurice, Sellier 和 Silvestre 1986a)。

第三,工会联盟经常试图使进入雇佣的规则制度化,这些规则建立在多种超越做好一项工作

所需能力的基础上。使雇主和国家同意减少一种特殊工作申请的人数,或者只以某种规则来雇用申请者,这些都有利于消除工人之间的残酷竞争。为了将一种让工人觉得公平的秩序引进不同无秩序的、剥削的劳工市场,很多种制度被创建出来,像职业介绍所——有时由联盟他们自己运行——或者资历原则。进入规则也保护了工人的技能投资,在那里劳工市场被进入障碍所分割(Kerr 1954),通过允许雇主对于技能性工作只雇用熟练工人这一障碍门槛。在文献著作中,在职业劳工市场中,进入雇佣只限于证明是属于某种特殊职业的人们,这区别于无特殊技能的一般劳工市场,在一般劳工市场中进入是自由的。而在大公司的内部劳工市场中,进入职位的人的水平由那些已经被雇用的人所定义以及雇用优先被提供给那些先前被雇用现在下岗的人(详见 Doeringer 1979; Dunlop 1994; Osterman 1984; Kerr 1954)。职业劳工市场保护的是:被不止一个雇主使用的、可传递的技能,而内部劳工市场保护建立在工作基础上的特殊工作场所的技能。此外,进入规则可能被创制出来以确保工会联盟作为一个组织而存在,如果雇佣,不管在职业的劳工市场,还是内部的劳工市场都为工会联盟关系创造了条件(在进入封闭性职业之前或之后)。对经济学家来说,甚至在新古典主义理论最后胜利之前,制度化的进入规则在分割的劳工市场上代表了一种对自由和效率的威胁,即使它们有时被勉强地认为可能是技能投资的必要条件,如果不是为了确保工人个人生活的最低安全和稳定的话(Kerr 1954)。<sup>③</sup>

第四,工会联盟可以规范劳动力的供给,通过限制工作时间——这是马克思《资本论》当中经典的一章“工作日”(马克思[1867]1984)——和间接地通过各种公共政策,尤其是在税收、养老和福利救济金方面。根据家庭怎样被征税,妇女进

入劳工市场的动机在不同国家之间和不同时间内变化着。通过改变退休的强制性年龄,政府可以增加或减少劳动力供给,而联盟经常迫切要求后者,尤其是在失业率很高的时期(Ebbinghaus 2001)。福利国家以社会救助或者失业金的形式干预,在劳工市场下面创造了一个底线(floor),从而决定了必须付给工人的可用于就业的最低工资。工会联盟参与包括公共失业保险管理和劳工市场政策在内的各项社会政策的制定,使得它们能够缓解工人们接受一些工作时的经济压力,即使这些工作不符合他们的技能或者经济收入要求,或是降低了当前雇用工人的最低水准。

### 劳动力需求

工会联盟也干预劳工市场的需求,它们试图通过调整需求以适应供给来保护它们的成员,使他们能够不用调整自我劳动力的供给以适应快速且不规则变化的劳动力需求。工会联盟作为政治行动者,为了一项支持高水平雇佣的经济政策,将压力、选举和其他强加给政府。二战后,这个主要通过 Keynes 的“总需求管理”方法得到实现。有时,工会联盟也支持政府计划,以促使雇主辞退那些从来没被解雇过的工人,从而为一些群体或移民,如妇女、残疾工人或长时间处于失业状态的人提供更多的平等机会。在微观层次,不同的基于法律和集体协商的就业保护形式,是为了保护工人使他们免受短期市场波动的影响,也是为了使他们的收入更具可预见性。此外,由于社会封闭不可避免地带有集体组织,冲突可能在那些被雇用的工人和被保护的工人之间产生,也可能在正在找工作的工人和愿意降低已有工作条件的工人之间产生,甚至达到了恶性竞争的地步。【265】

此外,工会联盟干预工作组织以影响劳动力的需求。内部劳工市场联盟迫切要求尽可能多的工作,来满足在阶级组织和接下来的升迁链中

处于较低水平的申请者。相比较而言,在相同级别的职业劳工市场中,工会联盟提出有应变技能的工人是符合相应工作要求的。这要求劳动力划分是,且在不同的工作场所是或基本是,建立在工人所接受的训练和他们因此能够提供的相应的劳动力的基础上。在盎格鲁美国手工艺联盟主义这个极端的个案中,这导致了集体协商,使得技能型工作不仅仅只是给技术工人做,而且有时以对技术和组织进步产生严重阻碍的方式挑战他们掌握的技能的方式做。与工作组织和技术相联系的管理特权冲突倾向于剧烈,尤其在一些国家,如英国,不同专业技能是狭窄的、片面的,工作在特殊任务的基础上被检测,且被分配给由“贸易工具”(Flanders 1970)所限定的工作领域。比较而言,建立在工作技能基础上的工作需求认同看起来是缺少灵活性的,在那里监督是根据宽泛的功能和程序而非任务来进行,工作是根据资格而不是工作范围来分配的(Marsden 1999)。<sup>④</sup>

### 雇佣关系

工会联盟是使雇佣从交易市场合同向不间断的组织关系转变,或从工作合同向雇佣合同转变的最大促动者。二战后,这一观点尤为突出,即使一些工会联盟和雇主都进行重要的后卫性抗争,前者是为了保卫手工业的自治权,后者是为保卫自由雇佣和解雇的权利。随着它最终在所有工业化国家实行(虽然在不同的国家情况明显不同),现代“工资关系”的制度化在依赖性雇佣和独立性个体经营之间造成了尖锐的二元差别,取代了这两者之间契约性形式的自由范围。它也包括对保护工人免受经济风险侵害的各种方式的管理自由选择广泛空间的认同。这种发展在大多数国家受到劳动法改革的支持,劳动法被视为合同法的“下属分支”,呼吁政党对雇佣合同负有的特别权利和义务以及福利国家及其胜任规则对社会保险特有的权利和义务,比如失业救济金。



首先,工会联盟竭力推行雇佣合同的标准  
化,使工人免受不确定性的侵害,简化集体规则,  
减少工人经济状况与他们的雇佣组织状况之间的  
联系性。尽可能缓解工人之间的竞争,从而使  
他们能够团结一致地行动。标准化包括对标准  
效果、标准时间、标准工资的明确的、意见一致  
的定义从而保证雇主在平均效果的水平上可靠地  
执行平庸的常规性任务。标准化也与工作和非  
工作之间的严格区分相联系,这使得对于雇主与  
雇员(作为“回报—付出”协定的保护者)来说测  
量工作效果变得容易。大致上,联盟试图尽可能  
多地使含蓄的、非正式的雇佣合同要素变得明确  
跟正式化。从而使雇主对工人的要求可被预见,  
使工人的工作表现更容易测量,给雇主主观判决  
尽可能留下很少的空间。

总而言之,工会联盟引进了公开的工人地位  
权利和雇主地位义务的雇佣合同因素(Tannen-  
baum 1964)。不顾它的当事人是否已经选择它  
们,地位元素以“工业正义”(Selznick 1969)的名  
义进入个人雇佣合同,包括雇佣保护权利或被免  
职前至少被告知的权利、成立工会和工作场所代  
表的权利、获得个人和集体信息的权利、咨询和  
(在一些国家)参与决策制定的权利(Streeck  
1992)。在一定程度上,在私人雇佣合同中引入  
公共义务在国际范围内被采用,早在1918年国际  
劳动组织就在世界范围内传播(这一模式),而国  
际劳动组织是一个比国家同盟或美国都要老的  
一个三者间的国际性组织。〔266〕

依赖性雇佣公开合同的改革等同于交易方  
面联合管制制度化机构的注入(Dunlop[1958]  
1993),它只有在以效率为代价的情况下才可能  
成为特殊化的“外扩资金”。从工会联盟的观点  
来看,联合管制代表的是对管理特权的必要补  
充,亦是不特定合同中保证公平的先决条件。  
〔甚至在美国,很长一段时间内,不承认工会的环

境受联合化部门的领导,并且模仿(mimicked)它  
的管制,尽管不是模范它的制度;Jacoby 1990〕在  
“退场”将太冒险或太昂贵(用其他的话来说,就  
是更棘手的社会关系)的场合,联合管制赋予工  
人“声音”。它也提高了可预见性,代替工人控制  
计划,使自由劳工市场的运转、公开雇佣合同与公  
平标准相一致,换言之,考虑的不是经济要求和  
工人的价值。

随着劳工市场的联合化及雇佣关系标准化  
的进行,“社会性规范的劳工市场是否足够灵活  
来及时适应需求和技术的变化”这一问题被提出  
来。一些学者认为:只有在被“次级的”非联合化  
市场中的非管制的、非标准的、非联合化的条件性  
雇佣补充下,“初级”劳工市场中被管制的雇佣才  
可能成真,并且需要“二元性”重构社会管制已缺  
失的灵活性(Berger和Piore 1980)。这暗示着在  
弱市场中或政治形势下,伴随着各个社会的不同  
分割线,在市场经济中,一些人经济不确定性的下  
降必然引起其他人不确定性的增加。如今,这些  
劳工市场自由化的要求怀疑工人(尤其是拥有高  
级人力资本的工人)必然处于与雇主相关的劣  
势,因此坚持从集体管理和雇佣关系的标准化中  
获取利益。建立在劳工市场二元性及分割理论的  
基础上的雇工社会保护在欧洲福利国家长期失  
业、就业与失业之间日益扩大的差距方面受到指  
责。自由主义的拥护者支持雇佣关系的去标准化  
和规格化,支持雇主与工人之间的经济风险的再  
分配;后者呈现出对经济产出的更多责任,至少不  
是以更多意外报偿的形式(Weitzmann 1984)。通  
过将个体经营部门引入依赖性雇佣,这将使得两  
者(这两者是工业社会社会秩序的特征之一)之  
间的区分变得模糊。

## 工会联盟和劳工市场的象征意义

第一个现代工会联盟形成在雇佣仍然大部

分是被工作合同控制的时候 (Von Beyme 1977; Katzndson 和 Zolberg 1986; Kendall 1975)。直到 19 世纪中期,在大多数国家手工业联盟已经替代早期的、通常是无政府的“廉价地工作”(working poor)抗议运动。它们组织与独立手工业者难分难解的熟练工人,且与小型商业公司的运作方式非常相似。手工业联盟往往单方面地制定具体工作的报酬,而不是与雇主就工资进行磋商。像互助会一样,继承了互助会传统的手工业联盟在社会上、经济上是严格限制的。借此,它们试图为已经使自己受到培训工人保留市场通道。培训控制转变成工作组织控制,在这里手工业联盟往往成功地使雇主以适合他们成员技术的方式组织生产(工作控制)。因受到自由主义式的自由贸易政策的挑战,手工业联盟最终屈服了,尤其在它们仍然保持政治上的漠不关心或反对社会主义的激进主义的时候。在德国,在 Bismarck 引导下独立的手工业者被小型商业保护性法规从“无产阶级化”中救了出来,确保政府毫不动摇地支持一个强硬的 Mittelstand。

在带有自由政策的早期工业化国家,比如英国和美国,手工业联盟成功地在 19 世纪下半期确立了自身劳动贵族的地位。工业化及工厂体制的进步只是缓慢地进行着,且与早期互助会传统的持续联系仍很大。在美国,选举权的初期扩展甚至出现在工业化开始之前,这使得联盟通过政治施压和使他们免受自由贸易规则约束的有利法规获得组织权利(马克思 1989)。带着寻求经济利益的充足机会,通过市场中的集体行动,也不必首先攻击独裁政府才能获得法律认可,手工业联盟倾向于自由主义政策,反对社会主义式的反资本主义。一旦确立,他们抵制工作组织的官僚作风,为对抗“削弱技术”而维护计划及其执行的完整性。通过这种方式,它们延迟了现代工厂的发展,并且在它们内部保留了手工业组织的成

分,比如“组群体制”。在“组群体制”下,雇工与工头就特定的工作订立合同,工头与其同事一起分割他所获得的一大堆资金。随着雇佣关系开始采用雇佣合同的方式,组群领袖转变成“职业管家”,他们组织为反对管理而进行的抗争,反对关于工作控制的严格条例,以使他们的成员便利地进出各种不同的职业场所。手工业特殊主义也导致了“职业版图”的划分,引起了“限定性实践”。“限定性实践”很好地迫使雇主在二战后调节他们的技术和工作组织以适用于工人的技能,而不是将其反过来(调节工人的技能以适用于他们的技术和工作组织)[详见 Marsden 的(1999)“雇佣体制”]。〔267〕

在手工业联盟确立的国家,不熟练的劳工只在世纪之交的第二波联盟化的浪潮中被大规模地组织起来。“大众联盟”有时也被称为产业联盟,旨在将一工作场所或一个行业的所有工人组织起来。事实上,考虑到已存在的熟练工人联盟,“大众联盟”主要地仍是无特殊技能劳动力的组织。这些能够容易地与另一个进行交易,因为他们拥有很少的市场权力,并且不能像手工业联盟一样运用同样的劳工市场控制。典型地,在组织方面,他们依赖于进步的政治、宗教运动的帮助;在运作方面,他们依赖于大规模罢工以及帮助性的政治干涉。通常,大众联盟在政治上是激进的,如世界产业工会(IWW)会员(the wobblies),它在美国近似于几个欧洲国家的“无政府主义的联合主义”。在一个敌对的政治环境中,大众联盟——伴同他们对经济冲击力的缺乏——很容易被镇压,像 wobblies,常常成为暴力迫害运动的目标。

随着工厂体制的扩散,大众联盟在许多已经存在由手工业联盟所支配的联盟运动的国家赢得了重要地位。在美国,产业组织议会将工厂工人、矿工以及码头工人组织起来,有时是针对手工

业反抗,且在新经济政策(New Deal)时期不断地壮大起来。它只被以手工业为基础的美国劳动同盟不情愿地接受,因此它后来形成了一个不稳定的同盟。随着时间的推移,大众联盟在手工业占主导地位的环境中适应了前辈的工作方法要素,导致工作控制实践——以资历而不是职业版图为基础——引发了国内劳工市场以及临时解雇体制。此外,他们试图加强劳动的政治冲击力,以弥补他们对经济权力的缺乏。在英国,主要是以劳动党的背后支持为基础的大众联盟,而古老的手工业联盟乐于支持自由主义者。

在后工业化国家,工厂体制发展比较快,并且常常在独裁政府的指导下进行。他们以社会快速现代化及渴望在国际经济、军事竞争中不落后的名义(马克思 1989)拒绝赋予联盟以组织权力。互助会被取消,且手工业联盟根本没有时间建立起来。联盟组织权利必须在政治上获得胜利,但这需要以选举权的扩大为先决条件。作为劳动运动的一部分,联盟伴随着政治上的、产业上的支持发展起来,前者对后者的统治至少直到民主化完成时方才结束。随着联盟化的开始与大型工厂的到来同时发生,联盟在阶层及产业根据上被组织起来,涵盖了所有技术和所有行业的工人,因此对劳动力中较强成员和较弱成员之间的交涉进行了重新分配和均衡化。产业联盟也往往以一个社会主义者或罗马天主教徒的面目与政党相联系。如果被分裂,它们依然通过政治联盟而不是征服反映它们国家主导性的政治、社会分歧。(Ebbinghaus 1995; Rokkan 1968)。

产业联盟和政党的早期联合预示着出现于民主化之后的政治联盟主义的不同模式,并且为现代工会联盟和现代民族国家之间的发展中的合作关系奠定了基础(Bartolini 2000; Streeck 和 Hassel 2003; Valenzuela 1992)。产业联盟反映出他们的起源以及庞杂的成员关系(包括几乎没有

经济权力的大量工人),产业联盟坚持关于工人利益更宽的、更普遍意义的界定,而工人利益仅靠工业行动不能满足。战略性地联合政治、产业竞争中的行动,产业联盟比手工业联盟更好地依附于作为工会联盟活动的唯一方式的自由集体交涉。此外,他们通过政治联盟保证依赖于有利的政府干涉,不仅仅是为了保护它们的组织,也是为了一项使社会的发展超出个人领域或超出工会联盟的成员身份关系的社会政策。〔268〕

在工作场所,只要他们能通过法律中的一般规则或集体契约成功地限制管理上的特权,产业联盟乐于与官僚主义工厂体制和解。正如在政治竞争中,产业联盟偏爱惠及所有公民的社会政策,试图尽可能使报酬和工人的职业地位均衡化。贯穿交易进行组织,产业联盟极少运用工作控制;在全行业范围内贯穿雇主进行组织,他们倾向于集中化的集体交涉,而不是尽可能地使工人的经济状况独立于他们雇主的经济状况。产业联盟保护它们成员的职业技能,通过与行业培训、公共劳工市场政策以及他们特殊工作场所的技能(以竭力推行法律雇佣保护的形式)相联系,而不是挑战雇主权利来重组工作和引入技术。

伴随它对于雇佣合同及技能、付出与报酬之间关系标准化的偏好,政治—产业的联盟主义被证明与福特主义工作组织的官僚主义—阶级的管理高度一致。位于被称为福特主义式的众多批量生产的公司与基础广泛的产业工会联盟之间的和解中心的是:工人对转让的灵活性的认可,作为公司内和贯穿公司的随着时间推移的雇佣和工作条件标准化的交换条件。使工人及其家人与市场波动隔离,并且尽可能给他们足够多的一个劳工市场所能维持的安全性。不同于手工业联盟和大众联盟,产业联盟在欧洲大陆让位于劳动配置中的具有高度内部灵活性的公司,只要它被外部刚性以雇佣安全性的形式抵消,或被获取信息、

咨询以及有时是参与决策制定的权利所抵消。主”；Rogers 和 Streeck 1995）。这使得联盟能够影响雇主的劳动管理（“产业民

表 3 工会、劳动力市场、雇佣关系以及政治行为的种类

	技术种类	工会结构	职业组织	劳动力市场	雇佣关系	工会保障	政治行为
手工业工会	技术工种，受小型工会控制	按不同业务典型分类	工作控制	外部职业	工作雇佣	提前进入企业	自愿主义（缺乏集体行为）
总工会	非技术工种	不完全包括	科层制工作控制结合资历控制	大部分外部职业	志愿雇佣	后进入企业	有限的（因为志愿的传统）
行业工会	含技术工种，在工厂被部分控制	按行业类别分类	科层制结合灵活协商机制	外部职业结合内部职业	保护性雇佣	法律政治制度化	政治与行业行为三权分立
企业工会	含技术工种，在工厂被雇主控制	按企业社区分类	科层制结合自主工作组	内部职业	内部雇佣	企业社会	非政治性

在政治民主的实现远晚于工业化的国家，如日本和其他的亚洲国家，联盟首要地作为企业联盟被组成。跟产业联盟一样，企业联盟将某一特定工作场所的所有工人组织起来；与产业联盟不同的是，它们的版图不是被限定在一个雇主的范围之内。在联盟化仍被镇压的时期，企业联盟历史地反映了早期手工业独立性的缺失及国内劳工市场熟练工人的胜利。日本国内劳工市场不是建立在联盟权力的基础上，而是建立在大型公司间的对反对通过以“进入水平”接受雇用的熟练劳动力波动一致认可的基础上。这事实上使得工人们不可能辞职，但也造成了惩罚性的免职（雇主所拥有的严厉制裁）。二战后，工人与其雇

主的黏合被资历工资体制所加强。资历工资体制支付给年青工人的工资低于其生产率，以在他们年老时获得的报酬高于其生产率为交换条件。为了保护工人以抵抗雇主的机会主义，企业联盟和日本大型公司，经过激烈冲突后，在大部分是非正式的“终身雇佣”体制方面达成了共识。这形成了日本大型公司企业联盟中的工人整合的“顶石”（capstone），并且它强有力的防御成为促使企业联盟快速发展的主要根源。与企业联盟一起，资历工资体制与终身雇佣提升了劳动力国内雇佣中公司的独特灵活性，这是因为工作组织从职业技能中彻底独立以及使广泛大众的高度特殊工作场所的技能以最佳的联合进行配置的无限



可能性(Aoki 1988)。

企业联盟主要从雇主认同那里获得组织保障。在日本20世纪50年代到20世纪60年代,成立联盟的公司发现:由于管理上过于激进而不能以更多温顺的“次级联盟”替代联盟。企业联盟反映了日本劳工市场的结构,拥有的只是横穿工作场所边界线的不牢固的政党或同盟联合。这些大多数通过公共政府和福利国家在欧洲国家施行的功能被内化于大型公司的个人福利体制中,包括社会安全的大部分,当然也包括雇佣保护和劳工市场政策。因此,联盟几乎没有理由插足公共领域。工作场所的联盟活动与国际联盟之间也几乎没有联系,国际同盟在战后的某一段历史时期极不稳定。这主要是因为“极左”的政治以及由其引起的无穷无尽的党派斗争,这反映了联盟的边缘性政治地位以及它们与密切相关的企业联盟缺乏和善的联系。〔269〕

### 政治领域的联盟

不同类型的联盟为了他们组织的生存(联盟安全),为了在调节劳动力供给、劳动力需求和雇佣关系方面获得政治支持,都不同程度地以不同的方式依靠政府(其他更多内容详见 Bean 1995; 表3)。迫于环境的压力,在工艺联盟占统治地位的环境中,工艺联盟和普通联盟建立在分散的坚持自愿的行动模式的组织部门和自由集体贸易的基础上。除去政治和法律的组织权力保障,自愿联合主义支持国家避开劳工市场和雇佣的规定。协商获得的边缘利益比立法保护的福利权力更受到人们的喜爱,尽管后者对非成员来说也是可用的。由于一个自由主义国家的持久性怀疑只能给联盟一个很勉强的地位角色,这样就使得受到部门市场权力支持的自由主义垄断国家的自愿组织成为工人有效代表的最可靠基础。在20世纪,早期的工艺联合主义很典型的以敌对

的、分散的、多元的产业关系的模式出现,带有多边联合主义和竞争贸易的趋向。敌对的产业关系与一个极端抽象的福利国家结合在一起(Esping-Andersen 1990),使得工会联盟拥有很强的贸易权力空间来为他们的成员争取协商显著的附加利益。

通过对比,产业的联合主义与不同种类的大型组织共同发展。不对富裕的劳动力贵族及有光明前景的政党结盟负有义务,产业的联盟易于接受人人平等的思想意识,这使得它们支持有利于劳动阶层的所有成员,事实上也就是全体公民的集体协议和普遍意义上的社会政策的扩展。同时,政治工业联盟自己或者也希望别人把它们当作不仅是它们成员的代言人,而且是在工业领域或社会所有工人的代言人,由此政治工业联盟遇到了棘手的搭便车问题。这迫使它们将大部分组织安全建立在法律权利<sup>⑤</sup>和政治支持的基础上,例如职业培训或公共社会安全基金管理中的集体谈判或联合主义参与方面的政府促进。

从早期开始,工业联盟就必须确定且持续地重新确定工业和政治行动之间、集体谈判和社会政策之间、成员利益与公民政府福利供应之间、独立组织能力与政府支持之间的微妙平衡,这样才能为他们的成员谋利,为公民争取福利国家的供应,组织才能有独立组织能力和获得政府支持。〔270〕尽管联盟和政府之间一般包含有一个公共分享的空间,但结果在不同的国家和不同的时间上有着很大的不同(Crouch 1993)。在斯堪的纳维亚半岛,政治性的、未分开的工业联盟仍旧与政治性的、统一的社会主义劳工运动保持着紧密的联系,后者成功地在中产阶级的对立之上对其建立了持续性政治霸权。这在社会民主主义的、保证公民高福利的福利国家与高度集权、负有集体谈判责任的自由国家的联合中显现出来,而这些反过来被广泛积极的劳工市场政策所加强。劳工

运动对政府权力资源长期控制,这使得瑞士联盟通过民主阶级斗争的形式来实现他们的目标——通过选举和政府政策——而没有产生许多工业冲突(Korpi 1983)。

通过对比发现,在欧洲大陆,联盟长期处于分裂状态,原因在于起始于组织结构“固化”时期的宗教和政治分裂的出现(Ebbinghaus 和 Visser 2000)。除此之外,另外一个原因是社会主义运动在第一次世界大战和内战时期被分裂了。政治分裂在联盟中残余下来,像在地中海国家,晚期的工业化限制了独立集体谈判的机会,由于联盟活动经常从属于他们所联合的政党的策略和战术,工业联系倾向于变成一般性政治对抗和斗争的工具。由于保守的政治统治,这些国家中出现的福利国家也不同于那种支持传统的家庭体系、倾向于保护而不是消除传统地位差别的斯堪的纳维亚半岛的福利体系。

保守的福利国家也在德国、荷兰形成,在这些国家里,伴随着宗教联想与政治战线之间的持续性分歧强烈的天主教影响,阻碍了社会民主党派的政治霸权。另外,第二次世界大战后,随着国民经济和社会的重建,政治和宗教之间的分歧有所减少,工业联系变成了社团主义的、合作性的关系。贸易联合主义,就像在瑞士和同一时间内的意大利,被视为除了美国西南部北欧裔英语系美国人以外的对战后世界出现的市场经济协调问题的一个主要的支柱性解决方案。在德国,尽管周围基本上是一个保守的政治环境,自由集体谈判的权利在规章制度中被神化,为联盟和雇主协会在经济政策制定方面安排了一个主要角色。

在多样化的变化过程中的政治工业联合主义是20世纪70年代和80年代民主社团主义的基础(Wilensky 2002):包含了劳工的议会民主政治社会制度、强有力的社会民主政党、集中化的贸易联合和雇主联合会、在契约经济中三方参与

的经济政策制定以及一个广泛性的社会福利国家。从多重民主理论方面看,集权化和垄断化的利益联合会,包括贸易联合会(贸易联合会存在于除了美国西南部北欧裔英语系美国人世界以外的很多国家),看上去是一个因解释与辩护的需要而产生的经验主义式的异常。列姆瑞奇关于自由联合主义方面的著作向我们展示了社团利益代理不仅促使社会与自由民主相兼容,而且就像民主体系下的其他非主流的条款根深蒂固一样,这些政策加剧了社会和政治的分歧(Lehmbruch 1974, 1977)。相似的, Schmitter 在非社团主义的著作中强调了高度组织化的公民社会对现代民主统治可能性的贡献(Schmitter 1974)。实质上,在这一时期,工会联盟政治经济联合主义式的整合,包括对三方参与的国家政策制定的参与,当然也涉及收入政策的协调和特别处理,就像在功能性的自我管理的准国家制度一样,比如劳工市场政策理事会或者社会保险基金(想了解大体概述请参见 Streeck 和 Kenworthy 2003)。两者代表了政府政策和集体谈判,政党和贸易联合会之间的和解的模式。回顾一下,20世纪70年代和80年代的非社团主义代表了现代国家在政治和经济统治下组织劳工内含物的最高点(Goldthorpe 1984)。

最后,日本企业联合会仍然是非政治性的,尽管国家联邦制度中的思想意识斗争和它们的组织安全仍继续依赖于雇主的自愿认同。在这一点上他们类似于美国的联合会,正如日本最低福利国家类似于美国的自由福利国家。尽管如此,在严格区分的内部劳工市场中,工业联系反映了工人和雇主之间的命运共同体,因而是合作性而不是敌对性的。此外,不像北欧裔英语系国家,日本是一个联合的市场经济国家,日本不同于欧洲大陆和斯堪的纳维亚半岛那样的协调大部分是通过联盟对国家的排斥而发生的国家。但是因为日

本的企业联合会与终身雇佣紧密相连,而在外部劳工市场功能缺乏的情况下,终生雇佣制仍可以说是日本社会和平的基石,日本至少超过了公共福利国家,在当时尽管没有政党和法律的支持,日本联盟似乎平安地建立在大企业上。〔271〕

经过当代类型学仔细测验后,像 Ebbinghaus 所展示的(2002a, 89)贸易联合会和工业联系的不同类型与福利国家(社会保护制度)的不同类型及资本主义(生产制度)的不同模式联系在一起,但难免不完美。合作性的工业联系很可能只发生在不开明的联合市场经济国家(日本、斯堪的纳维亚半岛、德国和荷兰),但是在一些不开明的联合市场经济国家中,比如法国和意大利,工业联系带有政治极权化和斗争的特性。自愿的工业联系强调自由集体谈判,国家弃权只发生在自由主义的资本主义国家和残存自由的福利国家(英国、爱尔兰、美国)。但是在日本这个国家,一个自由残存的福利国家与合作性的工业联系

及非开明的生产制度共存。最终,以政治工业性的贸易联合会而不是以企业联合会为基础的合作性工业联系,虽然经常与非开明的生产制度结合在一起,但可能存在于经济合作建立在部门经济水平基础上的一个部门经济水平的保守福利国家(德国、荷兰)或者是集中协调经济的普遍福利国家(瑞士、丹麦)。

经济领域的联盟

在工会联盟经济影响方面有很丰富的资料。一般来说,人们认为联盟化在经济表现方面是双重标准的。研究和理论都认识到了联盟组织和行动在宏观和微观水平上的积极和消极的影响。在一些解释中认为,积极影响离开消极影响就不能存在,使得联合主义在经济和社会环境方面的真实影响带有很大的偶然性(表4)

表4    工会联盟经济影响的图式说明

	积极影响	消极影响
宏观水平	高信任、生产力	低信任、精密
微观水平	节制工资、稳定增长	分配冲突、不平衡

如上所述,在公司的微观水平上,权利和义务形式限制了开放雇佣合同的灵活性。同时,只有通过一些规则、联合或其他形式,雇佣的开放契约才能与信任雇主的工人相容,反过来这又是追求高生产率的非正式合作的一个条件。当然低信任可能是联盟化的一个起因,正如联盟化可能破坏雇主和雇工共同义务的家长式相互谅解(Fox 1974)。在宏观水平下,一定程度上,集体谈判所导致的结果不同于自由市场导致的结果,集体谈判将可能导致无效率的分配因素,就像在通货膨胀、失业、低增长中所证明的那样。但是一个

高的劳动力价格将会迫使雇主提高生产率,伴随着类似于20世纪60年代和70年代瑞士模式中执行的“生产刺激”集体谈判(Gourevitch 等1984)。平等的高工资将作为一个仁慈的限制,迫使雇主参与技术和精细的质量产品方面的投资(Streeck 1991)。

经济资料给我们提供了理解工会联盟经济影响的两种基本模式,Olson 的集体行动的理论(1971)和被 Freeman 和 Medoff 首先提出的“退出与呼声”模式(1984)。前种模式受到社会学家和政治学家的特别关注,因为它似乎不仅有工会联

盟的经济影响,而且有联盟组织形式所代表的实质利益。他们的本质区别在于不完整的组织和包含的组织之间,关键因素是集体行动者使他们所做事情的外部花费内在化的策略能力。在微观水平和在宏观水平下的逻辑是一致的。在前种状况下,比起他们从结构重整和高生产率中获得的一般利益,技术工人的小联盟将从技术变革中失去更多:社会地位下降、技术水平相对下降。通过对比,包含工业联盟,由于利于少数人“限制性惯例”的作用使多数人蒙受损失。他们广泛依靠的、复杂的成员,将享受高生产率带来的平均利益。〔272〕

狭义联盟或者利益群体一般基本持有全国性的统一想法,一般都会不顾国家的利益而组成自己的分配联盟。相比之下,广义联盟倾向于不考虑私利而与公共利益融为一体(Olson 1982, 1983)。由于这个原因,他们将会尽自己所能以促进稳定增长,不要求导致无效分配和失败增长的过高的工资增长。对于 Olson 来说,与自由市场化配置相比,无所不包的组织只是一个次优的解决方案,他的理论受到在非社团框架下的集中工资谈判拥护者的欢迎。<sup>⑥</sup>事实上,一段时间存在,或已存在充分理由反对以下观点:社会性的工资标准集中化配置的通货膨胀比非集中化贸易的通货膨胀更容易抑制(Calmfors 1993; Calmfors 和 Driffill 1988; Flanagan, Soskice 和 Ulman 1983; Kenworthy 1996; Newell 和 Symons 1987; Soskice 1990; Ulman 和 Flanagan 1971)。由于技艺联盟的利益代理在供给方面,以囚徒困境的方式,倾向于变成竞争性的及部门性的、非集中工资设置遇到了同样的集体行动问题。集中化工资谈判的优点甚至在有独立中央银行的国家都很流行,且直到 20 世纪 90 年代都保持着良好状态(Streeck 和 Hassel 2003)。

Freeman 和 Medoff 的关于工会联盟经济影响

的一般模式注重微观层次,这种模式建立在海恩卡曼“呼喊和退出”(作为表达和宣泄不满的两个选择)的区别之上的。在这里没有联盟,对于工人来说,唯一可以表达对管理不满的方式就是退出。当特殊工作场所的人力资本流失时,劳动力的周转非常昂贵,寻找替代劳动力的花费也非常高。Freeman 和 Medoff 经验性地指出:在美国联盟化的公司里,周转的花费较低,而生产力却较高。对于他们来说,这表明在联盟化的工作场所,不满的工人可以通过联盟解决不满,解决这些不满提高了工人的满意度,带来的不仅是周转花费的降低而且也包括更高效率的工作。这种模式强调被相互信任的社会性接受的沟通渠道的重要性,因而有利于扩大化交易,如工人合作社,也有利于提高生产率。从短期来说,这是所谓的合作经济方法(Kenworthy 1995; Leibenstein 1987)。缺点是在工人能表达自己声音的联盟化的公司里,公司的生产率比非联盟化的要高,但是由于联盟也参与重新分配活动,联盟化公司获得的利益会相应减少(Freeman 和 Medoff 1984)。宏观经济的结果很可能要取决于多种因素。

联盟经济影响的最终模型可能来自于 John R. common 在《美国劳工史》一书中的洞察(1919-1935),他认为只有在所有公司被组织起来提供特定产品的市场那里,按照公平的集体观念,联盟才能够改变薪水的市场分配。而事实并非如此,薪水谈判受到市场的压力。此外,联盟亦是如此,它被强制性地从分配性的、敌对性的态度转变成合作的态度,进入了雇主组成的跨阶级联盟,这种保护主义的、或者是生产性的一联盟的目的在于与不属于其管辖范围内的雇主进行对抗。日本公司作为一个经济命运的竞争共同体,就是这样的一个例子,其他例子如在小国家或者是出口依赖部门的联盟。在像这样的场所里,联盟所代表的阶级利益与生产者或雇主也分享的部门



利益相混淆,导致他们联合起来去追求高的生产率和参与竞争。近年来,随着经济的国际化,这种情况变得比过去更加广泛。工业的跨阶层联盟与政治的跨阶层联盟很相似,举例来说,在建立社会福利国家过程中,他们最近几乎随地被陷入社会政策研究的修正主义者所发现。这种尝试向我们展示了现代福利国家不太像是组织化劳工阶层的分配性成就,作为一个联合建设的机构,联盟大部分是受到雇主对劳工市场本质不完美的反应所激励,是为了使国家或部门经济更有效率和竞争力(最近一个杰出的例子参见 Swenson 2002)。〔273〕

## 工会联盟的兴起与衰弱

联盟是在与经济自由主义和政治霸权主义的斗争中,在为争取经济规则和政治自由的过程中出现的,导致它们起初被人们认为是反对自由贸易或反对国家或者反对两者的阴谋。但是当联盟把它们自己确立为一个积极有效的劳工市场企业联合时,它们变成了为想处理它们的雇主提供劳动力的供给者,由于具有这种能力,它们逐渐变成了“工业不满的管理者”(Flanders 1970)。同样地,尽管联盟代表了一个阶层的利益,经常反对资本主义的发展,但是它们在民主化过程中的容忍促使自由主义转变为组织化的资本主义,并且对于资本和劳动力之间妥协的制度化起到了关键作用。

早期的联盟把自己看做是独立于封建主义和中产阶级的前民主国家的工人自我管理、自我服务的民主组织。它们往往从属于包括政党、消费合作社、互助基金、教育协会、运动俱乐部等一些类似的广泛的社会运动机构(Ebbinghaus 1995)。联盟一般不满国家和法律对它们内部组织和活动的干扰,它们在结构和思想意识方面

有很大的不同。工团主义者和无政府工团主义者联盟,在许多国家进入20世纪后仍具有重要的意义,他们认为自己是取代资本家和现代社会官僚机器的生产者的直接民主的组成单元。这些传统,在苏联和其他地方,都同样反对资本主义和议会民主,主张在集体谈判和政治选举游说上“直接行动”,在第一次世界大战的军事委员会运动和接下来的革命中达到顶峰。

民主资本主义中联盟的整合以及政府、雇主对它们的认同,通过两次世界大战取得了很大进步。经济动员及战争经济的管理需要联盟领导的合作,在许多国家,联盟领导被吸收进入准公共权力位置。除此以外,参战的士兵从战场上回来后被许诺在一个更加公平的社会里给予更好的生活保障;在战败国,战后的一个结果是:传统的精英被自由主义或者是社会主义政府所取代。第一次世界大战的结束普遍地带来了政治的民主化,并陷入社会主义革命对集体贸易广泛接受的威胁。战后,在诸如德国、日本、意大利和西班牙这些国家的解决措施被证明是脆弱的,这些国家的联盟主义不久受到权力制度的压迫。相似地,在苏联,工人委员会被纳入了镇压性国家的机构之中,联盟变成了从国家到工人阶级转变的过渡带。通过对比发现,在美国,新政扩大了联盟组织权利,然而20世纪30年代的瑞士社会民主政府和20世纪40年代的英国战争内阁开始发展出第二个战后措施的劳动密集型的Keynes主义福利国家的轮廓。

1945年后的资本主义黄金时代出现了成熟类型的联盟在世界范围内的优越地位(Lester 1958),它集中在全国水平上,并同时资本主义和议会民主的限制范围内,通过集体谈判和政治选举来代表联盟成员的利益。这一发展是美国霸权统治下的国家中的民主资本主义与国家联合的一部分,在这里联盟的合法认同和自由集体

谈判、广泛的社会福利供给,相当大的公共部门以及政治性就业保障使得开放民主和市场经济的共存成为可能。内嵌自由主义(Ruggie 1982)下的联盟主义的正规化,与国家制度雇佣关系的标准化及打工仔的社会地位是相符合的,后者反过来与工业批量生产的进步是相联系。劳工市场的法律和政治制度被推行,以使雇佣和雇佣条件尽可能地与经济波动相分离,这样就加强了联盟的权力。联盟的经济和政治角色显然被清晰地界定了,并使其安全建立在能够产生持续增长的福特主义经济之中,这种持续的增长以规模经济和由每年工资的真实增长激起的稳定扩张的群众消费为基础,联盟的经济和政治角色以大多数依附性的打工仔和少数雇主之间巨大的绝对区分为组织基础,逐渐从一个小公司重新结构化为一个应用先进机械技术的更大的工厂组织。〔274〕

### 战后殖民地的瓦解

工会联盟主义的危机开始于上升的通货膨胀和在20世纪60年代晚期和20世纪70年代早期的许多国家持续增长的工人斗争。这种危机开始于在联盟主义介入除了美国以外的其他国家之后20世纪80年代,伴随着从Keynes主义到货币经济政策、反管制和私有化、国内市场向国际市场开放、国家普遍从经济干预类型中撤出等一系列转变,而经济干预在1945年和20世纪60年代早期之间在大多数国家就已经建立。由于20世纪80年代晚期共产主义的消亡,消除了与资本主义的系统性对立,使得西方政府和雇主认为对工人集体主义的让步不是那么必要,由此政治变化的速度加快了。国家轨道不同,所以对战后政治性经济的地位、活动、工会联盟的未来等的背离所产生的影响也不同。

在20世纪60年代和20世纪70年代,各个

地方都呈现出了根本的紧张态势,这种紧张态势是在战后民主资本主义完全就业和广泛福利国家的政治保证和自由集体谈判两方面的同步承诺下产生的。由于Keynes主义宏观经济管理事实上保证联盟反对来自高工资解决方案的不利雇佣影响,劳工市场规则被侵蚀、通货膨胀压力积聚,引起了特别是在经济增长的历史性高速率环境中更高工资的要求。此外,在1968年和1969年的一次非官方罢工潮中明显的是:在完全就业的政治性保证承诺下,自由集体谈判潜在性地削弱了联盟本身,联盟领导开始失去了对其成员的控制。最晚到20世纪70年代早期,遍及经济合作与发展组织(OECD)世界的政府一直寻找恢复社会秩序和经济稳定的方法。

20世纪70年代,甚至在英国都被尝试过的联合主义政策,通过一种在政府、联盟和一定程度的雇主之间革新的政治性契约来支持Keynes主义的政治经济。当法定工资和价格控制失效以后,政府寄希望于与联盟领导的自愿协议上。他们设置了工资适度返还作为对扩大的社会政策的报答,提高了组织特权、工作场所参与权、立法就业保护、政府对增长提升的宏观经济或工业政策的承诺制度。尽管如此,在最近的第二次石油危机时期,明显的是联盟对合作要求(力图通过合作抑制通货膨胀)的让步不仅是昂贵的,而且往往带有长期的通货膨胀影响,更不用说联盟成员经常不尊重领导为了他们的利益所做出的承诺。

在20世纪70年代晚期,人们看到了民主资本主义政治经济的一个僵局,这表明其本身与高通货膨胀、低增长及不断上升的失业相一致。只有在玛格丽特·撒切尔夫人反证出战后自由主义的基本理论为误的情况下,英国政府获得选举成功的时候这个僵局才能被打破。失业率在3%或4%这样一个低的水平之上,就像在内战时期

一样,不仅意味着当今政府无可置疑的选举失败,而且势必使自由主义民主不稳定。Keynes主义作为最重要的经济政策方针让位于一种流行的以1974年以来独立德国中央银行政策和1979年(卡特政府执政的最后一年)以来的美国联邦储备为模型基础的货币主义。此外,为了使资本主义政治经济政府获得新生——以不同的速度、不同的方式,伴随着不同的近似原因——通过接受和促进一项深刻的国民经济自由主义化,包括生产和要素市场的取消,公有制企业的私有化,为参与国际竞争而实施的国内市场的开放,资本市场的国际化,部门工业政策的引退,公共预算的巩固,从而远离战后谈判。到20世纪末期,西方经济明显地比在20世纪70年代的危机开始时更加自由开放,价格允许更加自由的波动和寻求经济调节,这不是通过政府干预而是通过市场参与者对竞争压力的灵活反应实现的。

### 后工业政治经济中的工会联盟

今天所有工业化国家的工会联盟都在极力维护他们的战后权力地位和影响力。<sup>⑩</sup>大部分联盟成员都在流失,组织密度也在大范围地下降(Ebbinghaus 2002b; Ebbinghaus 和 Visser 2000; Visser 1992; Western 1995, 1997)。〔275〕在美国和英国这样的国家,在20世纪80年代,怀有敌意的政府利用经济重组的机会撤销对集体谈判和联盟组织的制度支持。其他国家的政治和制度背景对联盟仍旧是有利的,由于这个原因,这些国家的联盟成员下降得很慢。尽管如此,变化的劳工市场和社会结构的不利影响,使得联盟与以前比起来,在有利的制度条件下的组织能力和组织安全的政治保证供给方面更加具有依赖性<sup>⑪</sup>。

工会联盟的后工业化革新,有可能是衰弱

的,其模式在世界不同地区、国家、部门,甚至在不同场所之间都是不同的。目前的区别总计比非联盟化的多样化途径还要多,这导致了作为工业和政治力量的组织化的工人集体主义真正地消失了。这种区别必须作为一个开放性的问题来考虑。迹象表明在联盟化的速率方面,近来跨国性的区别已经上升,这导致了多样化的增长,尽管这有可能只是暂时的。总的来说,联盟有向工会联盟成员世代的、部门性的封建性集中的趋势,工会联盟成员集中在一个劳动力和经济收缩的部门里(Ebbinghaus 和 Visser 2000; Ebbinghaus 2002b)。联盟成员的平均年龄变得越来越大,年轻人的密度低而且正在下降。随着支持联盟化的两个主要背景(福特主义工业和 Keynes 公共部门)的衰败,大多数工人被雇用在与联盟成员几乎没有契约的环境里。大多数国家联盟成员的结构与20世纪70年代的就业结构相似,把联盟限制在一个在人口统计上的(而不是经济学的)快速下降的劳动部门。

联盟从战后解决方案的位置和政策中退出,这在大多数国家仍旧继续着,伴随着的是联盟很大程度上远离了他们的战后制度权力资源。然而工会联盟却尝试去适应变化的社会和经济背景下的限制和机会,大多数政府避免对联盟的权利和组织进行直接的攻击,因为联盟仍旧可以对敌对的政府或者这件事所牵涉的雇主造成相当大的损失。事实上许多政府仍旧发现自身在试图与全国联盟的合作上存在局限,比如说对于工资协议,假使高失业率仍然影响选举义务履行的话,考虑到在更加富有竞争性的产品市场里自身的脆弱性,许多雇主也回避直接的对抗。在20世纪90年代,为了支持他们的国家进入欧洲货币联盟和自身的国际稳定政权,一些欧洲政府对联盟工资限制实施保障(Regini 2000)。

特别是在20世纪80年代这一从 Keynes

主义到货币主义的过渡时期,在许多欧洲大陆的福利国家,联盟和雇主成功地促使政府通过减少劳动力供给、奖励提前退休的过剩劳动者或残疾人退休金,或把他们放置在因此不会被认为是失业的劳工市场,从而建立社会保险基金以有效地减少失业(Ebbinghaus 2002a)。在这样的国家,通过社会政策实现的劳动力供给管理开始取代通过财政和货币政策方式实现的总需求管理,就像后者确保联盟反对劳工市场僵化及高估工资结算所造成的消极的就业影响一样(Mares 2001)。令人担心的是,削减福利这种做法很可能使雇主联盟在选举中遭到报复。

在 Keynes 时代,为了不同目的被引入的后来开始给劳动力从工作中早期退出作担保的许多社会计划,经常是作为支持资金来调和联盟工资。经过一段时间,他们开始获取社会权利。在后 Keynes 时代的欧洲福利国家,投票者对减少社会开支不满意,特别是在领养老金者和处于退休前年龄阶段的人中间,在 Keynes 时期,从寻求工作到寻求退休的过程中他们变得跟工人一样不安,这部分地使联盟的权力基础发生了改变。国家政策补助具有很高的平等性,活跃性不高的劳工市场社会政策政权(Streeck 2001)是昂贵的,而且与当时的公共预算不平衡。此外,他们可能造成与纳税人的分配冲突,在这里社会政策是由薪金总额税来建立的,更进一步通过提高这些仍旧在工作的工人的非工资劳动力花费来减少就业(Ebbinghaus 2001)。[276]

### 后工业时期劳工市场和就业的转变

劳动力供给和劳动力需求在发达国家一直处在不断的变化中,这种变化是独立地或者是对另外一方变化所做出的反应。目前的趋势在国家和部门之间是不同的,普遍化中的

例外情况通常必须被承认。然而,联盟对劳动力供给控制的削弱遍及整个发达的工业世界,劳动力需求比战后时期更多地通过不断变化的市场和技术来推动,而不是通过联盟和政府干预。甚至政府仍旧持续地维护从工业时期继承下来的劳工市场政权,包括工会联盟的地位,它们看上去不能或不愿使劳动力供给、需求与此政权相适应,结果后者统治雇佣关系的能力不断丧失。

后工业时期的劳动力供给是通过开始于 20 世纪 60 年代的教育变革来形成的,教育变革极大地增加了经过技术培训的找工作者的数量。教育的提高也促使劳工市场女性参与长期增加,女性的加入反映了除此之外的变化的社会价值观和家庭经济压力。此外,现在大多数国家经历着移民的增加,这就扩大了无技术劳动力的供给,福利国家的改革已经降低了储备基金,增加了压力,尤其是增加了低技术劳动力寻求就业的压力。总的来说,近几十年我们看到了劳动力对劳工市场供给有一个明显的增长,有时是因为敏感的公共政策伴随着劳工市场参与者在人力资本捐献方面增长的极化的结果。

反过来,劳动力需求的趋势,包括劳工市场对(多是男性)曾经是战后工会联盟的主要支持者的低或中等技术水平的手工业者需求的下降。导致这种状况部分是因为考虑到现代信息和交流技术及低廉的运输费用,今天的劳动密集型手工业生产能够被重新安置在低工资国家。就业增长转变到了私人服务部门,私人服务部门既雇用多半是移居者、无技术的工人的下层阶级,也雇用有着先进教育的高度专业化知识性的上层阶级。在这两类中女性所占的比例比较高。同时,由于福利国家扩展的结束,大多数国家的公共就业出现停滞甚至是下降。尤其是在欧洲国家



(当然又不唯一), 由于公共服务机构的私有化, 在受保护部门的就业量也是下降的。私有制造业和公共部门、受保护部门通常强强联合, 然而在私有服务部门, 联盟从历史上来看都是比较虚弱的。

此外, 为了回应技术变化和已变化的劳动供给, 对先进的无专门化工作场所正式技术的需求正不断增长。工作倾向于被分割成像工作团队和独立的小公司那样更小的、带有更低层级和更少层级决策制定的更独立的单元。工作单元比以前更加直接地面对市场压力, 他们通过契约性的而不是层级性的方式在公司内或穿过企业界线协同起来。工程团在执行集体任务时也倾向于采取在工作开始时统一起来、工作完成后再解散的工作形式, 这样对他们来说就有了管理责任, 比如说对于工作分配和花费控制, 大量的在直接生产工作中联合起来 (Cappelli 等 1997)。

再次, 伴随在劳动力供给和需求上必要的资格, 相关的变化似乎在第二次世界大战后的国家以相似的方式影响了劳工市场的运作和制度。共同的趋势包括以下方面:

工资不断增长, 对更高教育的回报持续增长, 在知情者和局外人之间形成了劳工市场大体上的极化。知情者有好的市场机会, 倾向于被集体谈判和保护性的社会政策所覆盖, 而多半无技术的局外人很少被正式雇用, 他们从联盟和福利国家获得的支持微乎其微, 福利国家为保护雇用工人及其家庭而设计 (Alderson 和 Nielsen 2002)。

伴随着在就业安全及对内部进展和晋升期望的下降以及外部劳工市场的重要性在不断增加的情况下, 比起核心工人的小精英群体, 雇主对其他群体提供长期或一

生就业的意愿在不断下降 (Abraham 1990)。〔277〕

更多不规则的就业, 比如兼职性工作, 拥有强有力就业保护的国家中的固定条款合同, 或者在暂时性工作机构就业, 或临时性就业 (对美国来说看 Kalleberg Reskin 和 Hudson 2000)。在历史趋势的颠倒反转中, 也有一个把雇佣合同转向工作合同的趋势, 这样就经常避免了社会安全税。非规则的就业形式在国家之间是不同的, 但是它们的共同特征似乎在合同安排差异中普遍增加, 合同安排差异反映了工作、人力资本和市场条件的不同。

非正式就业的持续增长是由于移民或者在欧洲福利国家减小工资差别和社会安全税提高了劳动力的价格, 伴随着未公开就业增加的高失业率。

大体上对角色期望、工作思路、经济风险分配, 在打工者地位和自我经营的企业或专业化企业之间, 或者在雇主与雇用工人之间的区别是模糊的。这就伴随着许多国家自我就业的增加, 甚至在传统的就业关系内, 对企业家主义重视的增加和来自雇主的培训费用的转变。它也与雇用工人依赖于个人或组织或两者的共同努力的收入分配的增加相一致, 结果随着时间的推移, 收入的差异就像个体间一样。

然而这些趋势并不是在任何地方都一样强有力的, 某些趋势与另外一些趋势可能存在不一致。今天在发达工业国家, 劳动力与二十年前相比更具多样化。劳动力供给在不断增长的高技术工人和无技术的求职者之间的分化继续进行着; 在后工业的知识社会里不断增长的多样化的价值观和特殊的人力资本仍旧在上升。劳工市场变得越来越具有竞争性; 失业率很高, 在劳工市场

低端,非正式就业呈不断上升态势,此外,由于维持稳定就业的成本和高的储备基金对于向国际市场开放的缺乏现金的福利国家来说已经是多余的,政府采取劳工市场适应性政策和活性化(Boyer 1988)活动,而不是采用劳动力的非商品化政策,使得工会联盟不太可能依靠福利国家来延迟在劳工市场上为了保护工人免受劳动力和产品市场波动的影响的竞争。

旧制度在国家和法制的支持下仍旧保持着,超越打工仔和自己经营的雇主之间的绝对区别的标准化就业类型很少在它们之外浮现。在工作安排之内,人们发现雇佣关系一系列的不公平回报,雇佣关系在工业主义的高度受到压制;外部劳工市场获得重要性且变得日趋灵活,然而内部劳工市场很少被制度化,却更像是外部劳工市场了(Osterman 1994);经济奖励更多的是通过市场波动、随后的经济结果、个人的努力和运气,而不是津贴、地位权力、集体规则来控制。

### 差异还是一致?

从社会生活的其他领域,加速全球化的这一时期与第二次世界大战后的几十年相比,可能是劳工市场和工会联盟差异不断增长的时期之一。差异看上去在不断增长,尤其是在他们寻找由专业化所带来的相对优势,而劳工市场制度与资本主义国家体系联系在一起时(Berger和Dore 1996; Crouch和Streeck 1997; Hall和Soskice 2001)。在国家体系内也很有可能有更多的内部差异,将不得不考虑到更多的地域或者部门的变动及灵活性(Katz和Darbishire 2000)。

另一方面,特别是在以前的民主社团主义国家,联盟在20世纪赢得的制度支持仍然存在,只要由于惯性作用,它在一段时期内仍旧会存在,任何地方的劳工市场似乎已变得不太顺从

于工会联盟制定的规则。在一个小空间里,有足够市场权力而不需集体组织的人及没有市场权力、没有能力去做的人都在不断增加。这样就在政治和法制方面的联盟地位与在经济和劳工市场中联盟的地位之间产生了鸿沟,导致了在社会制度和地域契约性建设、宏观与微观制度安排之间的不匹配。前者仍旧在强调标准化、专业化和正式化,后者涉及的习惯性安排则日益增长,冗长的理解和非正式契约。此外,一定程度上他们关注拥有很少的人力资本的可被轻易取代的工人,这样他们就有可能破坏了通常在工业社会时期的更集中管理劳工市场中的平常条件。〔278〕

这并不是说未来的劳工市场是无秩序的。劳动力仍旧是不完美的商品,继续需要规则以使得出卖劳动力者能够调解市场参与和社会责任,就像开放的雇佣契约需要正式的和非正式的控制机制,以利于它们灵活而合理地适应不断变化条件。但是由于劳动力部门变得更加复杂,人力资本和市场地位的区别对于制度干预来说变得更加难以消除。一个工人获得多少规则形式以及获得什么样的规则形式,将日趋由他或她的市场地位决定。像工会联盟一样借助于集体媒介的私人政府,将受到来自上层的开放政府和来自下层的扩大的市场的双重挤压,为了回应动态变化的经济和技术条件,将扫清新一波的商品化的障碍。一定程度上更自由的劳工市场需要新的(如果不是更多的)规则。<sup>⑨</sup>所以精密的民法和规则法,比如平等的就业机会,将会为了工业时期的社团主义中间人而介入。这不仅考虑到了更多的固定契约,使雇佣关系的控制与新的将个人创造和投资所得的额外收入加入到人力资本中的经济环境相适应,在一个更多样化和流动性的社会中,这不可能又一次被人们作为普遍利益所接受,而是赞

同那些似乎逐渐被视为进入市场和参与竞争的普遍化个人权利的观点。<sup>⑨</sup>

## 注释

①在本书第一版的题目索引中(Smelser和Swedberg 1994),人们既未发现联盟,也没有发现工会联盟,更没有发现劳动联盟。

②基础性陈述延续至Granovetter 1992年的研究。在经济社会学中关于劳工市场一般参见本册中Swedberg的研究。

③经济社会学中的市场的论述——作为竞争与合作的现实社会关系——参见Fligstein 1996; Leifer和White 1986; Swedberg 1994; 以及White 1981, 2002a。

④精辟概要参见Tilly和Tilly 1994; Granovetter 1995。

⑤换言之,将用Durkheim主义者的话来说的“契约的非契约性状态”理解成来自于契约性协定。

⑥法律就是如此形成的,并且是被劳工市场和雇佣关系塑造出来的。参见本册Edelman和Stryker。

⑦但是比较经济学家Clark kerr,他写到“制度化市场”被以下事物所特征化:“为冲突而设立的制度化规则的代替品(作为工作场所限制的主要记述);关于物质运动的制度化和领导比较的代替品(作为工资市场相关性的主要基础);关于市场力量传统行动的联盟、雇主以及政府政策的替代品(作为工资运动更显著的来源)……有意识选择的正式规则取代了由市场状况所决定的非正式实践。政策的发展不仅仅由产业和有组织的劳动个人支配来推动,也不是由公共支配来推动”等等。

⑧一个完全专断的样品请见Regini 1992的研究成果。

⑨是促使雇佣合同成为“亲属合同”一个高度形式化的案例(关于概念参见Macneil 1980)。

⑩用制度经济学的术语来说,这在工人“自愿地”贡献劳动力的一定程度上将劳动合同转变成“偏爱的礼物交换”(Akerlof 1986)。社会学已经积累了一大批关于工作组织和贸易联系之间关系的著作,而在关于劳工市场和工会联盟的一个章节中不能将其完全概括。

⑪关于这一事实与经济理论结合是既令人印象深刻又极端的结合,见Solow 1991。

⑫在雇主对有效劳工市场和正当的工作场所权威感兴趣的一定程度上,他们可能也会对公平感兴趣。在资本主义政治经济中,这是有组织劳动的政治与经济包含物以及集体交涉成为可能的最终原因。

⑬对于社会学家来说,作为平等与不平等的代理人,联盟加剧了展现出双重面目的制度化的劳工市场的分离,既在社会排斥或封闭之中又在社会包容之中。在有关工会联盟的政治学著作中,这在某些差别中被捕捉到,如政治联盟主义与商业联盟主义之间的差别。

⑭在Marsden (1999)的著作《雇佣系统的理论》(*A Theory of Employment Systems*)中,在劳动力和权威结构的分配以及生产威胁下的联合管制中,Marsden提供了关于工作组织的紧密的有效理论的分析。工作组织被视为不同工作技能与劳工市场之间相互作用的结果,工人和雇主保护自身免受别的机会主义侵害的必需品以及考虑到有效检测的简单处理准则的必要条件。Marsden指出:依赖于全国性制度化情境,这导致了不同的解决方式。这些解决方法随着时间的推移仍保持稳定,并且在它们的国家或多或少地被非正式地采用。

20世纪70年代,当产业化职业的泰勒主义组织达到自身的全盛期时,联盟在很多国家增加了工作组织新形式的需求,包括工作拓展、团队合作、工人卷入、直接参与等等。在一定程度上,这重新唤起了手工业过去的斗争或是劳动流程中的官僚主义控制。尤其在斯堪的纳维亚国家,政府开始着手处理关于提升“工作生命质量”的要求——它希望获得针对非金融“质量上的”目标的联盟政策礼物——雇主对于降低生产率 and 产品质量并不满意。在美国,管理部门首次提出提高工作生命质量的计划,但该计划被联盟以怀疑的态度对待,联盟害怕失去对“回报—付出”讨价还价的控制权。当快速的限制性工业化移除其自身的目标时,运动衰落下来,失业的回归又改变了工人、联盟以及政府的优先权。

⑮工会联盟面对法律(作为除支持力量之外的又一种抑制)时的矛盾态度可能以法律或合法实践的经济社会学的形式被重构,沿着阿尔卑斯人和Stryker对

本册贡献的道路。

⑩关于联盟工资限制政策令人信服的社会学表达请参见 Pizzorno 1978, 它强调(非现实的)再分配要求向(现实的)工资节制的政治补偿要求转变。其他关于社团主义工资节制的相对经验和政治性交换, 见 Cameron 1984 和 Castles 1987。

⑪而在过渡国家, 他们似乎发现在第一个场所站稳脚跟很困难(Bryant 和 Mokrzycki 1995)。

⑫关于联盟密度的大量著作在此不能逐一回顾。涉及以上内容研究与时间相一致, 制度状况已整体变成联盟化更重要的决定因素, 比职业圈子中非正式的社会关系网络更重要。换言之, 联盟关系的决定性因素似乎从联盟的“成员资格逻辑”转变成其自身的“影响逻辑”, 也就是伴随着政府跟雇主自身关系的特征。因此, 制度化的分析已替代早期的计量经济学分析, 计量经济学将联盟关系理解为个人决策的结果。

⑬解析 the title of Steven Nogel's book on deregulation, *Freer Markets, More Rules* (1996)。

⑭当然, 在美国和英国, 轨道不同于正不断增加的关于工会联盟复兴的著作所拟想的(轨道), 此复兴被看做是积极的民主主义的大众运动(直观的例子, 请见 Levi 2002; Voss 和 Sherman 2000)。联盟总是吸引知识分子高度期望, 有时联盟也已不事负他们的期望。知识分子也以其“宗教复兴”的信念而著称。然而, 现在联盟是否仍能在劳工市场中实现“面包—黄油”的功能以及怎样实现这一功能还极不明朗。在发达的后工业资本主义中心, 如果劳工市场和雇佣管制依然能够与进步的政治相连接, 那么这一点甚至会更不明朗。或许依据它们联袂的经济、政治角色, 工业时代的联盟将会分解成制度上的两个单独而不相关联的同等部分, 劳动法 and 关于社会正义的“单个问题”运动。如果这一情况发生, 社会学家至少会拥有解释它的构想。

(胡巧基 汤明 初译 罗忠勇 陆誉基 译校)

## 参考文献

- Abraham, Katharine G. 1990. "Restructuring the Employment Relationship: The Growth of Market-Mediated Work Arrangements." Pp. 85-119 in *New Developments in the Labor Market: Toward a New Institutional Paradigm*, ed. Katherine G. Abraham and Robert B. McKersie. Cambridge: MIT Press.
- Akerlof, George A. 1986. "Labor Contracts as Partial Gift Exchange." Pp. 66-92 in *Efficiency Wage Models of the Labor Market*, ed. George A. Akerlof and Janet L. Yellen. Cambridge: Cambridge University Press.
- Alderson, Arthur S., and François Nielsen. 2002. "Globalization and the Great U-Turn: Income Inequality Trends in 16 OECD Countries." *American Journal of Sociology* 107:1244-99.
- Aoki, Masahiko. 1988. *Information, Incentives, and Bargaining in the Japanese Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Baron, James N., and William T. Bielby. 1980. "Bringing the Firm Back In: Stratification, Segmentation, and the Organization of Work." *American Sociological Review* 45:737-55.
- Bartolini, Stefano. 2000. *The Political Mobilization of the European Left, 1860-1980*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bean, Ron. 1994. *Comparative Industrial Relations: An Introduction to Cross-National Perspectives*. London: Routledge.
- Becker, Gary S. 1957. *The Economics of Discrimination*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bendix, Reinhard. [1956] 1974. *Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Berg, Ivar, ed. 1981. *Sociological Perspectives on Labor Market*. New York: Academic Press.
- Berger, Suzanne, and Ronald Dore, eds. 1996. *National Diversity and Global Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Berger, Suzanne, and Michael J. Piore. 1980. *Dualism and Discontinuity in Industrial Societies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Blau, Peter M. 1964. *Exchange and Power in Social Life*. New York: John Wiley and Sons.
- Böhm-Bawerk, Eugen von. [1914] 1968. *Gesammelte Schriften*. Vol. 1, *Macht oder ökonomisches Gesetz?* Frankfurt am Main: Sauer und Auvermann. Trans. as "Control or Economic Law?" in *Shorter Classics of Böhm-Bawerk* (South Holland, Ill.: Libertarian Press, 1962), 147-99.
- Bourdieu, Pierre. 2000. *Les structures sociale de l'économie*. Paris: Editions du Seuil.
- Boyer, Robert. 1986. *La théorie de la régulation: Une analyse critique*. Paris: Editions La Découverte.
- . 1988. *The Search for Labour Market Flexibility*.



- The European Economies in Transition*. Oxford: Clarendon Press.
- Braverman, Harry. 1974. *Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century*. New York: Monthly Review Press.
- Brentano, Lujó. 1871–72. *Die Arbeitergilden der Gegenwart*. 2 vols. Leipzig: Duncker und Humblot.
- Bryant, Chris G. A., and Edmund Mokrzycki, eds. 1995. *Democracy, Civil Society, and Pluralism in Comparative Perspective*. Warsaw: IFiS.
- Burawoy, Michael. 1983. "Between the Labor Process and the State: The Changing Face of Factory Regimes under Advanced Capitalism." *American Sociological Review* 48:587–605.
- Calmfors, Lars. 1993. "Centralization of Wage Bargaining and Macroeconomic Performance: A Survey." *OECD Economic Studies* 21:161–91.
- Calmfors, Lars, and John Driffill. 1988. "Bargaining Structure, Corporatism, and Macroeconomic Performance." *Economic Policy* 6:14–61.
- Cameron, David R. 1984. "Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and the Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society." Pp. 143–78 in *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, ed. John H. Goldthorpe. Oxford: Clarendon Press.
- Cappelli, Peter, Laurie Bassi, Harry Katz, David Knoke, Paul Osterman, and Michael Useem. 1997. *Change at Work*. Oxford: Oxford University Press.
- Castles, Francis G. 1987. "Neo-corporatism and the 'Happiness Index,' or What Trade Unions Get for Their Cooperation." *European Journal of Political Research* 15:381–93.
- Chamberlin, Edward H. 1950. *The Theory of Monopolistic Competition*. 6th ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Clegg, Stewart, and David Dunkerley. 1980. *Organization, Class, and Control*. London: Routledge.
- Coleman, James. 1991. "Matching Processes in the Labor Market." *Acta Sociologica* 34:3–12.
- Commons, John R. 1919–35. *History of Labor in the United States*. 4 vols. New York: Macmillan.
- . 1924. *Legal Foundations of Capitalism*. New York: Macmillan.
- Crouch, Colin. 1993. *Industrial Relations and European State Traditions*. Oxford: Clarendon Press.
- Crouch, Colin, David Finegold, and Mari Sako. 1995. *Are Skills the Answer? The Political Economy of Skill Creation in Advanced Industrial Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Crouch, Colin, and Alessandro Pizzorno, eds. 1978. *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*. London: Macmillan.
- Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck, eds. 1997. *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. London: Sage.
- Doeringer, Peter B., and Michael J. Piore. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.: D. C. Heath.
- Dore, Ronald. 1986. *Flexible Rigidities: Industrial Policy and Structural Adjustment in the Japanese Economy, 1970–80*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- . 1987. *Taking Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issues*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Dunlop, John T. [1958] 1993. *Industrial Relations Systems*. Rev. ed. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1994. "Organizations and Human Resources: Internal and External Markets." Pp. 375–400 in *Labor Economics and Industrial Relations*, ed. Clark Kerr and Paul D. Staudohar. Cambridge: Harvard University Press.
- Durkheim, Émile. [1893] 1964. *The Division of Labor in Society*. Trans. George Simpson. New York: Free Press.
- Ebbinghaus, Bernhard. 1995. "The Siamese Twins: Citizenship Rights, Cleavage Formation, and Party-Union Relations in Western Europe." *International Review of Social History* 40:51–89.
- . 2001. "The Political Economy of Early Retirement in Europe, Japan, and the USA." Pp. 76–101 in *Comparing Welfare Capitalism: Social Policy and Political Economy in Europe, Japan, and the USA*, ed. Bernhard Ebbinghaus and Philipp Manow. London: Routledge.
- . 2002a. "Exit from Labor: Reforming Early Retirement and Social Partnership in Europe, Japan, and the USA." Habilitation thesis, Faculty of Economics and Social Sciences, University of Cologne.
- . 2002b. "Trade Unions' Changing Role: Membership Erosion, Organisational Reform, and Social Partnership in Europe." *Industrial Relations Journal* 33:465–83.
- Ebbinghaus, Bernhard, and Jelle Visser. 2000. "A Comparative Profile." Pp. 33–74 in *The Societies of Europe: Trade Unions in Western Europe since 1945*, ed. Peter Flora, Franz Kraus, and Franz Rothenbacher. London: Macmillan.
- Edwards, Richard C., Michael Reich, and David M. Gordon, eds. 1979. *Labor Market Segmentation*. New York: Basic Books.
- Esping-Andersen, Gosta. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Flanagan, Robert, David W. Soskice, and Lloyd Ulman. 1983. *Unionism, Economic Stabilization, and Incomes Policies: European Experience*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Flanders, Alan. 1970. *Management and Unions: The Theory and Reform of Industrial Relations*. London: Faber.
- Fligstein, Neil. 1996. "Markets as Politics: A Political-Cultural Approach to Institutions." *American Sociological Review* 61:656–73.
- Fox, Alan. 1974. *Beyond Contract: Work, Power, and Trust Relations*. London: Faber and Faber.

- Freeman, Richard B., and James L. Medoff. 1984. *What Do Unions Do?* New York: Basic Books.
- Goldthorpe, John H. 1984. "The End of Convergence: Corporatist and Dualist Tendencies in Modern Western Societies." Pp. 291-314 in *Order and Conflict in Contemporary Capitalism*, ed. John H. Goldthorpe. Oxford: Clarendon Press.
- Gouldner, Alvin W. 1961. "The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement." *American Sociological Review* 25:161-79.
- Gourevitch, Peter, Andrew Martin, George Ross, Stephen Bornstein, Andrei Markovits, and Christopher Allen. 1984. *Unions and Economic Crisis: Britain, West Germany, and Sweden*. London: Allen and Unwin.
- Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78:1360-80.
- . 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1992. "The Sociological and Economic Approaches to Labor Market Analysis: A Social Structural View." Pp. 233-63 in *The Sociology of Economic Life*, ed. Mark Granovetter and Richard Swedberg. Boulder, Colo.: Westview.
- . 1995. Afterword. Pp. 139-82 in *Getting a Job*. 2d ed. Cambridge: Harvard University Press.
- Granovetter, Mark, and Charles Tilly. 1988. "Inequality and Labor Processes." Pp. 175-222 in *Handbook of Sociology*, ed. Neil J. Smelser. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Hall, Peter, and David Soskice, eds. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Jacoby, Sanford M. 1990. "Norms and Cycles: The Dynamics of Nonunion Industrial Relations in the United States, 1897-1987." Pp. 19-57 in *New Developments in the Labor Market: Toward a New Institutional Paradigm*, ed. Katherine G. Abraham and Robert B. McKersie. Cambridge: MIT Press.
- Kalleberg, Arne L., Barbara F. Reskin, and Ken Hudson. 2000. "Bad Jobs in America: Standard and Non-standard Employment Relations and Job Quality in the United States." *American Sociological Review* 65:256-78.
- Kalleberg, Arne L., and Aage B. Sørensen. 1979. "The Sociology of Labor Markets." *Annual Review of Sociology* 5:351-79.
- Katz, Harry C., and Owen Darbishire. 2000. *Converging Divergences: Worldwide Changes in Employment Systems*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Katznelson, Ira, and Aristide R. Zolberg. 1986. *Working-Class Formation: Nineteenth-Century Patterns in Western Europe and the United States*. Princeton: Princeton University Press.
- Kendall, Walter. 1975. *The Labor Movement in Europe*. London: Allen Lane.
- Kenworthy, Lane. 1995. *In Search of National Economic Success: Balancing Competition and Cooperation*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- . 1996. "Unions, Wages, and the Common Interest." *Comparative Political Studies* 28:491-524.
- Kerr, Clark. 1954. "The Balkanization of Labor Markets." Pp. 94-110 in *Labor Mobility and Economic Opportunity*, by Edward W. Bakke et al. Cambridge: MIT Press.
- . 1977. "Labor Markets: Their Character and Consequences." Pp. 38-52 in *Labor Markets and Wage Determination: The Balkanization of Labor Markets and Other Essays*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Kerr, Clark, John T. Dunlop, Frederick H. Harbison, and Charles A. Myers. 1960. *Industrialism and Industrial Man: The Problems of Labor and Management in Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press.
- Korpi, Walter. 1983. *The Democratic Class Struggle*. London: Routledge.
- Lehmbruch, Gerhard. 1974. *Consociational Democracy, Class Conflict, and the New Corporatism*. Paper presented at the roundtable "Political Integration," International Political Science Association, Jerusalem, September 9-13.
- . 1977. "Liberal Corporatism and Party Government." *Comparative Political Studies* 10:91-126.
- Leibenstein, Harvey. 1987. *Inside the Firm*. Cambridge: Harvard University Press.
- Leifer, Eric M., and Harrison C. White. 1986. "A Structural Approach to Markets." Pp. 187-204 in *Intercompany Relations*, ed. Mark Mizrahi and Michael Schwartz. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lester, Richard. 1958. *As Unions Mature*. Princeton: Princeton University Press.
- Levi, Margaret. 2002. *Organizing Power: The American Labor Movement in the Twenty-first Century*. Paper prepared for presentation at the American Political Science Association Meetings, Boston, August.
- Lipset, Seymour M. 1960. "The Political Process in Trade Unions: A Theoretical Statement." Pp. 216-42 in *Labor and Trade Unionism*, ed. Walter Galenson and Seymour M. Lipset. New York: John Wiley.
- . 1983. "Radicalism or Reformism: The Sources of Working-Class Politics." *American Political Science Review* 77:1-18.
- Lipset, Seymour M., and Gary Marks. 2000. *It Didn't Happen Here: Why Socialism Failed in the United States*. New York: W. W. Norton.
- Macauley, Stewart. 1963. "Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study." *American Sociological Review* 28:55-67.
- Macneil, Ian R. 1980. *The New Social Contract: An Inquiry into Modern Contractual Relations*. New Haven: Yale University Press.
- Maine, Henry S. 1960. *Ancient Law: Its Connection with the Early History of Society, and Its Relations to Modern Ideas*. New York: Dutton.
- Mares, Isabela. 2001. "Enterprise Reorganization and Social Insurance Reform: The Development of

- Early Retirement in France and Germany." *Governance* 14:295-317.
- Marks, Gary. 1989. *Unions in Politics: Britain, Germany, and the United States in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries*. Princeton: Princeton University Press.
- Marsden, David. 1999. *A Theory of Employment Systems: Micro Foundations of Societal Diversity*. Oxford: Oxford University Press.
- Marshall, Thomas H. 1964. *Class, Citizenship, and Social Development*. Garden City, N.Y.: Doubleday.
- Marx, Karl. [1867] 1984. *Capital*. Vol. 1. New York: International Publishers.
- Maurice, Marc, François Sellier, and Jean-Jacques Silvestre. 1986a. *The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany*. Cambridge: MIT Press.
- . 1986b. "The Search for a Societal Effect in the Production of Company Hierarchy: A Comparison of France and Germany." Pp. 231-70 in *Internal Labor Markets*, ed. Paul Osterman. Cambridge: MIT Press.
- Maurice, Marc, Arndt Sorge, and Malcolm Warner. 1980. "Societal Differences in Organizing Manufacturing Units: A Comparison of France, West Germany, and Great Britain." *Organization Studies* 1:59-86.
- Newell, Andrew, and James Symons. 1987. "Corporatism, Laissez-faire, and the Rise in Unemployment." *European Economic Review* 31:567-614.
- Olson, Mancur. 1971. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1982. *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven: Yale University Press.
- . 1983. "The Political Economy of Comparative Growth Rates." Pp. 7-52 in *The Political Economy of Growth*, ed. Dennis C. Mueller. New Haven: Yale University Press.
- Osterman, Paul, ed. 1984. *Internal Labor Markets*. Cambridge: MIT Press.
- . 1994. "Internal Labor Markets: Theory and Change." Pp. 303-39 in *Labor Economics and Industrial Relations*, ed. Clark Kerr and Paul D. Staudohar. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pizzorno, Alessandro. 1978. "Political Exchange and Collective Identity in Industrial Conflict." Pp. 277-98 in vol. 2 of *The Resurgence of Class Conflict in Western Europe since 1968*, ed. Colin Crouch and Alessandro Pizzorno. London: Macmillan.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Regini, Marino. 2000. "Between Deregulation and Social Pacts: The Responses of European Economies to Globalization." *Politics and Society* 28:5-33.
- , ed. 1992. *The Future of Labor Movements*. London: Sage.
- Rogers, Joel, and Wolfgang Streeck, eds. 1995. *Works Councils: Consultation, Representation, and Cooperation in Industrial Relations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Rokkan, Stein. 1968. "Nation-Building, Cleavage Formation, and the Structuring of Mass Politics." *Comparative Studies in Society and History* 10:173-210.
- Ross, Arthur M., and Paul T. Hartmann. 1960. *Changing Patterns of Industrial Conflict*. New York: Wiley.
- Ruggie, John Gerard. 1982. "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order." *International Organization* 36:379-415.
- Schmitter, Philippe C. 1974. "Still the Century of Corporatism?" *Review of Politics* 36:85-131.
- Scott, James C. 1976. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press.
- Selznick, Philip. 1969. *Law, Society, and Industrial Justice*. New York: Russell Sage Foundation.
- Simon, Herbert A. 1951. "A Formal Theory of the Employment Relationship." *Econometrica* 19:293-305.
- Sinzheimer, Hugo. [1916] 1976. "Ein Arbeitstarifgesetz—die Idee der sozialen Selbstbestimmung im Recht." In *Arbeitsrecht und Rechtssoziologie, Gesammelte Aufsätze und Reden*, ed. Hugo Sinzheimer. Frankfurt am Main: Europäische Verlagsanstalt.
- Smelser, Neil J., and Richard Swedberg, eds. 1994. *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Solow, Robert. 1990. "Government and the Labor Market." Pp. 275-88 in *New Developments in the Labor Market: Toward a New Institutional Paradigm*, ed. Katharine G. Abraham and Robert B. McKersie. Cambridge: MIT Press.
- . 1991. *The Labor Market as a Social Institution*. Cambridge: Basil Blackwell.
- Sørensen, Aage B. 1977. "The Structure of Inequality and the Process of Attainment." *American Sociological Review* 42:965-78.
- . 1994. "Firms, Wages, and Incentives." Pp. 504-28 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Soskice, David. 1990. "Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrialized Countries." *Oxford Review of Economic Policy* 4:36-61.
- Spencer, Herbert. [1873] 1961. *The Study of Sociology*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Stinchcombe, Arthur L. 1959. "Bureaucratic and Craft Administration of Production." *Administrative Science Quarterly* 4:168-87.
- . 1968. *Constructing Social Theories*. New York: Harcourt.
- Streeck, Wolfgang. 1991. "On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production." Pp. 21-61



- in *Beyond Keynesianism: The Socio-Economics of Production and Employment*, ed. Egon Matzner and Wolfgang Streeck. London: Edward Elgar.
- . 1992. "Revisiting Status and Contract: Pluralism, Corporatism, and Flexibility." Pp. 41–75 in *Social Institutions and Economic Performance*. London: Sage.
- . 2001. "High Equality, Low Activity: The Contribution of the Social Welfare System to the Stability of the German Collective Bargaining Regime." *Industrial and Labour Relations Review* 54:698–706.
- Streeck, Wolfgang, and Anke Hassel. 2003. "Trade Unions as Political Actors." In *International Handbook of Trade Unions*, ed. John T. Addison and Claus Schnabel. London: Edward Elgar.
- Streeck, Wolfgang, and Lane Kenworthy. 2003. "Theories and Practices of Neo-Corporatism." In *A Handbook of Political Sociology: States, Civil Societies, and Globalization*, ed. Thomas Janoski, Robert Alford, Alexander M. Hicks, and Margaret Schwartz. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 1994. "Markers as Social Structures." Pp. 255–82 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Swenson, Peter. 2002. *Capitalists against Markets: The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*. Oxford: Oxford University Press.
- Tannenbaum, Frank. 1964. *The True Society: A Philosophy of Labour*. London: Jonathan Cape.
- Taylor, Andrew J. 1989. *Trade Unions and Politics: A Comparative Introduction*. London: Macmillan.
- Thelen, Kathleen A. 1991. *Union of Parts: Labor Politics in Postwar Germany*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Tilly, Chris, and Charles Tilly. 1994. "Capitalist Work and Labor Markets." Pp. 283–312 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Ulman, Lloyd, and Robert J. Flanagan. 1971. *Wage Restraint: A Study of Income Policies in Western Europe*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Valenzuela, J. Samuel. 1992. "Labor Movements and Political Systems: Some Variations." Pp. 76–104 in *The Future of Labor Movements*, ed. Marino Regini. London: Sage.
- Visser, Jelle. 1992. "The Strength of Union Movements in Advanced Capitalist Democracies: Social and Organizational Variations." Pp. 133–49 in *The Future of Labor Movements*, ed. Marino Regini. London: Sage.
- , ed. 1990. "In Search of Inclusive Unionism." In *Bulletin of Comparative Labor Relations*, vol. 18. Deventer: Kluwer.
- Vogel, Steven K. 1996. *Freer Markets, More Rules: Regulatory Reform in Advanced Industrial Countries*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- von Beyme, Klaus. 1977. *Gewerkschaften und Arbeitsbeziehungen in kapitalistischen Ländern*. Munich: Pieper.
- Voss, Kim, and Rachel Sherman. 2000. "Breaking the Iron Law of Oligarchy: Union Revitalization in the American Labor Movement." *American Journal of Sociology* 106:303–49.
- Webb, Sidney, and Beatrice Webb. 1911. *Industrial Democracy*. London: Longman.
- Weber, Max. [1904] 1987. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Trans. Talcott Parsons. London: Unwin.
- Weitzmann, Martin L. 1984. *The Share Economy: Conquering Stagflation*. Cambridge: Harvard University Press.
- Western, Bruce. 1995. "A Comparative Study of Working-Class Disorganization: Union Decline in Eighteen Advanced Capitalist Countries." *American Sociological Review* 60:1979–2202.
- . 1997. *Between Class and Market: Postwar Unionization in the Capitalist Democracies*. Princeton: Princeton University Press.
- White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87:517–47.
- . 2002a. *Markets from Networks: Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2002b. "Crowded Markets: Allocation with Valuation by Contexts." Typescript.
- Wilensky, Harold. 2002. *Rich Democracies*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Williamson, Oliver E. 1979. "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations." *Journal of Law and Economics* 22:233–61.
- . 1988. "Economics and Sociology of Organization." Pp. 159–85 in *Industries, Firms, and Jobs: Sociological and Economic Approaches*, ed. George Farkas and Paula England. New York: Plenum Press.
- . 1994. "Transaction Cost Economics and Organization Theory." Pp. 77–107 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Williamson, Oliver E., Michael L. Wachter, and Jeffrey Harris. 1975. "Understanding the Employment Relation: The Analysis of Idiosyncratic Exchange." *Bell Journal of Economics* 6:250–78.



# 第 13 章 银行业与金融市场\*

史登斯和密苏奇

(Linda Brewster Stearns and Mark S. Mizruchi)

关于银行和金融的研究被许多社会科学家设定为经济学家的权限,事实上,在这些领域里一直存在着社会学的传统。马克思([1894]1967)和韦伯([1922]1978)都在这个话题上有重要著作。尽管继韦伯之后的数十年间金融问题很少得到来自社会学家的关注(参见 Smelser 1959,358-77;例外是 Lieberman 1961),但是这种忽视在近年已得到明显改善。自从 20 世纪 70 年代中期以来,社会学家对银行和金融的研究越来越多。本章的目标就是提供一个关于这项工作的调查和综合。经济学和社会学在这些话题上的观点并非一定不相容,也有类似之处。事实上,我们将经济学家著作融入我们评论的许多观点中。然而,社会学研究银行和金融的方法与传统的经济学方法不一样,有三种方式:第一,社会学力图确定权力影响经济行动和经济制度特征的途径;第二,社会学家关注社会网络是如何影响经济决策的;第三,社会学家对文化在塑造经济行为中扮演的角色也感兴趣。<sup>①</sup>[284]

这章的焦点是金融制度与它们的外部环境之间的关系。我们以社会学家对银行的研究为始展开讨论。<sup>②</sup>最初,该研究的大部分是被这样一个问题所构造:“谁控制合作?”我们回顾这次辩论是因为它与银行有关,再讨论银行在合作金融中变化性的角色。我们检验了资本市场和其他金融融资来源的变动结构,例如机构投资者、风险资本以及股票市场。我们检验了资本市场以及投机和冒险市场的趋势。考虑到金融体系以

及它们经营的法律环境中的明显的跨国家变量因素,我们的焦点主要放在美国。然而,我们的确简要引用了少数非美国资本市场的结构和在这些市场中发生的变化,我们得出的结论是关于该领域评价以及进一步深入研究的建议。

## 银行和合作控制

银行是货币存储、创造<sup>③</sup>和分配的关键机构。两种类型的私人银行在美国的经济中起着主导作用:商业银行和存贷协会。<sup>④</sup>在 20 世纪 80 年代之前,在美国的金融制度里存在着明显的分工 (stearns 和 Mizruchi 1993a):商业银行接受存款需求(隶属于 check withdrawals)和时间(储蓄)存款,并且主要涉及短期商业贷款。再者,商业银行信托部与保险公司一起,都是私人退休金的主要管理者,存贷协会以及信用合作社也承担时间和需求存款以及签约贷款(issued loans),集中于家庭抵押。投资银行认购新的合作股份和债券,以私人债券处理的代理人身份行事,安排公司合并和收购。人寿保险公司因为其基金稳定而长期的属性,而专攻长期借贷。

美国商业银行在美国革命后兴起,伴随着商业的专业化和国际贸易的扩张(Chandler 1977,28-31)。银行数量在 1790 年后迅速增长,到 1815 年已达到 200 多家。在接下来的世纪里,美国联邦政府采取了几个关键的行动以防止美国银行发展

成德、日式的中央模式。Andrew Jackson 总统于1832年否决了国会关于延长美国第二银行执照的提案。该银行是“第一家美国国家企业,协调平行于贸易流动的全国货币流动”(Roe 1994, 56)。1863与1864年,国家银行法将国家银行限制在单一的区域;直到1927年这些银行才被允许在城市或镇上建立分支机构,而且需要州法律允许。当Woodrow Wilson 总统在1913年创造联邦储备系统时,他采取了有效措施剥夺了事实上(*de facto*)已是中央银行的摩根公司(J. P. Morgan & Co.)的权力(Roe 1994, 40)。在1933年,随着格拉斯-斯蒂格尔法案的施行,国会阻止商业银行机构拥有和处理债券,因此,国会将商业银行业务和投资银行业务严格分开。〔285〕

尽管是相对分散的银行体系,在美国仍有一段时间人们认为银行很强大,最显著的时期是19世纪晚期。伴随着大公司的兴起,美国正经历一场无与伦比的扩张浪潮。在这一时期,大致是1880-1920年,非金融企业发现自己经常缺乏现金,特别是当频繁的经济衰落发生之时。1893年的萧条让美国若干重要的铁路公司几近破产。投资银行尤其是摩根银行(J. P. Morgan),与国内资本一样优先进入国外,在深远基础上提供了重建铁路所必需的资金。对资本的高要求与它的集中本质一起促发了金融机构的权力。(Cochran 和 Miller [1942]1961; Mizuchi 1982; Chernow 1997)

关于在1920年之后美国银行权力的范围,有大量的学术。Berle 和 Means([1932]1968)认为对公司的控制已经传递到公司经理人身。来自股东的压力影响更少了(因为股权分散的扩张),经理能够限制分红,因此可用于再投资的现金数量增加了。由增加的市场力量而增加的利润又进一步增强了现金的可获得性,使公司能够用留存收益来为经营融资。然而,数十年来,关于公司对外部融资依赖性的系统研究只有经济学家 John Lint-

ner (1959)的一篇论文,他发现从1900年到1953年,非金融公司应用外部资金持续满足了它们总流通融资需求的40%到45%。另外,尽管大型生产公司在20世纪20年代主要依靠内部资金,接下来的30年他们日益依靠外部资金。这表明了对金融制度的持续依赖。Stearns(1986)随后的研究表明了:1946年到1965年尽管美国公司总资金的近1/3是从外部资源中取得,1965年到1980年他们从外部资源中取得了占总基金几乎一半的资金。这表明银行的权力随着时间波动:在二战后的一段时期相对较低,在1965到1980年(1986, 66-70)相对较高。

批评家反对这种证据,认为公司尽管的确借入,但借入主要是无条件的(Baran 和 Sweezy 1966, 15-16)。解决这项难题是一项艰巨的任务。在早期工作中(Stearns 和 Mizuchi 1993a, 1993b; Mizuchi 和 Stearns 1994),我们认为如果借入主要是有条件的,那么即使在资金成本很低的时候,拥有高现金水平的公司就会倾向于比低现金水平的公司借得更少。与该建议一致,我们在一项对1956到1983年美国22家大型制造企业的研究中发现,公司的留存收益与它的借入水平(level of borrowing)是强烈负相关的。<sup>⑤</sup>

另一个影响公司对金融制度的依赖性的因素是:融资可替代形式的存在(Stearns 1986)。在一份对公司与投资银行关系的研究中,Baker(1990)指出公司雇佣若干不同的投资银行以降低他们对单一银行的依赖性。在1980年之后,银行开始面对来自很多资源方面的高度竞争。公司逐渐求助于融资的替代资源,其中最为重要的是商业证券(通过公共市场中公司流通的短期钞票)。到1994年,商业证券在美国的杰出价值已经等同于商业银行杰出的义务贡献。同时,储蓄和投资的替代资源的增值,包括共同基金、养老金以及货币市场基金,都使得个人减少了他们在商业银行中的储

蓄。伴随着来自海外金融机构的日益增多的竞争,这些发展表明在20世纪80年代早期到20世纪90年代中期,美国商业银行约束非金融机构的能力经历了明显的衰退(Davis和Mizruchi 1999)。我们将在接下来的部分讨论这些变化的影响。

在《银行家的死亡》(*The Death of the Banker*) (1997)中,Ron Chernow描述了在20世纪中期摩根(Morgan)和沃伯格(Warburg)银行王朝的衰落。他认为,“银行家在任何时代的真正权力都依赖于与资本的提供者和消费者的力量相较而言的相对力量”(7)。在20世纪80年代早期,资本供求的变化导致了商业银行权力的衰退。然而,考虑到资金需求的历史性波动,如同一直变化的资本供给状况一样,可以想象银行可能随着合作决定的达成而重新获得他们的权力。〔286〕

## 今日银行

今日的银行做些什么呢?在最近的一份研究中(Mizruchi和Stearns 2001),我们得以进入了解头号跨国商业接待银行的合作银行单位。在1997年到1999年,我们与105位来自“国际企业银行”(global relationship banking)联合会的银行家进行了半结构式访谈。这个联合会负责应付近1400个跨国公司,这些公司将银行定位为它自己的合作顾客目标。

我们访问的银行家主要相当于销售员的角色。他们既通过回应客户的要求,又通过创造顾客对银行日益增多的产品的需求来销售。这些产品不仅包括借贷(信用链和工程财务),也包括贸易(衍生品及现金交易)、资本市场服务(财团和资产证券化)以及交易服务(现金管理和保管)。

尽管很多银行家的交易是贷款,银行最高管理部门要求他们着重于银行的其他产品线,因为他们允诺以更低风险换得更高回报。<sup>⑥</sup>因为低利率

的普及以及需要银行贷款的客户往往存在于那些财务更不稳定的客户中,银行倾向于从收费中赚钱;或者是以资本市场服务获得的大额头款(up-front fees),通过交易服务赚取的稳定年收入,或者是伴随大量贸易交易的收费。

在《银行家:下一代》(1997)中,Martin Mayer在他的早期著述中特别提到该现象,《银行家》(1974),“银行业转变已经超出认知范围”(1997,17)。“现在几乎没有银行工作者如同二十年前他<sup>⑦</sup>的前辈那样工作了”(19)。Mayer认为这种转变主要归于技术和行业管制的变化。

随着20世纪80年代国会与规定者不再控制利率,银行可采用多种技术来提高资本。随着顾客的存款日益成为构成银行贷款的债务的一小部分,这些资源日渐显得重要了。没有了这种传统的资金来源,银行逐渐成为利息的“占有者”而非“制造者”。与此同时,向集体借用者开放的基金期权种类也在增加。由于这种趋势,依赖商业贷款的利率明显减少。紧密结合会降低银行从商业贷款中获取的盈利比例,并鼓励银行将它们的投资组合——就是将它们打包并在资本市场上出售。

技术(数据进步和恢复)大大降低了信息的成本。正如Mayer(1997,20)写道的:“银行家一直认为他们凭自己的判断而获得报酬,凭借贷款风险而获得报酬,但事实上,他们的大部分利润来自利用了那些不是银行家的人所没有的富有信息优势。”在负面上,技术也让非银行公司成功完成银行业的生意。在积极方面,技术第一次让银行同时形成规模和范围经济。信用卡、家庭抵押、证券化过程、外汇交易以及衍生品交易都需要精细而花费庞大的电脑设施以及电讯专业技术。然而,一旦设施到位,下一次的贷款或者交易事实上就是免费的了。在1994年,银行在技术上大约投资了190亿元(Mayer 1997,26),到1995年,诸如、银

行家信托公司(Bankers Trust)、摩根信托(Morgan Guaranty)、花旗集团(Citicorp)和芝加哥第一联邦银行(First Chicago)从资源中取得了大于一半的经营收入,而非来自借贷(Mayer 1997,28)。

在技术变化的开始,通过合并行动以一种惊人速度的增长,全球化和管制的变化引起了金融服务行业的结构向内爆裂。在州层面上的管制,最显著的变化是取消了对分支的限制,鼓励地区银行合并以产生跨地区联合体。这些跨地区联合体最终合并形成国家银行。而规模最终根据它们技术投资的能力和“走向全球”的能力,由监视它们的商业社会和政府管制者所决定。格拉斯-斯蒂格尔法案逐渐被侵蚀(通过联邦储备体系放弃授权)及至1999年最终废止这一现象鼓励了合并,这让商业银行、保险公司以及投资银行之间的界限变得模糊。这些合并的支持者认为:合并提供了交叉出售的优势以及更宽广的产品线(Wasserstein 2000,291-98),而批评家认为规模经济几乎不会实现。(Rhoades 2000)。[287]

1997年,美国证券经纪公司添惠公司(Dean Witter,Discover & Co.)与摩根斯坦利之间的合并标志着银行交易在本质上和规模上根本转变的开始(Wasserstein 2000,294)。作为回应,银行开始了迅速的合并,产生了前所未有的规模化金融组织。在不到四年的时间里,以下银行进行了合并:国家银行(NationsBank)与泛美银行(BankAmerica)、富利(Fleet)和波士顿银行(BankBoston)、万恩(BancOne)与芝加哥第一银行(First Chicago)、西北银行(Norwest)和富国银行(Wells Fargo)、菲斯塔银行(Firststar)与美国银行公司(U. S. Bancorp)、第一联合公司(First Union)和瓦乔维亚公司(Wachovia)、旅行家集团(First Travelers)与花旗(Citicorp)、大通银行(Chase Manhattan)[自身是1995年汉华银行(Chemical Bank)与前大通银行(Chase Manhattan)合并的结果]与摩根银行(J. P. Morgan)。

尽管在20世纪90年代早期,银行合并主要是一种美国现象,但是处于竞争劣势中的非美国的金融机构也开始参与到合并中去。1997年,瑞士联合银行与瑞士银行公司合并以应对欧元的产生,1998年,德意志银行—银行家信托公司的合并揭开了跨境活动增长的序幕。日本银行面对迅速扩散的不稳定性,也开始在20世纪90年代合并,努力产生更有竞争力的、更稳定的金融制度。

银行业世界中宽泛而迅速的变化已远远超出社会科学家理解它们的能力。因此,我们先前的关于银行角色和金融机构与非金融机构之间关系的理论迫切需要修正。一方面,20世纪70年代和20世纪80年代,资源独立性(Pfeffer和Salancik 1978)和银行支配理论(Mintz和Schwartz 1985)在检验选择对非金融公司过多开放是否与银行衰减的权力有关系方面非常有用。另一方面,在对银行所经历的全面检查方面,我们几乎没有系统的社会学观点。观察在20世纪90年代的合并浪潮是否会最终导致银行权力的再生,那是非常有趣的;或者伴随着银行朝着服务型导向活动转变,是否会逐渐将会计等同于法律公司——失去了它们在商业社会中作为资金分配的关键裁决人的独一无二的角色。

商业银行是金融中介,但只是若干个其中之一金融中介,在美国资本市场中运作,这是我们下面要讨论的广义上的金融市场。

## 金融市场

资本市场是美国金融活动的主要中心。资本市场由资本的提供者、金融中介和资金使用者三个群体组成。个人、公司和政府都可以扮演资本的供应者和消费者。供应者可以直接提供资金给使用者,也可以通过金融中介来实现。这些中介是由大量的且正在增加的机构组成,包括联邦储



备银行、商业银行、保险公司、存贷协会、互助储蓄银行、信用合作社、私人养老基金、金融公司、不动产投资信托公司、开放式合股投资公司、货币市场互助基金、联邦金融机构和按揭贷款发放者以及国家和地方的退休基金。这些机构通过投资股票、债券以及贷款把资金分配给使用者。这种在供应者、中介和使用者之间的互动决定了对资本资源的供应、需求和控制。

在1999年,美国资本市场中大约有92%的金融资产是通过金融机构流动的。在1989年到1999年之间,这些机构的金融资产大约增长到以前的三倍。然而,如表1所示,不是所有的金融机构都以相同的速度增长。该表表明了在本市场内

部,发生在1979年到1989年之间的一个持续的分散过程。大部分老的、早些建立的金融中介(商业银行、储蓄银行、人寿保险公司、金融公司、联邦储备银行以及信用合作社)在20世纪90年代失去了市场份额。在1989年到1999年得到市场份额的金融中介处理养老基金或者互助基金。这种趋势的唯一例外是其他金融机构中的增长,包括不动产投资信托公司、债券经纪人和自营商以及基金公司。<sup>⑧</sup>在1949年,养老基金、互助基金以及其他金融机构仅仅占据了所有金融资产的4%(Stearns 1986)。到1986年,他们的份额已经达到了30%以上,而到1990年已超过50%。

表1 1989年与1999年,财务中间人的资产(以十亿美元为单位)

部门	金额		分配		增幅%
	1989	1999	1989	1999	1989 - 1999
商业银行 <sup>a</sup>	\$ 3,231.1	\$ 5,980.3	29.9%	20.6%	-9.3%
储蓄银行 <sup>b</sup>	1,516.5	1,151.4	14.1	4.0	-10.1
人寿保险公司	1,268.0	3,067.9	11.7	10.6	-1.1
私人年金基金	1,163.5	4,645.4	10.8	16.0	+5.2
国家/地方基金	727.4	2,226.8	6.7	7.7	+1.0
双向基金	555.1	4,538.5	5.1	15.6	+10.5
财务公司	519.3	1,003.0	4.8	3.4	-1.4
政府贷款部门	442.4	1,720.6	4.1	5.9	+1.8
货币市场双向基金	428.1	1,578.8	4.0	5.4	+1.4
其他财务机构 <sup>c</sup>	434.3	2,042.2	4.0	7.0	+3.0
联邦储蓄银行	314.7	696.9	2.9	2.4	-0.5
信贷部	199.7	414.5	1.8	1.4	-0.4
总计:	\$ 10,800.1	\$ 29,006.3	100.0%	100.0%	

资料来源:1990年、2002年联邦储蓄系统理事会。

注:分配总数与现实略有差异

- a 商业银行:由美国授权的商业银行、银行控股公司、外国银行美国办事处以及美国附属国银行组成。
- b 储蓄银行:由S&L协会、双向储蓄所和联邦储蓄所组成。
- c 其他财务机构:由不动产投资集团(REITs)、证券经纪人交易者以及基金公司组成。

如表 2 所描述的,对资本总的需求从 1989 年到 1999 年几乎增长到以前的三倍。该增长发生在几乎所有的经济部门。〔288〕个人,主要是通过消费信贷和住房抵押,使他们的借入增长了 80.2% (从 43,307 亿到 78,040 亿)。联邦政府也增加了 115% 的资金需求。公司就借的更多了:银行贷款增加了 69%,公司债增加了 209%,公开市场票据增加了 142%。公司债券 450% 的增长反映

在 20 世纪 90 年代的牛市中。增长表现在新股票发行(包括 IPO,即首次公开发行股票)的扩张以及在次级市场中的更高股价(例如已发行股票的再次出售)。除了国内来源,国外的资金提供者也在满足政府和公司更多的资金需求中扮演角色。外国部门所持的美国政府债券和公司证券、债券以及公开市场债券增加了 272%(从 1989 年的 9,957 亿到 1999 年的 36,998 亿)。

表 2 1989 年与 1999 年总资本市场组成构建一览 (以十亿美元为单位)

组成构建	金额		分配		增幅%
	1989	1999	1989	1999	1989 - 1999
美国政府证券 \$	3,512.4	\$ 7,565.0	20.9%	15.2%	-5.7%
国家与地区证券	821.2	1,532.5	4.9	3.1 - 1.8	
企业及境外证券	1,502.6	4,635.8	9.0	9.3	+0.3
企业证券 <sup>a</sup>	4,382.1	24,119.7	26.1	48.4	+22.3
公开市场	579.2	1,402.4	3.5	2.8	-0.7
银行贷款	820.3	1,383.8	4.9	2.8	-2.1
其他贷款	821.1	1,412.0	4.9	2.8	-2.1
贷款抵押 <sup>b</sup>	3,540.1	6,357.9	21.1	12.8	-8.3
消费信贷	790.6	1,446.1	4.7	2.9	-1.8
总计	\$ 16,169.6	\$ 49,855.2	100.0%	100.0%	

资料来源:1990 年、2002 年联邦储蓄系统理事会。

注:分配总额与现实总数略有差异。

a. 企业证券:包括企业平等与双向基金。

b. 贷款抵押:包括家庭抵押、家庭住房抵押、商业抵押和公司抵押。

机构投资者

过去 40 年,美国商业最显著的进步是机构投资者的兴起。住户合伙平均持有和个人信托从 1945 年的 92.5% 下降到 1998 年的 44.2%,机构持有从 1945 年的 1.8% 上升到 1998 年的 41.5% (Hawley 和 Williams 2000)。在 1985 年,作为一个群体,机构投资者拥有美国最大的 25 家公司

36.1% 的股份。到 1997 年,他们的股份增加到 48.7%。尽管机构投资者包括一系列团体,例如银行、保险公司以及互助基金,养老金和互助基金是最大的投资者。在 1945 年,养老基金拥有的资产份额少于全美公司总资产的 1%。到 1970 年养老金持股增加到 9.2%,到 1998 年增加到 24.8%。互助基金,第二大的机构投资者也以惊人的速度增长。1945 年,互助基金占有全美公司

产权 1.5% 的股份,这一数据在 1970 年为 5.2%,到 1998 年为 16.7 (Hawley 和 Williams 2000)。〔289〕

组织研究者已经逐渐认识到机构投资者影响一系列组织策略的能力。Useem 和 Davis 以及 Thompson 认为机构股份持有已迫使大型公司采取一种“持股导向”的准则合作策略。例如,合并收购被认为有益于管理者,而非股东。与该看法一致,Davis, Diekmann, Tinsley (1994) 发现机构性所有制对合并收购的发展速度有负面影响。学者和商业界人士将投资者定义为幕后玩家,他们(投资者)撤换经济上表现不佳的现任 CEO,例如国际商用机器公司(IBM)、西屋公司(Westinghouse)、通用汽车(General Motors)以及施乐百(Sears),而在这些行为被视为增加了股东价值时,他们加速了破产[例如国际电话电报公司(ITT)和美国电话电报公司(AT&T)]和合并[大都会(Capital City)/美国广播公司(ABC)与迪斯尼公司,特纳广播系统(Turner Broadcasting Systems)与时代华纳(Time Warner)的合并](Useem 1996; Hawley 和 Williams 2000)。

甚至竞争被传统地视为是由董事会控制的,例如管理层薪金;竞争、活动场所也受到机构投资者影响。Davis 和 Thompson (1994) 发现在 1990 和 1992 年之间,股东(以机构投资者为主导)取得了为黄金降落伞支付包(golden parachute pay packages)投票的权利,要求获得关于执行交付(executive pay)的更详细信息以及试图创建股东咨询委员会和顾问。Useem (1996, 244) 注意到管理者“已学会重视机构投资者反对固定薪金,偏爱差异化的薪金,而对数量漠不关心——只要它随着股票价值而变化”。所以,公司更多地给予管理者一致性薪金,并使一致性更多地与扩张的股东价值财富保持一致。当考虑到公司管理者最初持有的近乎一致地反对革新的态度时,这些

发现就显得尤为重要了。

Useem 和 Gottlieb 发现这种股权原则结盟怎样对高层管理者起作用。从高层管理者访谈和六家大型公共贸易公司、六家小公司的文件中,Useem 和 Gottlieb 发现管理者会对来自机构投资者增进的压力作出反应:将决策的权威分散到运作中的商业单位,与总部管理层和职员们达成协议,扩张以传统为基础的薪金模式,创造内部持股的机会。

与人们普遍认为的“机构股东不顾长期投资而主要关心短期利益”的观点相反,Jarrell, Lehn 和 Marr (1985) 发现机构所有者的公司水平与它的研究发展支出成正比例关系。这一发现进一步得到 Baysinger, Kosnik 和 Turk 的支持,他们也发现机构投资者资金的集中积极地影响着公司的研发开支(R 和 D)。此外,Chaganti 和 Damanpour (1991) 在对 20 世纪 80 年代 40 个行业 80 个生产企业的研究中发现:机构持股高的公司不相称地倾向于拥有低的负债和产权比率。尽管所有权结构和债务的偶然顺序是不明晰的,高的机构持股水平公司很少是重负债的。

Hawley 和 Williams (2000) 声称机构投资者(他们将其归类为“信托资本主义”)更多角色倾向于改变资本主义本身性质。机构投资者逐渐变成联合美洲宽泛的跨部门股份的长期而恒定的持有者,他们也逐渐变得不但关心个人公司的长期表现,也关心作为整体的经济表现。机构投资者也被其成员呼吁投票支持对社会问题进行广泛的分类,比如多样性、环境、人权以及行政开支、工厂关闭。〔290〕

## 风险资本

公司资金的另一个重要来源是风险资本。从投资者为新的企业筹资方面来说,风险资本与资本主义存在的时间一样长。自从二战结束后,风

险资本逐渐被公司操纵,而公司是机构投资者和中型创业公司之间的经纪人。<sup>⑨</sup>第一家 VC (Venture Capital) 公司(即风险资本公司)——美国研究与发展(成立于1946年)促进了数家装备公司的发展,在1979年“审慎人”原则修正之后,20世纪80年代早期的 VC 公司经历了神奇的增长,尤其是允许养老金投资于高风险资产后(Gompers 和 Lerner 1999)。在20世纪90年代,接近40%的风险资本来自私人 and 公共养老基金,另外的15%来自捐助(例如大学)和基金会。

20世纪90年代,风险资金是美国金融体系发展最快的部分。1988年(20世纪80年代达到顶峰)由风险资本提供给创业者的数量是50亿,到2000年这一数据增长到910亿元。<sup>⑩</sup>1979年到1999年,风险资本的年度回报率是16%,实际上高出其他投资工具(Mandel 2000)。到20世纪末,该行业涵盖了数千专业人员,工作在近500家公司,这些公司集中于加利福尼亚、麻省以及其他少数州(Gompers 和 Lerner 1999)。

风险资本的使用引发了很多利益问题,这些问题涉及公司治理和控制。风险资本公司的一般策略是用初始资金换取开创阶段资产的股份。风险公司的目标是将自己囊中的大多数成功公司推向公众,而少数不成功的企业被估价出售给公司需求者,要不然就将其保持适当水平的经营活动。尽管历史上只有20%到35%的小型创业公司被推向公众,这些首次公开发行股票(IPOs)对风险资本回报的勃兴起着重要作用(Gompers 和 Lerner 1999)。

假使在创始中投资,风险资本公司有着强烈的动机来监督小型创业公司活动。例如,Mandel (2000, 29-30)写道,风险资本公司“密切关注小型创业公司的表现并且一旦有必要就介入。大部分的风险投资都是伴随着赋予投资方的规定,要么是对小型创业公司董事的控制,要么是对重

大运营决定的否决权。在极端的例子中,风险资本家可以用外部的 CEO 来替换挣扎中的小型创业公司的成立者”。尽管有这些安全保护,很多的风险资本公司都投资了100个或更多的公司,所以监督单个的公司变得困难。

经济学家使用代理理论来构建风险资本公司监督小型创业公司财务的模型。例如,Gompers (1995)认为对于风险资本公司有着最高代理成本的小型创业公司是那些有着无形资产(这使得风险资本公司在小型创业公司失败时回收投资变得困难)、高的资产特性(需要专业知识的公司很难监督)、高的市场账面价值(因为在这种行业中的公司可以很容易吸引其他投资者)的公司。为了验证这些论断,Gompers 检验了一个被风险资本公司广泛采用的策略:“迂回”现象,或者是在不同的独立阶段的投资。风险资本公司将迂回作为对他们所投资的小型创业公司的持续再评估的方式。这种方式显著刺激了小型创业公司的顺从,因此被作为一项重要的监督机制采用。通过使用1961年1月到1992年7月之间随机抽取的794个接受风险资本的公司样本,Gompers 发现那些正在行业中运作的无形资产相对较少而研发费用高(那些拥有高资产异质性的公司的特点)的公司经历了较多的迂回以及迂回之间的较短时间,表明它们被更紧密地监督着。<sup>⑪</sup>

社会学家也对风险资本有所研究。在对4,064个风险项目命运的分析中,Freeman (1999)检验了风险公司的向心性(依据他们大量的风险参与)以及风险是否能促成后天性的小型创业公司转移至IPO的地位。Freeman 发现,风险资本公司的向心性既与被收购又与公开招募股票成正相关联系。第一项发现表明了:因为它们涉及大量投资,主要的风险资本公司对那些表现一般的公司没什么耐心,这使得风险资本公司的老板在适当机会出现时更可能会卖掉它。第二项发现



表明:小型创业公司会从与位于中心的幕后者有关的建议和联系中获益。〔291〕

风险投资公司有投资相同地理位置的小型创业公司的传统(见 Powell 等人 2002 年的一项关于生物技术的研究)。在近几年,这些投资已开始涵盖更广泛的地理范围。在一项对该现象的研究中,Sorenson 和 Stuart(2001)认为这一扩张的一个重要原因在于风险资本公司之间财团投资的增长。因为这些财团的参与者经常来自不同的区域,他们的演变发展促生了风险资本分配地理边界的销蚀机制。通过使用一个 1986 年到 1998 年间的包括 7,590 个目标中 1,025 个风险资本公司的数据库,Sorenson 和 Stuart 集中关注投资于特定的小型创业公司的风险资本公司、地理和行业毗邻作用(在特定行业中以当前投资的形式)是否受到财团风险资本公司之间的社会联系的影响。作者认为在财团成员之间的已有的网络联系会缓和种类和距离的双重负面影响。使用三种网络联系的指数:已有的风险资本公司和财团中其他成员之间先前关系的存在;这些有关系的风险资本公司和小型创业公司之间的地理距离;风险资本公司在财团网络中的向心性——Sorenson 和 Stuart 发现了支持两种假设的论据。与作者的观点相一致,内部公司关系在化解跨地区投资障碍中扮演了重要角色。

Podolny(2001)使用风险资本公司说明他所归类的“自我中心的”(egocentric)和“他人中心的”(altercentric)不确定性之间的区别。自我中心的不确定性(egocentric uncertainty)是生产者对它的产品缺乏市场信息,如一家汽车制造商不知道公众会对一种新车型做出怎样的反应。他人中心的不确定性(altercentric uncertainty)是指消费者对产品价值缺乏信息,如在家族企业中必须选择一个盖屋顶的人来换掉房子的屋顶。Podolny 认为占据“结构洞”的行动者(与个人网络松散

联系,Burt 1992)会倾向于朝着有着高的自我中心不确定性的市场移动,因为结构洞有助于减少这种不确定性。按照 Podolny 的说法,在一个行业中拥有高地位会引起反方向的预期。因为地位赋予的关键优势仅能在某人明确知道“在哪种地位将创造利益”的时候才有用,高地位的行动者受到有着低的自我不确定性的市场部分的吸引并向其靠近。为研究这种趋势,Podolny 假设:迂回越早,自我不确定性的水平就越大,检验了 387 个风险投资公司投资的迂回。与他的预期一致,占据结构洞的公司是倾向于在早期迂回中投资,而那些高地位的公司倾向于在后期迂回中投资。

有趣的是,这项研究的模式类似于旧时的银行控制文献。风险投资公司不是银行,但是它们是小型创业公司资金的主要提供者。这种角色赋予他们潜在的、必须的监管,如同在早期的研究中银行被约定这样做。风险投资现象实际上提供了关于原则的更纯粹的清单,而这些原则由银行控制理论家所提出。对比大型非金融公司,小型创业公司需要外部资本的程度是毫不含糊的:它们实际上全部依靠外部资本。尽管社会学家先前引用的关于风险投资文献集中在网络方面,但这对监督问题也是同样敏感的,这种敏感程度事实上比过去对内部公司网络的研究更大。

## 股票市场

20 世纪 90 年代美国股票市场以惊人的速率增长。许多分析家和门外汉将股价的持续上涨归结为“新经济”的影响——高技术产业的增长以及生产率的提高——及其后投资者增长的信心。投资者已经开始接受学术和财经专家视为“公理”的观点,这一观点认为股票是最佳的长期投资工具,股价反映了真实价值。本部分我们对有效市场理论进行更仔细的分析,该理论假设股票价格反映公司的真实价值。我们格外关注社会学家和组织

研究学者提出的对该理论形成挑战的研究发现。我们接下来平行引述了20世纪90年代和早些时期——20世纪20年代做出的断言。〔292〕

### 有效市场理论

有效市场的概念惊人地简单且能被很好地支持。在这些事实中,债券价格随着公司信息的公布迅速调整,如同专业管理的资产组合一般不能打败简单的市场指数一样。二十多年前,任何关于证券投资是公平博弈的看法都被认为是奇异的。如今这不仅是现在商学院普遍接受的观点,也是广泛的投资实践定律和政府证券市场政策。(Brealey, Myers 和 Marcus 2001, 362)

有效市场理论通过芝加哥大学经济学家Eugen Fama教授及其同事的研究流行起来,时间在20世纪60年代后期(Fama 1970)。有效市场假设来自于三种不同的类型。弱式有效市场是指价格有效地反映过去的各种证券价格中的所有信息,如成交价格、成交量等。因此简单地通过寻求证券价格模式不可能获得更多的回报。半强式有效市场是指价格反映所有的公开信息。这意味着仅仅通过阅读报纸,查阅公司年度账目或收集其他的公开信息不可能持续地获得较高回报。由于这种原因,分析师对投资者获得更高回报没什么帮助。强式有效市场是指股票的价格有效地整合了所有的可用信息。为同一目标竞争的数百万投资者的结局是:事实上,没有信息资源被开发。因此,一个投资者的最佳做法是假设所有债券都是被公开标价的。(Brealey, Myers 和 Marcus 2001, 352-54)

然而,自20世纪80年代以来,经济学家从有效市场行动中发现了若干偏离现象。学者们将注意力集中在公司,发现:①公司管理者在处理自己公司的股票时能够持续地创造更多利润;②小公司股票优于大公司股票,即使在风险调整的

基础上(Bans 1981);③有着高的账面价值——市场价值比率的公司表现好于其他公司(Fama, French 1992);④在股票价格和预期分红支出之间没有明显的联系。(Shiller 1981, 2000)。将注意力集中于投资者,学者对行为金融的研究表明:价格反映特定的认知偏差,例如对信息的短期的不足反应和长期的过度反应(DeBondt 和 Thaler 1985; Jegadeesh 和 Titman 1993)。

社会学家也检验了证券市场和价格。在一份以芝加哥场内交易市场为基础的研究中,Baker (1984)发现不同沟通网络的规模、密度和片段影响了价格的变动以及供需初级市场的独立性。大部分证券市场交易的基础都发生在面对面的互动中。Baker发现,在人群中,交易者之间的沟通变得困难。用网络分析术语这是很容易理解的,网络中每进入一个成员,可能双边的关系数量就要发生几何级的增长。结果群体中互动的密度倾向于对它的规模产生不断增长的负面影响。因为沟通的困难性,大群体中的价格波动比小群体中的要大。交易市场接近“纯正市场”的程度因此与涉及交易的群体的规模相关。Baker发现,群体越小,价格越稳定,市场操作也越有效。在后续工作中,Baker 和 Iyer 创建了一个数学模型来概括该发现。作者展示了不同网络结构产生不同水平的信息流,而信息流又反过来影响价格被动。

Hayward 和 Boeker (1998)检验了分析者对证券排名的决定,后者也对证券价格产生影响(Stickel 1992; Womack 1996)。他们关注:在一家投资银行研究部门中,合作金融部门与证券分析师之间的利益与冲突是否影响银行的合作客户权益证券的后者排名。因为合作金融部门的主要委托责任是保持并提升客户的金融利率,部门倾向于高排名。另一方面,证券分析师的职责是向投资者提供关于权益证券价值和市值的独立而客观的建议。金融界的伦理学专业法规要求分析

师充当二群体中的“中国墙”<sup>②</sup>。Hayward和Boeker认为这道墙中有裂缝,认为证券分析师的排名行为反映了两个不同部门之间的资源不对称性和权力差异。尽管证券分析师不直接产生银行收益,但合作金融部门是银行收益和利润的主要贡献者。在1989至1993年间,通过对美国分布在五个行业中70家公司的8000多个排名进行分析,Hayward和Boeker发现:与其他分析师对同一对象进行的证券排名相比,证券分析师对他们自己银行的合作金融客户的证券排名偏高。这项结果表明在股票购买决策中的可用信息也许是有偏见的或者不精确的。〔293〕

Zuckerman(1999)从证券分析师所扮演的“产品批评者”角色来直接分析他们对股票价格所造成的影响。相比有效市场理论,Zuckerman认为提供给投资者的可用信息经常是不充分的且需要破译的。伴随着经济发展未来的天然的不可预知性,信息处理中的认知局限使股票估价变成一项解释性的工程。解释是一项社会性活动,通过一双在思考别人如何看待同样信息的眼睛来实现,这一事实将使事情进一步复杂化。这种价值问题引发了对产品批评家的需求。

在股票市场上,行业是类别,且公司股份持有按照该类别进行分类,专于特定行业的证券分析师是相关的产品批评者。股票不能被产品批评家(作为评论行业中的一员)所认证,评论行业招致了“不合理折扣”,不合理折扣以较低的股价认证自己。通过引用一个行业中某公司的位置,证券分析师传达一种转而影响公司股价的合法性。

Zuckerman假设,一个公司所经历的保险项目配对错误越大(在X行业做生意的公司不被一个专于X行业的证券分析师所管理的程度),“不合理折扣”发生的可能性也越大,反映为较低的股价。使用销售、资产以及税前盈余来测量一个公司的推算价值和它的实际价值之间的矛盾,他

发现一个美国公司的股价被打折至精于其所属行业证券分析师所不荫蔽的公司的程度,通过一个证券分析师对一个行业中的公司成员认证将影响到它的价格这一发现。Zuckerman的研究向有效市场理论提出了挑战,后者假设公司价值和股价之间的关系是直接行进的且不被社会和政治发展所包括。

也有单纯的花言巧语就能影响股价这样的特殊事件。Westphal和Zajac(1998)检验了面向CEO的公司的长期激励计划(LTIPs)的发布对股价造成的影响。这些计划试图将业绩好坏融入CEO们的年薪当中,通过此步棋,大部分观察者希望增加公司对投资者的吸引力。在对1982年到1992年的408家最大的美国公司的研究中,他们发现:公布了对CEO的长期激励计划的公司有超过50%最终并没有实行该计划。在作者的关注点中有两点与我们的讨论尤其相关:第一,宣布了LTIPs计划而不实施的公司是否仍能在他们的股价中获得“额外”回报(超过了他们期望的行业平均水平);第二,公布时使用了代理的花言巧语理论的公司是否也能获得额外回报。Westphal和Zajac研究发现,从平均利润来看,不考虑一个公司是否真的实施了他们所宣布的LTIPs,仅仅在他们的代理陈述中使用了花言巧语的代理学说就能获得额外报酬。这些研究表明,真正的符号行为——例如宣布计划而不真正实施,或者使用与投资者观念一致的雄辩而引起共鸣——都能够对公司的股价产生影响。

### 投机与危机

我被说服了,该体系的本质是循环发生的投机癫狂以及与之关联的金融剥夺和更大的毁坏。也许还好的是这一点已经被认识到并被广泛接受。(Galbraith 1994)

尽管在公元前2世纪的古罗马时期就有关于投机的文献记载,但其作为一个经济概念还是在

18世纪后期(Chancellor 1999)。Adam Smith将投机者定义为对短期获利机会感兴趣的人。投机者的投资是流动性的,尽管传统商人是或多或少固定的。Schumpeter(1939,679)写道:“一个投机者和一个投资者之间的区别是看愿意交易的程度到底是有还是没有。”例如,认识到利润来自股票价格波动。〔294〕

因为市场不总是平稳运行,而是频繁地从勃兴到破产,社会学家、经济学家对投机和危机很久以来都保持兴趣。韦伯在《一般经济史》中讨论了18世纪的大危机;法国约翰·劳的密西西比计划案(John Law's Mississippi Scheme),英格兰的南海泡沫(South Sea bubble)等(详见Mackay〔1841〕1932)。韦伯把这些称为“非理性”事件,因为没有事件能够产生维持投资所必需的回报。然而,韦伯认为,生产中的投资增长大于消费时所发生的问题应称之为“理性”危机。据韦伯所说,它是马克思预言资本主义衰落时所提到的几种危机类型。

1929年的股市崩溃以及紧随其后的“大萧条”让经济学家对危机和投机的兴趣大大增加。由Friedman和Schwartz提出的传统货币主义账户理论,坚信萧条是联邦储备体系在货币供给管制中的错误引起的。传统的Keynes主义解释则坚持萧条是由投资衰退或者先前不能解释的消费活动衰退等外部原因决定的(Temin 1976)。Galbraith(1994)认为,“我们文化中的市场是一个图腾,它们可以被归因于内生性的偏差趋势或者错误”。由于这个原因,经济学家经常不能将投机作为一种特殊现象来研究。因为市场一般被认为是中性的,是外部影响的精确反映,经济学家偏好归咎于市场外部过失,而不是承认也许有一致的或者内部的动力或者错误。

最先进的对投机和危机的研究成果之一来自Kindleberger。运用Minsky的研究,Kindleberg-

er认为危机通常都是以一个取代开始,取代是指一个对宏观经济体系外源性的震荡(1978,15)。尽管从一个投机到另一个投机的兴起这种取代的实质都不一样,但是它一直都带来新的利润机会。当公司和住户看到其他的同类从投机购买和再售中获益时,他们也仿效。增长的投机导致癫狂,Kindleberger用“癫狂”一词强调过程中的非理性(1978,17)。当内部人决定“卖出”(因此而获利)时,随之产生一段“财政困难”的焦虑时期。当困难持续,投机者意识到市场不会再高时,于是纷纷试图提现。长期金融资产中的挤兑演变成崩溃、恐慌,正如投机,自食其力。

Abolafia和Kilduff(1988)将Kindleberger的模型应用到1980年的银期货市场危机中。1979年不寻常的高通胀水平导致了在银价上的投机狂潮。1979年的几个阶段,通胀实际上超过借入的成本。紧跟Kindleberger之后,Abolafia和Kilduff描述了泡沫的状态,从价格迅速上升的狂躁阶段再到悲伤阶段(这一阶段参与者开始质疑增长是否会确定无疑地继续),然后是投资者开始偿付的恐慌阶段。不同于Kindleberger集中于非理性、危机时期的集群行为,Abolafia和Kilduff集中于购买者、出售者、银行家和政府机构的战略行为。他们发现,市场参与者既产生交易环境,又被交易环境所影响。这场战役的最初“主角”是Hunt兄弟,他们从20世纪70年代开始购买银子,但随后转向银期货。银期货实际上不需要银子的实际交付而只需一个在稍后日期内支付的承诺。Abolafia和Kilduff展示了被为难的投资者所揭穿的情况:联邦政府如何通过紧缩用于投机的货币介入管制状况以及怎样强迫Hunt兄弟减少他们的持有。

另外一个引起学者关注的市场危机是1987年10月19日的股票市场崩溃,通常称为“黑色星期一”。在这场危机中,道琼斯工业指数在一天之内下降了23个百分点。在有效市场理论中,没



有明显的资料能解释如此的大跌落。如有效市场理论所认为的,如果股价反映了股票真实价值,那就很难解释为什么美国顶尖公司股票的真实价值会在如此之短的时间严重跌落。〔295〕

Warner 和 Molotch 从关于这场危机的 1987 年 12 月 16 日到 13 日媒体解释中寻找证据,他们分析当周的《华尔街杂志》、《纽约时报》、《洛杉矶时报》等的报道。被 Warner 和 Molotch 找到的 261 篇文章中只有两篇将市场崩溃与投资者关于衰退中的公司利益方面的知识联系起来。(有效市场理论认为价格会随相关信息下降)媒体的文章把崩溃归为以下选择中的一个或多个:1. 他们检验了利率角色。货币供应,暗中损伤了股东信心的预算赤字;2. 他们检查了市场的社会结构,即股票市场是如何通过机构来组织的,如政府决策、投资者派系、交易技术等;3. 他们假定价格嵌入影响人们行为的大众心理、文化以及社会结构

力量,即交易者服从于群体感情并且在做交易决策时受到他人的影响。如 Warner 和 Molotch 认为的,如果新闻界反映及形塑了大众知觉,那么当总统市场机制工作队调查参与者怎样对崩溃原因进行评估时,最广泛引用的答案是“社会因素”就不奇怪了。

20 世纪 90 年代,美国股票市场的勃兴与随后的崩溃刷新了在投机泡沫中的利率。大部分在 20 世纪 90 年代后期出版的书和文章都是在满足和庆祝上升市场(例如 Dent 1998, Elias 1999, Orman 1997)。然而,一小群作者已经说明投机制度的上升和实际投机增长的频率已经产生了一种文化:偏好于鼓励在股票市场中冒险投资的文化(Chernow 1997)。也有人把 20 世纪 90 年代反映出一种特殊泡沫的股市与 20 世纪 20 年代的相比,认为二者很相似。两者之间的相似包括:价格/市盈率都是两者历史上最高的(图 1),美国公

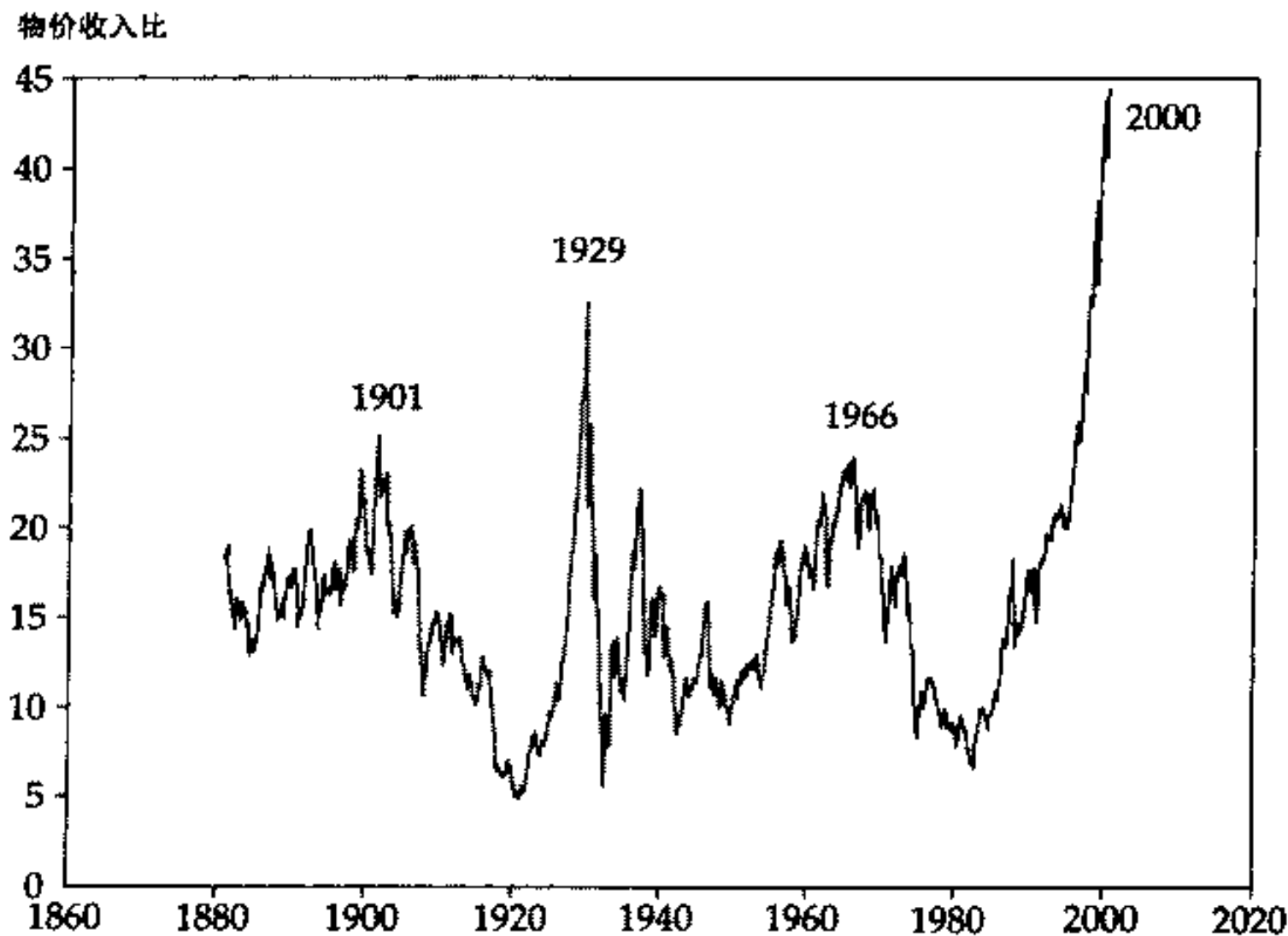


图1 物价收入比增幅(1881-2000) Shiller, Robert J.,《非理性繁荣》©2000

Robert J., Shiller, 普林斯顿大学出版社出版。在该出版社许可下再出版。

公司的收益在两个阶段都被强化,通过劳动力的疲乏来推动实际工资的增长,两个阶段都证明了以下的普遍性论据:股票提供的投资回报高于证券所提供的;两阶段产生了以下论断:美国已进入新的资本主义形式,这一形式赋予收缩一种过去的特征。

之前认为投机潮是由于潜伏模式引起的周期性事件。它们中的一部分原因存在于经济、政治制度的变化中以及新文化背景的产生之中。Galbraith(1994)主张:在投资超额的后果中,它的集体实质倾向于被忽略。尽管很多人和机构被卷入,参与者往往倾向于将过错、欺骗性、过于个人化或者不忠分配到公司或个人身上,而不是分配到普遍的参与者身上。〔296〕

投机泡沫的集群实质引发了一系列引人入胜的社会学问题。Davis 和 Thompson(1994)以及 Fligstein(2001)将市场行为与社会运动进行比较。沿着相关曲线,也许可把投机潮比作集体行为形式,例如,风尚或者恐慌。因为国家在治理金融市场的法律的制定和强制实施中扮演着中心角色,在政府行为之后有着怎样的政治呢?其他问题有:文化的框架怎样激活了产生投机泡沫的过程?在这些事件中参与者行动的理性程度如何?赢者和输者在他们的阶段和权力曲线上下滑的程度如何?如果是这样,这种遗漏会有助于重复运行吗?

## 合并浪潮:19 世纪 90 年代,20 世纪 20 年代,20 世纪 60 年代,20 世纪 80 年代和 20 世纪 90 年代

正如投机泡沫发生在不同的时期,合并浪潮也一样。美国历史上有五个合并行为高潮时期。20 世纪开端,20 世纪 20 年代,20 世纪 60 年代,20 世纪 80 年代以及 20 世纪 90 年代。Ste-

arns 和 Allan(1996)已经宣称最初的四次合并浪潮发生在政治经济环境变化时期,变化使曾经的边缘行为者应用新的方法获得公司。随着这些行动者越来越成功,他们的革新在整个商业社会被模仿。Stearns 和 Allan 认为 20 世纪 90 年代的浪潮也可以归功于政治和经济环境的变化,但是边缘行动者的角色已经被合并市场的机构化所取代。机构化过程中的关键因素是公司金融概念的广泛采用(Fligstein 1990)以及近十年来合并行为中的机构和专家的大幅增长(Stearns 1995)。

Stearns 和 Allan(1996)展示了:20 世纪 80 年代,在里根政府关键的反垄断执行形势中,充满了个人直接认同或公开赞同的芝加哥学派经济学。在芝加哥学派的方法中,高度市场集中被视为没有什么负面后果,且合并被认为大体上是强化效率的。除了有说服力的证据外,伴随着外国资金的增加以及对存贷机构的解控,资本市场的分散创造了新的可供合并的资本资源。在 1978 年,外国基金存贷机构(S&L)以及互助基金占据了 1030 亿,所有公司流动资金的 10%。到 1983 年,他们的份额已增长到原来的 3 倍,达到了 3020 亿,占据了所有公司总流动资金的 19%。在接下来的六年中,比例还在增加。在 1989 年,外国资本和存贷机构以及互助基金占有 9010 亿,是所有公司流动资金的 29%。在 1984 年到 1989 年间,这三大群体因此向公司部门提供了额外的 6000 亿资金;总和比合并浪潮期间(1984 - 1989)(每年 50 宗最大的合并案)的总资本都要多;或者说,这比合并浪潮期间(1984 - 1989)所有合并总额的 50% 都要多。

最先利用这些新机会的行动者不是已经成立的、最强大的金融机构,而是边缘行动者、现状的挑战者。20 世纪 80 年代的合并运动有三组

这样的挑战者：企业狙击手团体，比如：T. Boone Pickens, Ron Perelman 以及 Bass 兄弟；利用杠杆作用收购全部控股权（即借贷谋利）的三人：Jerome Kolberg, Henry Kravis 和 George Roberts (KKR 公司的创始人们)；最重要的是 Michael Milken 以及他工作的“第二层”投资银行，Drexel Burnham Lambert。尽管这些“门外汉”来自相对富裕的家庭并参加了精英私立大学，但大多数是移民的儿子或者孙子。他们中没有人是在财富 500 强工作。曾有一段时间，那时大部分 CEO 们都是来自北部的清教徒，这些新的玩家主要是犹太人或者是南方人，特别是来自得克萨斯或俄克拉荷马州的石油商。因为华尔街被视为紧密控制的、对外人不友好的网络，为了创造出新的可用资本资源，反叛的行动者被迫发明了新颖的方法。这些创新包括杠杆作用和垃圾债券。当一小群投资者（通常包括管理层）买断公司的公众股份（通过借入对方目标公司的资产）时杠杆作用发生。然后这些买家用已获得的公司现金、或者更通常通过卖出公司的一些资产来偿还债务。垃圾债券是不担保的债券，其利息和本金的偿付存在潜在不确定性。因为它们的风险，它们的利率通常就比那些投资级债券要高出许多。Michael Milken 只手创造了一个垃圾债券市场。一旦建立，这个市场就为这些新行动者提供了所需的巨额资金（绕过传统的领导网络）。Yago (1991) 认为垃圾债券给中小型公司开辟了获取资本的途径，这些公司在此之前被禁止进入资本市场的；资本市场本应该是“完全民主化的” (9)。〔297〕

社会学家和组织理论者日益关注社会结构与制度对合并行为的影响。Fligstein 和 Brantley (1992) 没有发现 1969 年至 1979 年之间银行互锁、所有权和合并行为之间的关联。然而与该发现相反，Palmer 等人 (1995) 发现：在 20 世纪

60 年代与商业银行和投资银行相连接的目标公司更可能以一种友好而非掠夺的方式被合并。在随后的一份同时期分析中，Palmer 和 Barber (2001) 与 Stearns 和 Allan 的论调一致。他们发现社会地位相对较低的 CEO 们最可能采取多样性的并购。<sup>⑩</sup> Haunschild (1993) 在一份对 1981 - 1990 年间 327 家大中型美国公司的研究中发现，如果它的最高管理者是另外一家三年前参与合并的公司的董事，那么该公司更可能参与合并。在一份对 1979 年以来 120 家美国最大制造公司的研究中，Fligstein 和 Markowitz (1993) 发现：1979 - 1987 年间，银行官员在公司董事的任职会增加公司成为并购目标的可能性。

这些（关于互锁对合并的影响的）发现还没得到完全支持。Davis 和 Stout (1992) 在一份财富 500 强公司的研究中，没有发现 1983 - 1990 年在银行组合所有权与接管叫价的风险之间存在联系。在 Fligstein 和 Markowitz 以及 Davis 和 Stout 研究中关于金融机构角色的歧义，也许可以归结为样本差异或者私人投资银行没有包括在 Davis 和 Stout 研究中的缘故。Stearns 和 Allan (1996) 证明了这些银行在 20 世纪 80 年代不断升级的合并中的领导角色。

## 资本市场的管制

在经济学家和经济社会学家中都有最大争议的话题之一是：资本市场中政府管制的角色。古典与新古典经济学家倾向于怀疑政府管制，但是管制政策也是经济理论的一个主要成分，而且甚至最自由市场导向的经济学家也承认：有必要有个最低水平的管制。如 Joseph Stiglitz (1999, 38) 写道：“今天很少有倡导‘自由银行’的顽固的自由市场者——没有审慎监管的金融部门。”经济社会学家，运用 Polanyi ([1944])

1957)的研究,已偏好于将规制看成不仅是资本主义社会的必需因素,而且是能实际促进市场运作的因素。

一定程度的资本市场管制是有必要的事实并不一定意味着管制始终是有益的。在20世纪80年代和90年代早期,美国商业银行遭遇了一系列的难题,由金融替代性资源的产生(Davis和Mizruchi 1999)和来自国外银行的竞争的增加(Calomiris 2000)所引起。美国银行发现它们自身日益被限制设立分支机构的州以及联邦管制所束缚,最显著的是格拉斯-斯蒂格法案,设置了对它们活动的限制(见我们以前的讨论)。这些管制给提供多种服务的大型跨国银行的产生指明了道路。(Calomiris 2000, 334~338)。主要美国银行的业绩也相应改善。

20世纪90年代美国银行的业绩改善有可能不是解控的结果,更多是强大综合经济体的简单后果。即使在它显然是适当的策略这样的情况下,解控能够引起非预期的负面后果。在20世纪80年代早期,美国的存贷银行当时经历了一场严重的危机,因为它们持有长期的远低于当前利率(也是管制的产物)的低利率债权。国会希望把存贷银行从这种困境中拯救出来,通过了1982年Garn-St. Germain法案,这使得存贷银行可以分化成其他的投资形式。为了寻求高回报,存贷银行增加了对垃圾债券以及其他高风险领域的投资,这最终导致了一千多家银行的倒闭以及2万亿美元的税收财政困境。〔298〕

另外一项以实例说明管制与解控的非预期性后果的研究是Burk(1988)被美国用来管理股票市场未遂的流水账疗法,Burk认为证券和交易委员会(SEC)并不是如一般假设那样,简单地是因1929年大萧条而成立的,而是通过来自参议院的股票市场调查的滚雪球效应成立的。

公开透露机制被创造出来以限制紧密关联以及在崩溃之前就已蔓延开来的内部主宰交易。一旦就位,SEC就为股票交易创造了一个非常不同的环境,导致了一系列非预期的后果。“它建立了股票投资安全性的新信心,促使了机构股票投资的兴起,还刺激了市场交易和市场参与者竞争的大幅度增长”(Burk 1988, 137)。然而,至20世纪60年代末,新的竞争侵蚀了管制秩序,产生了市场中的混乱,并引起了许多公司的金融破产。在1969年到1970年,多于100的经纪贩子破产,或者被迫进行了非自愿的合并。

Abolafia(1996)认为,管制的非政府体系没有引起关注。交易市场(股票、债券、期货)也被管制的非正式模型不断检验。在个人层面上,专属行为的边界由场内交易文化所限定。交易者得知什么样的策略可以被接受,哪些是不被鼓励的。行为通过这种非正式的方式被修正,例如向恶棍公开喊叫或者使他/她冻结出(freeze out)交易。在交易层面上,自我管制协会也已经产生以限制市场行为。Abolafia发现这些控制形式与政府管制相似,在其中他们倾向于反映最强大行为者的利益,产生它们自己的矛盾并最终没能阻止机会主义循环。

这些研究认为市场管制既是问题的根源所在,同时又是其必须的。如Burk的研究所示,未限制的市场过程的逻辑结果是:强者储存信息并利用他们的特权。这种情况使管制的产生具备了必要性。然而对管制的尝试产生了一系列全新的未预料到的问题,导致了解控的需要。然后解控导致了一种状况,这一状况不同于创造SEC所需要的状况。反映出这点,Abolafia(1996)认为“解控将永不会很好地得到调整,也不是管理者的行为,甚至在政治舆论出现的情况下,解控仍会保持部分科学和部分艺术的意味”。(181)

一个人可能会问:对金融行业压力具有更大



独立性的管制系统是否会更有效。另一方面,组织文献与这样的案例相伴流行:甚至意图充足的领导者也会被未期待的障碍所阻挡而改变方向。社会学意味浓厚的研究对金融市场管制研究方面的问题涉及以下几个:管制如何发起以及由谁来发起(包括该行为发生的文化背景程度),兴起的冲突类型,他们是如何解决的以及管制的期待性和非期待性后果。

## 美国之外的金融市场

工业化国家的金融体系有很多种不同的形式,Gerschenkron(1962)和Zysman(1983)注意到历史上这些金融体系能够分成两种基本的类型:基于资本市场的金融体系和基于信用的金融体系。在基于资本市场的系统中,例如美国 and 英国,证券发行(股票与债券)一直是长期资金的主要来源,银行贷出的主要功能是提供短期资金。在基于信用系统里,例如法国、德国、日本,股票和债券市场不轻易对私人借入者开放。银行作为长期基金的主要提供者,经常大量拥有或支持重要公司的股票。Gerschenkron(1962)认为基于信用的体系是后发展的解决方案,而基于资本市场的体系与早期工业化转型联系在一起。

在法国(历史上是基于信用的金融体系),大部分的私人公司通过从金融机构借款,而不是独立发售债券来筹措外部融资。证券市场对公司金融的有限重要性意味着:公司从银行中以贷款形式寻找外部资金。在法国,这些贷款的市场维持借助于政府管理,因为收集短期存款的金融机构并不总是将其借给最终使用者。相反,这些存款流入专业贷款公司,这些贷款公司控制了金融系统提供给经济的1/3的资金。从储蓄者到借入者的另外一步允许政府站在储蓄和

投资机构之间,因而能够通过有选择的操作途径来影响基金分配、消减价格或者一些折扣技术。1979年,法国银行宣布法国经济的43%的所有贷款都是以某种形式的特权或者补贴作出的,25%的公司贷款是直接补贴。这些数据反映了一种在非金融公司、金融机构和国家之间的广泛而密切的联系体制(Zysman 1983, 112-133)。然而,从20世纪80年代开始,随着一系列解控的实施(包括补贴信用的移除),债权相对使用增加(Metais 2000)。在1985年,法国制造商的债权总资产比率是0.206,同时债务/总资产比率是0.736。到1993年,债权数据已增加到0.356,同时债务数据减少到0.591(Andrés-Alonso等2000)。〔299〕

日本和德国历史上也曾是以信用为基础的金融体系,在两个国家中,公司都是依靠银行而不是证券市场,银行作为储蓄者和私人公司的主要中间人运作,外部融资主要来源于银行贷款。股票市场没有成为从住户部门筹集资金的新方式。而相反在两个国家,银行和公司都拥有较高的债权(Franksand, Mayer 1992; Gerlach 1992)。在日本,这些内部公司关系,作为过去反复交易的产物,经常被当作在银行和公司间基金分配价格机制的替代品。

日本在20世纪80年代经历了迅速的扩张阶段,最终导致了20世纪90年代的崩溃。在20世纪80年代后期,债权融资的使用大大增加,从1986年所有日本公司的大约400万到1989年的26兆元。债权/资产比率相对债务/资产比率也在增加,但比法国增长略低。在1985年,日本制造业的债权/总资产比率是0.264,债务/总资产比率是0.678。到1973年,债权数据增加到了0.324,债务数据下降到了0.634(Andrés-Alonso等2000)。尽管日本公司的债务使用在20世纪90年代显著增加,但它确实是在一个比法

国低很多的水平上。在法国, 债权/资产的相对水平从 1985 年的 28.0% 上升到 1993 年的 60.2%; 而在日本同一时期, 这一比例从 38.9% 上升到 51.1%。还有如 Gao (2001, 第 6 章) 写道: 大部分的新债权直接用来投资房地产, 而非提升制造业的能力。Gao 认为日本与非金融公司有关的银行力量随着 20 世纪 90 年代的流逝也衰弱下去了。尽管这些发展也许意味着日本正在远离一种纯粹的信用基础体系这一趋势, 但下结论说性质上的突破已经发生还为时尚早。<sup>⑨</sup>

同法国或日本不一样, 德国政府倾向于不干涉影响资金分配。相反, 银行历史上都是转型中和金融资金分配到工业中的关键行动者 (Zysman 1983)。这给德国银行以尊重公司的权力, 因为他们除了拥有公司替代股票的法律权利之外, 并且有运用代理权支持其他股东的法定权利, 所有的公司外部金融的路径, 包括贷款、债券、股权都回归到银行。德国金融体系 20 世纪 90 年代经历了变化, 银行开始将贷款证券化 (将他们打包成单独的资产包, 并作为证券发售), 而不是为了保持协议的有效性而紧抓不放。这项变化伴随着在拥有者和借出者投资/养老金比率的增加, 逐渐使银行—公司关系从嵌入转变为“手臂长度的” (arm's length) 联结 (Windolf 2002)。在日本这一案例中, 甚至这些变化不足以相当于一篇文章来显示德国不再被精确地描述为一种信用基础的体系。在 1985 年, 德国制造业债权/总资产的比率是 0.227, 债务/总资产比率是 0.538。到 1992 年, 债权数据几乎没有增加, 是 0.240; 而债务数据稍有下降, 为 0.502 (Andrés-Alonso 等 2000)。<sup>⑩</sup> [300]

英国的金融体系与法、日、德不一样, 而与美国相似, 是一种基于资本市场的金融体系。大部分私人公司的外部资金是通过股票、债券的

买卖来筹集的。与美国类似, 证券市场一度是私人投资者的首选, 但它正日益被机构所控制。从 1963 年到 1985 年, 伴随着机构持股比率的相应增长, 英国私人债权持有部分从 54% 下降到 31%。机构投资者越来越占据主导。然而这些机构投资者不贷款, 商人银行 (Merchant bank) 提供股票和债券安排, 商业银行 (Commercial bank) 为公司提供短期融资。尽管若干市场, 特别是商业银行市场, 在有效需求大于供给的市场中, 一个市场中的权力没有必要转换成其他市场的权力。不同类型的金融机构之间以及在英国银行和外国银行之间都存在日益激烈的竞争, 使买卖必须避免面对单个资本供应者。此外, 英国公司已通过股权的存储和出手, 而不是通过信用来实现它们的金融扩充, 这使得它们对长期基金的依赖性不大。对于国家来说, 英国政府没有控制借贷的途径。因此, 英国银行体系的特征是: 一方面缺少在工业和银行业之间的直接联系, 另一方面必须缺少政府对金融机构的事务和工业信用分配的干涉 (Zysman 1983, 189-201)。正如我们已注意到的, 国家金融体系的结构差异性是基于它是“早发”还是“后发”的。但是 Zysman 认为, 这些体系一旦成型, 就会持续扮演塑造当前国家经济的主要角色, 主要通过影响政府、促进国家工业政策的能力来实现的。<sup>⑪</sup>

尽管将不同工业国家分为这样的两种类型的分法到 20 世纪 90 年代早期大致为人们所接受, 但是有些学者认为二者的差异随着 20 世纪 90 年代的推进而变得混淆起来。(Aenér-Alonso 等 2000; windolf 2002)。贯穿 20 世纪 90 年代早期的数据表明了已存在一些历史上基于信用的体系向基于资本市场模型转移的现象。尽管如此, 这种移动的程度仍是一个开放式问题。一方面, 在日本从 1985 年到 1993 年, 市场债务/总债务的平均比率水平是 0.42, 在德国是 0.46, 在法

国是0.48。另一方面,在英国是0.61,在美国是0.74。这些数据表明我们在设想信用与资本市场中的特征不再相关联之前就应该注意到该现象。同时,已经发生的变化,如同在20世纪最后的几年间趋势的不确定性一样,表明了需要进一步关注这些国家金融体系的发展轨迹。

## 金融市场的全球化

理解全国金融市场的一个潜在难题就是在20世纪后期资本市场日益增加的全球化。关于这个问题有很多视角,但是其中一个核心的争论就是:单个政府对它们自身经济的管制力度因为全球化进行而削弱的程度。意识到20世纪70年代早期布雷顿森林体系的解体,持该论点的人倾向于集中关注国家金融市场解控所造成的日渐增加的资本的可变性。他们认为,资本跨越国境游动成为轻松的事情,这使得政府更难维持它们的社会安全网(Frieden 1991; Strange 1996; Cemy 1997)。国际货币基金组织和世界银行在指导具备获取贷款资格的发展中国家的政策中扮演着重大角色,接受贷款被视为使本已虚弱的国家更加脆弱(见Stiglitz 2002年对国际货币基金组织政策的批评)。贸易和金融全球化对这种趋势的影响程度是一个相当有争议的话题,这在本章讨论话题之外。

全球化已成事实,这一点毫无疑问。在1953年到1997年间,跨国界的经济行为水平提高了11倍,将近是世界GDP总量的三倍(Fligstein 2001, 196~197)。然而这种高水平的国际贸易在历史上不是独一无二的(仅在1997年达到了它在1914年的水平)。而且,该过程不再是不定向的。在20世纪60年代和70年代,美国银行迅速增加了它们的外部运作,但是在20世纪80年代和90年代就收缩了它们(Mizruchi 和

Davis 2001)。当前高水平的全球经济活动本身也没有显示出单个政府权力的下降。高于80%的世界GDP仍然发生在国内部门,尽管近年来在国外所有权和雇佣上有所增长,正如在20世纪90年代中期,美国、德国及日本90%以上的公司股份和雇佣掌握在国内(Fligstein 2001, 209)。对我们尤为有用的是:尽管该问题的明显价值以及它已获得客观的关注程度,我们仍然未能在问题的解决上取得进展。一种可能的原因是世界金融体系的实质是随着时间而改变,情况也许已有明显的变化。例如在20世纪70年代中期,日本开始金融市场自由化。在一种敏锐的历史性分析中,Gao (2001)认为自由化促发了20世纪90年代后期日本经济的危机。〔301〕当日本经济在20世纪80年代经历高速增长时,几乎没有观察者预见到日后发生的严重危机。类似地,在20世纪90年代早期的经济萧条期间,美国的很多观察者对美国经济的长期衰退进行了描述,但他们中几乎没有人预见20世纪90年代后期的投机经济的繁盛,正如那些在隐退阶段吹捧美国经济的人中几乎每人预示2000年开始的股市崩溃一样。这些例子表明了为什么历史的视角在讨论全球化以及一般金融市场问题中是如此重要。分析关于金融现象同时代的作品是十分有必要的和有价值的。我们应当在这样做的同时认识到这一点。然而,我们的分析也许会被证明是作废的,在他们被印出来的短期内(甚至是印出来之前)。

## 结论:银行、金融市场和社会

银行和金融现在是经济社会学的一个重要研究领域。这一章中大量的近期研究表明:社会学家不能再被指控为忽视这些问题了。而且,还有更多的事情需要去做。

银行业在20世纪的最后十年发生了显著的变化,而且这些变化引起了很多重要的问题,就经济社会学家而言感兴趣的是:权力如何影响经济行为。第一,使更少的、更大的银行卷入高度多样化的商业中有何后果?私人银行规模的增加、行业更大的集中会引起银行权力的苏醒吗?或者,随着向服务导向行为的转变,银行会继续撤销担任在资金分配中主要的仲裁者这一角色吗?

第二,我们已经见证了美国资本市场金融资产的分散性。因为它拥有决定性的资源,然而,资金不平均分配就会一直倾向于产生社会行动者之间的权力差异。21世纪开始阶段美国经济中投机的复苏和狂潮阶段为研究这种潜势提供了新机会。例如小型创业公司,事实上完全依靠他们接受风险资本而获得的外部资金。正如在2001-2002年间的熊市中,使迅速执行变得困难,赚大钱的IPOs、风险资本家采用了一种退出、坚守或者表达的策略(Hirschman 1970)?考虑到小型创业公司之间冒险行动和革新方面,每一种策略的后果是怎样的呢?

第三,许多公司经历的波动的股票市场情况让社会学家能够研究股东的力量,特别是机构投资者。一些作者检验了机构投资者影响公司管理的权力(参见Useem 1996)。在20世纪90年代,当股价高涨时,许多公司的CEO接受了机构投资者要求将他们的佣金与公司股价打包联系起来的要求。正如工资和小费在牛市攀升,我们可以料到它们将在熊市下跌。然而在2001-2002年间的牛市期间《纽约时报》的一篇文章写道:“公司分为两个大致相等的团体。一半表现得相信根据表现来定报酬,数年来第一次削减高层管理者的佣金。另一半,简单地认可多付,通常通过制造他们减少报酬的假象,而事实上却不这样做,来作为衰落和战争年的反

映。”(Leonhardt 2002, 1)对此类划分的原因进行系统的调查对于经济社会学家来说是一项很好的研究项目。

对文化感兴趣的经济社会学家可能对驱动经济行为的角色感兴趣,而这些角色由若干理论自身所扮演。20世纪90年代的牛市期间,有效市场理论在提高股东信心方面起到了重要作用。基于股价反映公司真实价值的论断,当股价奇迹般上升时,很多投资者选择呆在股市里。然而,有证据表明,公司的股价能够反映其他因素而非价值。如我们早先看到的,Westphal和Zajac(1998)指出的:在一些情景下,公司的花言巧语比它的实际行动更能决定它的股价。并且,在Merrill Lynch彻底地成为举国头条关注的丑闻之前,Hayward和Boeker(1998)已经指出等级划分是部分地由被划分公司是否是它的银行合并的金融部门的客户所决定的。考虑到大量个人将股市作为储存子女教育金和退休金的地方,理解股价能够代表什么、不能代表什么就成了至关重要的问题。类似地,在21世纪早期的公司丑闻发现中,更好地理解文化规范在金融市场中是如何操作的也许会帮助我们预测什么时候丑闻可能会发生。〔302〕

我们先前提到20世纪90年代和20世纪20年代的相似性。21世纪已不同于20世纪30年代,它以一段时间的股市衰退和丑闻为开端。如我们所写的,历史上,很多经济学家偏好于在股市之外寻找罪责所在,而非将投机作为股市内部的现象来研究。如Galbraith(1994)所说,“疯狂投机”根植于系统内部吗?如果是,集中关注经济现象中文化和政治嵌入及社会网络的关键角色的经济社会学更广的视角在发展出关于投机狂潮的社会学解释中会有用吗?

最后,资本主义经济是善变的——经常十年一巨变。如果我们除了模式循环之外还想解释变



化,接下来的重要一步就是提高更以理论驱动的、更具历史敏锐性的分析。可以开始探询的一个起点是:研究什么是银行体系运作的动力以及它们在何种境况下转型。

我们想以乐观的旋律结束这章。经济社会学家已对过去十年的金融银行研究作出了重要贡献。因为美国和世界再次进入不确定阶段,关于这些话题的社会学理解仍将具有特别重要的意义。

## 注释

\* 我们要特别鸣谢 Walter Powell, Laurel SmithDoerr 以及 Howard Aldrich, Bruce Carruthers, Frank Dobbin, Giovanni Dosi, Mark Granovetter 和 Viviana Zelizer, 我们还要感谢 Neil Smelser 和 Richard Swedberg 为我们的初稿提出的详细的建议,最后我们要感谢 Russell Sage 基金会对本研究的大力支持。

①本章对手册第一版中出现的相应内容进行了重要修订。我们编入了大量关于银行业和金融的近期社会学研究。对银行和公司控制、金融市场、制度上的投资者、合并风潮、资本市场管理以及金融市场全球化部分进行了修订与更新。我们在今日银行、风险投资以及股票市场部分增加了新的内容,删除了先前的关于货币的讨论。见本册 Carruthers, "The Sociology of Money and Credit"。

②关于银行业著作的早期回顾,见 Swedberg 1989。

③关于货币产生的讨论,见 Ritter 和 Silber 1974 或者 <http://www.amosweb.com/cgi-bin/cis-dsp.pl?crs=macro&fcd=lsn&lsn=19>。

④本章的焦点在于私人金融制度。所有工业化国家都由政府管理的中央银行,中央银行是私人银行和政府的债主,并且在管理国家货币供给方面扮演着主要角色。见 Siklos 2002, Deane 和 Pringle 1999 关于工业国家中中央银行的研究以及 Greider 1987 和 Blinder 1998 关于 U. S. Federal Reserve Bank 的深度评估。

⑤两个论述非金融公司对银行依赖的近期研究,

参见 Uzzi 1999 关于美国中型公司的研究, Keister 2001 关于中国商业团体成员的研究。

⑥在我们拥有完全信息的 194 桩交易中, 27.3% 陷入借贷(债主是银行), 22.7% 求助于资本市场服务, 16.5% 依靠交易服务, 16.0% 陷入证券借贷(证券由银行售出), 14.4% 涉及贸易。剩下的陷入产品联合。

⑦事实上,银行业是一个相对“女性化的”产业。正如 Mayer 写道:“银行业中女职员的比例比其他行业更高。”(1997, 19)

⑧基金公司由基金依赖者、非银行金融公司以及借贷用于经营的再投资从属基金的保管账号组成(联邦储备系统官员董事会 2002, 73)

⑨规模小而不能吸引风险资本的公司往往依赖于金融“资助者”。资助者一般是以前的企业家,他们出于各种原因进行投资,出于对指导新公司通过投资创造高额回报的兴趣。在 2000 年,在美国评估了 50,000 家公司,它们通过资助基金获得了大约 4 千亿美元的资金(国家企业家委员会 2002)

⑩历史上,VC 产业经历过繁荣与衰落时期(Gompers 和 Lerner 2001)。在 2001 年投资额下降到 330 亿美元("Market Perspective" 2002, 7)

⑪虽然产业交易—收益比率作用与迂回的数量及持续时间的结合并不显著,Gompers 认为他的假设是站得住脚的,因为交易—收益比率是小型创业公司获得金融总量的积极的预报因子。Gompers 将后者视为检测的指示器,提出 VC 公司继续投资小型创业公司仅仅是因为它们在账单上与公司发展密切相关。这一观点引发了我们假设需要被证明的事物:等量投资检测(investing equals monitoring)。21 世纪来临之际,零星(dotcom)产业的崩溃暗示着投资者可能并不总是能够觉察到它们的小型创业公司所面临的潜在困难。因此,细致的检测似乎可能产生基金扣交(withholding of funds),因为它处于自身支出的处境。

⑫中国墙在投资界是一种多边安全模型,经常用于金融机构的信息处理系统,用来描述一套内部机制和规则,防止一个部门提供或者获取有偏见的信息给客户或者其他部门。

⑬Palmer 和 Barber 也为 Stearns 及 Allan 的论断提供了定量支持。Stearns 及 Allan 断定边缘社会地位是必要的,但不足以领导公司的 CEO 们寻求所得。“边缘地位为 CEO 们提供了完成收益的兴趣而不是能力。社会网络(在严格限制的社会俱乐部中的成员资格以及公司董事会中的职位)为精英的边缘成员提供了将兴趣转化为行动的能力”(Palmer 和 Barber 2001,105)。

⑭关于这一提议进一步的支持依据来自于银行借出的债务总量比率。在法国,这一数字从 1985 年的 26.3% 下降至 1993 年的 16.2%。在日本,事实上比率在这一时期居高不下:1985 年是 41.8%,1993 年是 42.5%。

⑮在德国,银行借出的债务总量比率在两个时期实际上也变化不大。在日本,事实上这一水平稍有变化:从 1985 年的 29.0% 到 1992 年的 30.7%。

⑯Scott(1987)指出:在英国、法国以及德国,公司间关系的不同形式可以归纳为三种不同的历史发展路径:英国的“企业家”体系,在系统中发展主要是由小型的家族企业所推动的;法国的“持股”体系,它被围绕特殊家族或金融利益的群体所特征化;德国的“霸权”体系,它建立在大型银行和商业公司联合的基础上,通过分享的贷款银行团、股东以及董事互锁的形式。

(程玲 初译 罗忠勇 陆誉蓉 译校)

## 参考文献

- Abolafia, Mitchel Y. 1996. *Making Markets*. Cambridge: Harvard University Press.
- Abolafia, Mitchel Y., and Martin Kilduff. 1988. "Enacting Market Crisis: The Social Construction of a Speculative Bubble." *Administrative Science Quarterly* 33:177-93.
- Aldrich, Howard. 1999. *Organizations Evolving*. London: Sage.
- Andrés-Alonso, Pablo de, Valentin Azofra-Palenzuela, Félix J. López Iturriaga, and José Miguel Rodríguez-Fernández. 2000. "The Effects of Alternative Financial System Models on Corporate Governance." Pp. 70-111 in *Strategic Challenges in European Banking*, ed. Edward P. M. Gardener and Joe Falzon. New York: St. Martin's Press.
- Baker, Wayne E. 1984. "The Social Structure of a National Securities Market." *American Journal of Sociology* 89:775-811.
- . 1990. "Market Networks and Corporate Behavior." *American Journal of Sociology* 96:589-625.
- Baker, Wayne E., and Ananth V. Iyer. 1992. "Information Networks and Market Behavior." *Journal of Mathematical Sociology* 16:305-32.
- Banz, Rolf W. 1981. "The Relationship between Return and Market Value of Common Stocks." *Journal of Financial Economics* 9:3-18.
- Baran, Paul A., and Paul M. Sweezy. 1966. *Monopoly Capital*. New York: Monthly Review Press.
- Baysinger, Barry D., Rita D. Kosnik, and Thomas A. Turk. 1991. "Effects of Board and Ownership Structure on Corporate R&D Strategy." *Academy of Management Journal* 34:205-14.
- Berte, Adolf A., and Gardiner C. Means. [1932] 1968. *The Modern Corporation and Private Property*. New York: Harcourt, Brace, and World.
- Blinder, Alan S. 1999. *Central Banking in Theory and Practice*. Cambridge: MIT Press.
- Board of Governors of the Federal Reserve System. 1990. *Flow of Funds Outstanding, 1966-89*. September.
- . 2002. *Flow of Funds Accounts, 1995-2001*. March 7.
- Brealey Richard A., Stewart C. Myers, and Alan J. Marcus. 2001. *Fundamentals of Corporate Finance*. 3d ed. New York: McGraw-Hill Irwin.
- Burk, James. 1988. *Values in the Marketplace*. New York: Aldine de Gruyter.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Calomiris, Charles W. 2000. *U.S. Bank Deregulation in Historical Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cerny, Philip G. 1997. "International Finance and the Erosion of Capitalist Diversity." Pp. 173-81 in *Political Economy of Modern Capitalism*, ed. Colin Crouch and Wolfgang Streeck. London: Sage.
- Chaganti, Rajeswararao, and Fariborz Damanpour. 1991. "Institutional Ownership, Capital Structure, and Firm Performance." *Strategic Management Journal* 12:479-91.
- Chancellor, Edward. 1999. *Devil Take the Hindmost: A History of Financial Speculation*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Chandler, Alfred D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in America*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chernow, Ron. 1997. *The Death of the Banker: The Decline and Fall of the Great Financial Dynasties and the Triumph of the Small Investor*. New York: Vintage.
- Cochran, Thomas C., and William Miller. [1942] 1961. *The Age of Enterprise*. New York: Harper and Row.
- Collins, Randall. 1981. "On the Microfoundations of Macrosociology." *American Journal of Sociology* 86:984-1014.
- Davis, Gerald F., Kristina A. Diekmann, and Catherine H. Tinsley. 1994. "The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: A Study in the

- De-institutionalization of an Organizational Form." *American Sociological Review* 59:547-70.
- 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* 44:215-39.
- 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, 1980-1990." *Administrative Science Quarterly* 37:605-33.
- Davis, Gerald F., and Tracy A. Thompson. 1994. "A Social Movement Perspective on Corporate Control." *Administrative Science Quarterly* 39:141-73.
- Deane, Marjorie, and Robert Pringle. 1999. *The Central Banks*. New York: Viking Press.
- DeBondt, Werner, and Richard H. Thaler. 1985. "Does the Stock Market Overreact?" *Journal of Finance* 40:793-805.
- Dent, Harry S. 1998. *The Roaring 2000s: Building the Wealth and Lifestyle You Desire in the Greatest Boom in History*. New York: Simon and Schuster.
- Elias, David. 1999. *Dow 40,000: Strategies for Profiting from the Greatest Bull Market in History*. New York: McGraw-Hill.
- Fama, Eugene F. 1970. "Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work." *Journal of Finance* 25:383-417.
- Fama, Eugene F., and Kenneth R. French. 1992. "The Cross Section of Expected Stock Returns." *Journal of Finance* 47:427-66.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil, and Peter Brantley. 1992. "Bank Control, Owner Control, or Organization Dynamics: Who Controls the Large Corporation?" *American Journal of Sociology* 98:280-307.
- Fligstein, Neil, and Linda Markowitz. 1993. "Financial Reorganization of American Corporations in the 1980s." Pp. 185-206 in *Sociology and the Public Agenda*, ed. William Julius Wilson. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Franks, Julian, and Colin Mayer. 1992. "Corporate Control: A Synthesis of the International Evidence." Paper presented at the Conference on Corporate Control, San Francisco.
- Freeman, John H. 1999. "Venture Capital as an Economy of Time." Pp. 460-82 in *Corporate Social Capital*, ed. Roger Th.A.J. Leenders and Shaul M. Gabbay. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Frieden, Jeffrey A. 1991. "Invested Interests: The Politics of National Economic Policies in a World of Global Finance." *International Organization* 45:425-51.
- Friedman, Milton, and Anna J. Schwartz. 1963. *A Monetary History of the United States, 1867-1960*. Princeton: National Bureau of Economic Research.
- Galbraith, John Kenneth. 1994. *A Short History of Financial Euphoria*. New York: Penguin.
- Gao, Bai. 2001. *Japan's Economic Dilemma: The Institutional Origins of Prosperity and Stagnation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gerlach, Michael L. 1992. *Alliance Capitalism: The Social Organization of Japanese Business*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Gompers, Paul A. 1995. "Optimal Investment, Monitoring, and the Staging of Venture Capital." *Journal of Finance* 50:1461-89.
- Gompers, Paul A., and Josh Lerner. 1999. *The Venture Capital Cycle*. Cambridge: MIT Press.
- . 2001. *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth*. Boston: Harvard Business School Press.
- Greider, William. 1987. *Secrets of the Temple: How the Federal Reserve Runs the Country*. New York: Simon and Schuster.
- Haunschild, Pamela R. 1993. "Interorganizational Imitation: The Impact of Interlocks on Corporate Acquisition Activity." *Administrative Science Quarterly* 38:564-92.
- Hawley, James P., and Andrew T. Williams. 2000. *The Rise of Fiduciary Capitalism*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Hayward, Mathew L. A., and Warren Bocker. 1998. "Power and Conflicts of Interest in Professional Firms: Evidence from Investment Banking." *Administrative Science Quarterly* 43:1-22.
- Hirschman, Albert O. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge: Harvard University Press.
- Jarrell, Gregg A., Ken Lehn, and Wayne Marr. 1985. "Institutional Ownership, Tender Offers and Long-Term Investments." Working paper, Office of the Chief Economist, Securities and Exchange Commission, Washington, D.C.
- Jegadeesh, Narasimhan, and Sheridan Titman. 1993. "Returns to Buying Winners and Selling Losers: Implications for Stock Market Efficiency." *Journal of Finance* 48:65-91.
- Keister, Lisa A. 2001. "Exchange Structures in Transition: Lending and Trade Relations in Chinese Business Groups." *American Sociological Review* 66:336-60.
- Kindleberger, Charles P. 1978. *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*. New York: Basic.
- Leonhardt, David. 2002. "Did Pay Incentives Cut Both Ways?" *New York Times*, April 7, sec. 3, p. 1.
- Lieberson, Stanley. 1961. "The Division of Labor in Banking." *American Journal of Sociology* 66:491-96.
- Lintner, John. 1959. "The Financing of Corporations." Pp. 166-201 in *The Corporation in Modern Society*, ed. Edward S. Mason. Cambridge: Harvard University Press.

- Mackay, Charles. [1841] 1932. *Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds*. Boston: L. C. Page.
- Mandel, Michael J. 2000. *The Coming Internet Depression*. New York: Basic Books.
- "Market Perspective: Venture Capital Wanes." *New York Times*, May 5, Bu 7.
- Marx, Karl. [1894] 1967. *Capital*. Vol. 3. New York: International Publishers.
- Mayer, Martin. 1974. *The Bankers*. New York: Ballantine.
- . 1997. *The Bankers: The Next Generation*. New York: Truman Talley Books.
- Metals, Joël. 2000. "Public Banks in France: Current Problems and Prospective Issues." Pp. 211–24 in *Strategic Challenges in European Banking*, ed. Edward P. M. Gardener and Joe Falzon. New York: Palgrave.
- Minsky, Hyman. 1972. "Financial Stability Revisited: The Economics of Disaster." Pp. 95–136 in vol. 3 of *Reappraisal of the Federal Reserve Discount Mechanism*, by Board of Governors of the Federal Reserve System. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Mintz, Beth, and Michael Schwartz. 1985. *The Power Structure of American Business*. Chicago: University of Chicago Press.
- Mizruchi, Mark S. 1982. *The American Corporate Network, 1904–1974*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Mizruchi, Mark S., and Gerald F. Davis. 2001. "The Globalization of American Banking, 1962–1981." Paper presented at the Princeton Economic Sociology Conference, Princeton University, April.
- Mizruchi, Mark S., and Linda Brewster Stearns. 1994. "A Longitudinal Study of Borrowing by Large American Corporations." *Administrative Science Quarterly* 39:118–40.
- . 2001. "Getting Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decision-Making." *American Sociological Review* 66:647–71.
- National Commission on Entrepreneurship. 2002. *NCOE Update No. 62*, October 29.
- Orman, Suzie. 1997. *The Nine Steps to Financial Freedom*. New York: Crown.
- Palmer, Donald A., and Brad M. Barber. 2001. "Challenges, Elites, and Owning Families: A Social Class Theory of Corporate Acquisitions in the 1960s." *Administrative Science Quarterly* 46:87–120.
- Palmer, Donald A., Brad M. Barber, Xueguang Zhou, and Yashmin Soysal. 1995. "The Friendly and Predatory Acquisition of Large U.S. Corporations in the 1960s: The Other Contested Terrain." *American Sociological Review* 60:469–99.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Podolny, Joel M. 2001. "Networks as the Pipes and Prisms of the Market." *American Journal of Sociology* 107:33–60.
- Polanyi, Karl. [1944] 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Powell, Walter W., Kenneth W. Koput, James I. Bowie, and Laurel Smith-Doerr. 2002. "The Spatial Clustering of Science and Capital: Accounting for Biotech Firm-Venture Capital Relationships." *Regional Studies* 36(3): 291–305.
- Presidential Task Force on Market Mechanisms. 1988. *Report of the Presidential Task Force on Market Mechanisms*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Rhoades, Stephen A. 2000. "Bank Mergers and Banking Structure in the United States, 1980–98." Staff Study 174, Board of Governors of the Federal Reserve System.
- Ritter, Lawrence S., and William L. Silber. 1974. *Principles of Money, Banking, and Financial Markets*. New York: Basic Books.
- Roe, Mark J. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton: Princeton University Press.
- Schumpeter, Joseph A. 1939. *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. New York: McGraw-Hill.
- Scott, John. 1987. "Intercorporate Structures in Western Europe: A Comparative Historical Analysis." Pp. 208–32 in *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*, ed. Mark S. Mizruchi and Michael Schwartz. Cambridge: Cambridge University Press.
- Seyhyun, H. N. 1986. "Insiders: Profits, Costs of Trading, and Market Efficiency." *Journal of Financial Economics* 16:189–212.
- Shiller, Robert J. 1981. "Do Stock Prices Move Too Much to Be Justified by Subsequent Movements in Dividends?" *American Economic Review* 71:421–36.
- . 2000. *Irrational Exuberance*. Princeton: Princeton University Press.
- Siklos, Pierre L. 2002. *The Changing Face of Central Banking: Evolutionary Trends since World War II*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smelser, Neil J. 1959. *Social Change in the Industrial Revolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, Adam. [1776] 1976. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Oxford: Clarendon Press.
- Sorenson, Olav, and Toby E. Stuart. 2001. "Syndication Networks and the Spatial Distribution of Venture Capital Investments." *American Journal of Sociology* 106:1546–88.
- Stearns, Linda Brewster. 1986. "Capital Market Effects on External Control of Corporations." *Theory and Society* 15:47–75.
- . 1995. "How Markets Get Made: The Institutionalization of the U.S. Merger Market." Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Washington, D.C., August.
- Stearns, Linda Brewster, and Kenneth D. Allan. 1996. "Institutional Environments: The Corporate Merger Wave of the 1980s." *American Sociological Review* 61:699–718.



- Stearns, Linda Brewster, and Mark S. Mizruchi. 1993a. "Corporate Financing: Economic and Social Aspects." Pp. 279-307 in *Explorations in Economic Sociology*, ed. Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- . 1993b. "Board Composition and Corporate Financing: The Impact of Financial Institution Representation on Borrowing." *Academy of Management Journal* 36:603-18.
- Stickel, Scott E. 1992. "Reputation and Performance among Security Analysts." *Journal of Finance* 47: 1811-36.
- Stiglitz, Joseph E. 1999. *State versus Market*. Dhaka: University Press Limited.
- . 2002. *Globalization and Its Discontents*. New York: W. W. Norton.
- Strange, Susan. 1996. *The Retreat of the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 1989. "Banks from a Sociological Perspective." Pp. 157-88 in *Sociology in the World: Essays in Honor of Ulf Himmelstrand on His 65th Birthday*, ed. Goran Ahnne et al. Uppsala: Uppsala Universitet.
- Temin, Peter. 1976. *Did Monetary Forces Cause the Great Depression?* New York: W. W. Norton.
- Useem, Michael. 1993. *Executive Defense: Shareholder Power and Corporate Reorganization*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1996. *Investor Capitalism: How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*. New York: Basic Books.
- Useem, Michael, and Martin M. Gottlieb. 1990. "Corporate Restructuring, Ownership-Disciplined Alignment, and the Reorganization of Management." *Human Resource Management* 29:285-306.
- Uzzi, Brian. 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit Firms Seeking Financing." *American Sociological Review* 64:481-505.
- Warner, Kee, and Harvey L. Molotch. 1993. "Information in the Marketplace: Media Explanations of the '87 Crash." *Social Problems* 40:167-88.
- Wasserstein, Bruce. 2000. *Big Deal: 2000 and Beyond*. New York: Warner Books.
- Weber, Max. [1923] 1927. *General Economic History*. Trans. Frank H. Knight. New York: Greenberg.
- . [1922] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Trans. Ephraim Fischhoff et al. 2 vols. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Westphal, James D., and Edward J. Zajac. 1998. "The Symbolic Management of Stockholders: Corporate Governance Reforms and Shareholder Reactions." *Administrative Science Quarterly* 43:127-53.
- Windolf, Paul. 2002. *Corporate Networks in Europe and the United States*. Oxford: Oxford University Press.
- Womack, Kent L. 1996. "Do Brokerage Analysts' Recommendations Have Investment Value?" *Journal of Finance* 51:137-68.
- Yago, Glenn. 1991. *Junk Bonds: How High Yield Securities Restructured Corporate America*. Oxford: Oxford University Press.
- Zuckerman, Ezra W. 1999. "The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount." *American Journal of Sociology* 104:1398-1438.
- Zysman, John. 1983. *Governments, Markets, and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

# 第 14 章 工作和职业的社会学研究\*

安德鲁·艾伯特

(Andrew Abbott)

经济社会学被认为是“用社会学的视角来解释经济现象的学科”(Smelser 和 Swedberg 1994, n. 1)。但是工作在何种程度上可以被看做是一种经济现象呢?当然,在美国有 1.35 亿拿薪水的劳动力。但除此之外,几乎所有的美国成年人都经常做家务,而且他们中很大部分人还要照顾子女及其他亲属。大约一半的美国成年人会在规定的年限内做一些慈善工作,并且大约 2/3 的人会从事提高家庭生活水平的家庭工作。但是除了付薪工作以外,以上提到的众多劳动形式却并没有在国家劳动力统计中被作为经济现象。<sup>①</sup>正如我在这一章里所讲到的一样,研究工作的社会学家往往将研究焦点放在付薪工作上。然而,作为本章的开头,我将对由这个焦点所造成的主要问题作一个总体概念性的考察:市场工作的边界的转移。【307】

## 工作的边界

马克思告诉我们薪酬关系是现代社会中意义最为重大的单一社会关系。其与血缘关系相结合,为除了一小部分依赖国家直接补助为生的人群以外的广大民众提供了谋生的必要手段。而且国家补助的发放形式与对象也是源于这种关系——最明显的例子就是工人的劳动补偿以及失业保险,而且在很多时候,退休金和健康保险也属于这种关系。但是并不是所有的工作都是付薪工

作。我们设想一下那些非付薪工作的形式——志愿者工作、家务劳动、业余爱好以及被强迫的生产工作——这些并不属于酬劳经济,只属于生产过程中的其他部门。如今,我们所定义的“部门”只不过是按照劳动产品所进行的区分,而且只是按照能够生产出货币价值的那一部分劳动产品进行区分。采用这个形象化的定义会创造出两种交叉类型的部门,这样就会让我们把关注点更多地放在工作类型、工作地点、工作时间、工作动机、工作方式以及工作主体等问题上。<sup>②</sup>

这种新的网状结构的部门或生产单元的意义之所以重大,是因为这些“看似无关紧要”的生产单元通常是大规模生产的集散地。例如,儿童日托服务是一个拥有大约 44,000 个应征税机构,并且可以带来 80 万美元税收的行业(SA: 771)。如果我们直接计算为美国 3460 万家庭提供服务的、应缴税的日托机构的每位员工的薪水(按每人\$10,167 计算)(如果每个家庭有一人从事日托行业,并且每年工作时间与其他全职工人工作时间相等——当然这还是比较保守的估计),我们就会得到大概 3500 亿美元的薪水数据(SA: 545),大约占有付薪工作薪水总额的 11%(SA: 56)。事实上,这个数字可能更大,国家的统计结果显示不收报酬的家庭劳动力的收入可能占工资收入的一半以上(Eisner 1989, 23-24)。学生们在学校做的无偿性工作(根据在校期间非全职工作的机会成本所计算的价值,Eisner 1989, 41-42)又占另外的 1/6。此外,一个志愿者平

均每周志愿工作 3.5 小时, 累积起来, 每年可以达到 3 个或 4 个星期, 大概占成年志愿者工作时间的一半 (SA: 396)。尽管这些数字与照料孩子的时间比起来相形见绌, 但是这仍然是一个很大的时间支出, 大概占非赢利部门的当前劳动总量的 1/5 (Eisner 1989, 37, 184)。因此, 即使是在高度市场化的美国, 现金交易中也充斥着相当多的无偿行为。

因为这种情形在市场化程度较低的经济体制下显得更加极端, 因此, 经济人类学家必然会更加谨慎的考虑市场边界问题。在古典人类学文献中, 工作是由能够“维持生计”的所有物品组成的 (Herskovitz 1965)。值得肯定的是, 在当今社会, “经济的”与“非经济的”这两个概念似乎一直在相互渗透、相互贯通, 就像英国的社会学专业的学者的“谋生的手段”中所揭示的那样。但是后来的学者们更强调一种生产性工作的转移: 即从付工资的雇佣劳动退后到家务劳动, 在西方人看来, 工作和休闲是互相矛盾的, 但是经济人类学者却更经常地强调工作和休闲二者是相互缠绕、不可分离的。这个主题早在 Evans-Pritchard 关于努尔人的著作 (1940) 中就出现了, 后来又被 Sahlins (1972, 第 1 章) 概括在有趣的、以采猎经济为标志的“原始的富足社会”中。〔308〕

由于形式主义者和实体主义者之间的争论, 经济人类学在 20 世纪六七十年代产生了分流, 前者想要运用一套全世界通用的标准的经济原理, 后者却追随 Polanyi (1957), Sahlins (1972) 以及其他坚信原始社会自有一套基础又不尽相同的经济学逻辑的学者。这场争论的中心问题, 正好也是现今经济社会学的重要问题, 即经济学实践与社会生活其他方面二者之间的分离现状以及程度。实体主义者 (至今大多数的经济人类学家) 则坚信生产性行为也嵌入在社会生活的其他方

面。<sup>④</sup>信奉马克思主义的人类学家则指出了这一概念存在的局限性, 他们认为在“国内的社会团体”中, 生产与再生产是完全统一的。而在这样的社会团体中, 产品的生产与分配是通过劳动力, 商品以及女性在一群不同年龄、不同血统的男性之间的交换过程而展开的。出口资本一旦到位, 我们会发现这种交换循环环节是储备劳动力的完美提供者, 而这种储备劳动力是由国内生产部门所提供的。Meillassoux 在西非的村庄里描述过这一著名的模式, 后来被普遍用于新经济学 (如 Salaff 1981) 和发展中国家 (如 Cabanes 2000)。从这一角度看, 这种交换循环与市场经济的“脱离”几乎是很明显的, 因为它要求它的支持来自于与之相关的国内部门, 同时还要求它不仅能够满足高峰时期对劳动力的需求, 还要能够在萧条时期吸收过剩的劳动力。总而言之, 对经济人类学家来说, 市场的边界问题一直是很重要的。

不同水平、不同形式的自由市场经济化之间最具代表性的差别当然会在每个社会的不同时期的巨大变化中反映出来。Folbre 和 Nelson (2000, 126) 认为, 直到 1870 年, “在所有有生产能力的劳动力中 (不论是有偿工作还是无偿工作, 也不论男女), 40% 是从事全日制工作的主妇”。到第二次世界大战结束时, 这一比例已经下降到了 30%, 到 2000 年时大概只有 16%。为什么会变成这样呢, 又为什么会是这一工作产生变化呢? 在 1880 年, 社会工作还是志愿性的工作, 但是, 到 1920 年就成为需要付报酬的工作了。提供友好的建议这种事情在 1880 年还只是私下很平常的事 (提供免费的, 有价值的建议的人有可能是牧师、医生以及其他), 但是一个世纪之后, 却已经变成了一个可创造 42 亿美元效益的精神疗法产业 (Olson 和 Pincus 1994)。

照料孩子、准备食物、家政以及提供无私的

建议诸如此类的工作进入市场不应该让我们丧失判断力：也许正如许多事物已经进入市场一样，很多事物也已经离开了市场这一环节。事实上，许多家务劳动早在二战前就已经是需要付薪酬的劳动了。当付薪水的家庭服务在战争后急剧减少，这种工作就没有人从事或者对这一服务的市场需求下降了。市场需求下降的还有地方上的货物投递以及其他相关服务。送牛奶、尿布服务以及出诊医生这些行业也消失不见了。美国人去超级市场、医生的办公室，他们不会因为运送自己而得到报酬，也不会因为他们把自己带回家而得到收入。尽管国家级别的递送服务因为国际互联网上的订单已经实现了复兴，可是地方上的递送服务——1910年时还拥有23万名工人——现在已经完全不复存在了。因此，将什么工作定义在多种工作部门的合适的领域——工资、家务劳动、兴趣爱好、无偿的工作、被迫的工作——这完全不是一个多余的问题，而是经济社会学众多主要问题之一。<sup>④</sup>

工作的另一个重要边界是休闲时间，现在经常被定义为自我实现的时间。但奇怪的是，许多理论都假定人们最终都期望通过工作来达到自我实现的目的，不论是一种学习手艺的本能（Veblen），抑或是工匠想生产出一种非让渡性产品的期望（Proudhon、马克思）。Seidman（1991）关于19世纪30年代的巴黎和巴塞罗那的流行前线（the Popular Fronts）的研究显示：这一假定的危险性在于在中产阶级与工人控制的政体下所显现出的强烈的相互反抗。但更重要的是，Seidman在书中提出工作、工人以及有计划的休闲时间三者之间错综复杂的关系已经成为19世纪二三十年代具有重要历史意义的事件。对一些美国案例的分析则来自于Hunnicut（1988，1996）的研究，这些研究都很关注1920年至1940年的“经济增长”以及“休闲性的消费”这些新的意识形态，

这一时代的主要产物是消费社会——这会是一个期望没有工作时间，却可以用任意决定的收入来享受购物乐趣的社会，而不是曾经被Keynes戏谑为有着“圣歌和甜蜜的音乐”的社会。<sup>⑤</sup>

休闲与工作之间的边界是完全模糊的。因为休闲时间并不是只能用于消费，也可以用来从事被个人生产部门称作业余爱好的各种活动。此外，正如Hochschild（1997）以及其他学者所发现的那样，人们并不只是在他们的休闲时间里承担起生产性的活动，而且他们还在生产时间内进行休闲。这一问题——或许我们可以将其称为工作压力的缓解——已经存在很多从不同视角进行的研究了：关于“工作行为准则”的著作，关于监督与反抗的新形势的著作，关于“官僚机构中的非正式关系”的著作，甚至关于工厂的倒闭以及它们的社会影响之类的著作。所有这些都清楚地说明：许多理论家认为工作与社会生活的分离是现代经济的根本标志，但是对大多数工人来说，这一分离现在要么正在变得模糊，要么已经不复存在了。<sup>⑥</sup>〔309〕

## 工作语义构造（The Lexis Structure of Work）

现在我将开始对现代社会的有偿劳动进行更具普遍意义的社会学研究。在大概30年时间里，美国大多数有关工作的社会学著作主要是围绕着两个主题展开的：工人的不平等以及工作的控制和组织（Abbott 1993）。对一般的读者来说，这些著作所隐含的信息是每个个体都受到强大的社会压力的摆布。那些外在因素，“历史性”的事物，诸如管理理念、科技的发展、市场效率、法律和制度的改变以及区别对待的各种不同形式都会影响到个人发展模式选择的多样性，这些个体几乎总是在独自探寻着“非让渡性工作”、“满意的职



业”或者“重新学习的机会”。虽然具有历史性的外衣,但是这类文献始终是静态的。因为它假定了一个主流的工作结构,在这一结构中,个人的特性会对其产生影响。又因为这类文献既不能解释工作结构的变迁,也不能解释造成这种结构变迁的外力的存在。

这类研究中也会有很多非社会学的内容。在新古典经济学以及大部分的社会学分支学科中,工人是被统计的群体,每个人都有着完全不同的品质、特征(如性别、受教育程度、技能等等),这些都决定了他们的工资收入是不同的。甚至制度主义者和马克思主义者有时也会因为将工人称为无结构性的群体而受到攻击,这种观点在他们关于任意个体都可以成为合格的工人这一资本主义规则的研究中被揭示出来。

由于这种个人倾向的存在,我们都知道工人们是一个没有组织联系的,但是可以进行分类的群体。社会科学中关于经验性工作的著作主要验证了个人类型化特征对工资和其他个人收入的影响。<sup>⑦</sup>值得肯定的是,制度主义者和马克思主义者——与古典主义者不同——也已经注意到不同工人个体中存在着多种社会结构,他们认为无论是在短暂的社会运转过程中还是更持久的团结中,工人的凝聚都会以工资关系的另一面(如团体和职业)来面对公司和雇主。但是对于企业家协会与行会之类的组织来说,现在人们只是对由性别或种族所形成的团结进行了探讨,却并没有对站在工人立场上的工资关系进行相关研究。但是,事实上可能还存在着其他的根据个人素质或者与生产有关的个人关系的团结:如受教育水平,又如年龄层,或者对生命历程中不同类型工作的选择顺序的偏好。例如,通常我们并不认为可以用工人之间的语言来定义生产过程中的社会结构,但是,在将职业作为工作的历史中,这种例子随处可见。如使用工人间语言会强烈地影响或有助

于把工人分配到生产过程的具体环节。<sup>⑧</sup>

这种工人间的次级社会结构似乎在最权威的理论著作中都没有得到体现。比如,Charles Tilly 创造出一个动态的折中框架,其最显著的优点在于强调我们要把对工作的研究作为真实的历史纪录保存下来。<sup>⑨</sup>但是他使用的大多数史料都来自于对“更大外力”的详细关注,而这种“更大外力”是被关注于工资与不平等的同时代的经验主义研究所承认的。工人个体仍然保持着奇特的非历史性。

然而,在实践中,不仅工人们明确特征定义了劳动力中潜在的重要的社会结构,工人们的生活经历也构成了大部分工作世界的持久历史结构。比如,2000年-2005年间退休的工人并不只是某个任意的碰巧退休的群体而已。相反,他们为这一退休时刻带来了某些特定的历史性包袱。其中一些包袱他们能够摆脱,比如他们的学历水平;虽然这并不是说他们的平均受教育程度要比现在的劳动者低很多。但是,他们的一些历史包袱的确是非常沉重的。这与退休大军中大约半数的男性工人是熟练工人息息相关,他们会享受到许多优待。很重要的是,在他们早期的工作生涯中,工会工资和额外的奖金达到了顶峰,但是在他们工作能力旺盛并储存退休金的时候,工资及补助却开始迅速下降。因此,他们的劳动经历塑造了他们为退休所带来的资源,他们的过去“编录”了他们的现在。正是由于这种编录,在后来40年的美国,这1400万人(美国55岁至64岁的退休工人中,有55%是男性)在表面看来不断变化的劳动世界的表面下,为其提供了具有连续性的、结构性的、巨大的劳动储备。这一连贯性包含了个人回忆,公共的社会、政治经历和态度,普遍的物质资源模式以及大量普遍的劳动经历。同时它也包括“普遍的不同”,这一特殊大军也存在着很多差异——教育程度、所受的训练、每

个人的期望、住址、语言、政治倾向等等（举一个简单的例子，大学教育对工作人群的相对定义产生了巨大的改变）。因此他们所提供的连续性并不只是对劳工进行历史的人口统计，也是历史的人口统计所创造的结构的事实和可能性。<sup>⑩</sup>【310】

总之，即使历史性的研究承认退休所包含的意义会随着时代变迁而发生重大改变，我们也还是不能将退休理解成一个抽象的概念。每一代人的退休都会带来许多新的不同的东西，而这些都是他们亲身创造和经历的历史所堆积起来的。此外，由于任何特定时候的退休都包含了一些潜在的退休群体，甚至周期性的研究都不能捕获各种各样的群体在特定时刻全部退休的复杂性。

更广泛地说，任何特定时刻的事件和每个时期的变化都为当前劳动力中不同人群的经历打上了标记。其中有一些是长期无变化的，像正式教育的增加，或者已婚女性成为劳动力。还有其他的更具地方性而且不稳定的事件，如失业率的波动。还有一些是有着复杂结构和技术性变化的劳动过程。所有这些都为这个群体打上了不可磨灭的标记——特有的工作轨迹、技能和经验的增加、财政资源、职业和雇佣关系特有的优点及缺点——所有这些标记在将来也会有用。注意，这个源于大型的历史人口统计结构中的现象对不同的人群以及部门都产生了间接影响。这种间接影响是结构性的、共时性的，从某种意义上说，它们一般出现在特定时段的跨部门的情形下。生活在供过于求时代的疲惫的苟活与生活在供小于求时代的轻松的赢家相比，他们总是面对着残酷的生活环境，在过去学术爆炸的30年里，我们中许多人的生活就是典型的例证。

在劳动力的专业词汇中，我把所有这些标记和间接的影响理解为“劳动机会结构”。因为他们并没有建立一个固定的认识，而只是对一系列

可能性和影响有了一定的了解。但是各种各样的行动者现在必须在这一组机会和约束里工作。劳动机会结构是无形的历史传统，这一传统与看上去更简单的工作机构的历史传统相关联——一方面是工会、职业和行业之间的关系，另一方面是公司、企业联合和产业的关系。而且确实也与世袭的传统所承载的科技和劳动力的分工相关联。我们将——有组织的群体和任务的——连续性的历史看得很透彻。但劳动机会结构对我们来说还是无形的。

注意到那一时期的事件是很重要的——大多数工作模式的“更大的影响力”——并不是形成这一历史构造系统的外因，它们自己也都扮演了其中的一部分。比如，有着新技术构思或科层制观念的老板不会雇用那种他并不了解的工人。任何特定时候的劳动机会结构都会促使雇主对它的约束做出相应的回应。雇主短期内也许会雇用那些并不是最好的员工，但最后，他们都必须对此做出反应。他们会为了利用好现存的劳动力和技术供给而对劳动过程进行调整。他们有助于劳动力移民或将生产转到新的劳动力市场。他们还会支持新制度以创造出新的特殊技能。注意到所有这些行为还要通过其他一些机会结构：另外一些可用到的工人，可以开发的科学技术的发展，劳动机会在地理位置的差异，对制度的适应。从上个世纪就有大量相似的例子：二战后欧洲进口劳动力（Lowe 1987），“管理革命”中将妇女纳入劳动力（20世纪80年代产业的转移），等等。【311】

但是，最重要的事实是根本就不存在“更大的历史性力量”。行动者必须总是在受约束的被纳入历史范围的现在时刻行动。群体、管理的革命以及科技的变革必须在现在的相同时刻共同作用。<sup>⑪</sup>

在关于工作文献的报告中，我希望将劳动机

会结构介绍给大家,使大家能够了解。一开始,我将会回顾一下时代性的变迁,这并不意味着我要退而研究外因这一概念,我只是把它当作开场白。接着,我将首先考虑工作的一般经历(工资和津贴、工作条件、满意程度),其次是工作生活进程,为了唤起人们潜在的经历,在这两个案例中都勾画了不同时期的工作经历所发生的变化,我们几乎得不到直接的信息。这种关于人们经历的探讨为一些短暂的评论开了个头——工人们怎样在工作中团结一致,他们怎样同雇主一起创造一个工作团体。

许多这样的内容在其他章节也有所涉及,我将它们总结如下:性别,劳动力市场,教育外来移民,工业关系。同样,自始至终我都会尝试利用美国国内外的实证资料,但是我的那些关于劳动历史的重要性的基本争论使得全面的对照变得很困难。因此,很遗憾的是,我的研究重点必然只限制在美国国内。

## 劳动结构

在美国与欧洲,一系列基本的转变都相当清楚地定义了不同劳动经历所发生的时间段结构,我们把这称作劳动结构。在美国,这一时期是从大量移民涌入美国开始的,大概从1885年持续到20世纪20年代中期。在这一时期里,20岁以上的人口中,有20%~25%是外来人口,外来人口至少占每年新增劳动力的一半。在这一时期的最后几年可以发现:(1)外来移民组成的劳动力成熟得相当快,(2)文员工作岗位激增,(3)曾经修建过铁路以及其他美国资本主义的基础设施的非正式劳工正在逐步减少。第二个时期是一个名副其实的转折期:二十岁的人工作稳定,三十岁的则难逃失业的厄运,他们的工作冲突,他们创造的福利国家以及战争带来的诸多影响,从农业

和国内服务业的突然衰落到民间对已婚女性劳动力的需求。第三个时期则包含了从1945年到1975年战后经济开始复苏的这几十年。在这一时期的一开始,1200万熟练工人被重新吸收进5400万劳工中,短短15年里房屋所有权的百分比由长期稳定的45%突然增加到60%。<sup>②</sup>在这段时期,劳动形势相对稳定(最终,工会工资津贴也很高),服务业快速发展,而且在个人工作生涯里,雇佣关系也相对稳定。第四个时期——从1975年至今——是新自由主义时期。这一时期以下面几个事实为标记,即大规模的合法和不合法的移民的恢复(实际上可以追溯到20世纪60年代),对美国制造部门来说极其重要的法律和经济改革以及劳动与雇佣二者关系的再形成等,这种关系使得政府成为唯一的、主要的工作单位,而且这种关系还减少了工作的稳定性。<sup>③</sup>

通过这些时期可以观望一系列更稳定的过程。有两点是尤其重要的。第一个是已婚妇女这一稳定的大军加入到劳动力中,这一大军最早从大萧条的时候开始一直持续到现在。女性特定年龄参加劳动的比率(LFPRs)是同龄男性的15%,这意味着历时3/4个世纪的变革即将完成。第二个主要的趋势是经济类行业向服务类行业的转变。与一般人认为的恰好相反,制造业从来没有像农业或服务业那样支配过美国的雇佣关系。受到全球化和海外制造业的显著影响,国家经济于20世纪70年代后期和80年代开始了向服务经济的转变。农业部门所拥有的美国劳动力从本世纪起每十年持续下降5%,从事服务性行业的工人被广泛的定义为——专业工人、管理人员、办事人员以及销售人员、国内工作人员和提供一般服务的人员——几乎吸收了1920年以后农业部门所减少的劳动力。当然,这种吸收也反映出已婚女性正在源源不断地进入劳动力市场(以及服务性行业),但是即使是男性劳动力,到1960年制

制造业部门也只是暂时的容纳了其中的50%。  
〔312〕

女性职业化和越来越多的女性加入到服务性行业中这两大趋势共同贯穿于发达国家的经济发展中。但在欧洲西部,劳工历史的周期结构却有些不同。从19世纪80年代到一战爆发——与美国劳工移民的进入大概是同一时间——是欧洲国家向福利资本主义逐渐转变的时期,在这一时期,还伴随着持续的劳动力动乱。当通过一战中国家之间的残杀而结束了动荡不安的局面时,欧洲的工作世界利用两次战争之间的时期重建了劳动力市场。议会中的劳工党出现了,分发福利的范围也变广了。不同的社团主义者以他们极端的法西斯式领导改变并巩固了许多职业的组织。在维希(Vichy),许多现存的法国职业制度早在20世纪30年代就已经成形了。同样的,还有德国的学徒制度、年限制度早在魏玛和国家社会主义运动时就已形成了(Krause 1996; Thelen 和 Kume 2001)。

相反,对欧洲来说,战后一段时期是劳工移居者大量涌入的时期,人们认为战争毁灭了太多正值劳动年龄的人口,所以很多国家最后不得不开始引进外来劳工。在战争中还有相当一部分社团主义者幸免于难,他们促使20世纪80年代美国国内的劳动关系转变为政府、劳动力、管理之间的三角关系,这也是20世纪80年代时的美国最值得炫耀的一点。然而,20世纪80年代,欧洲绝大多数国家还面临着大量的失业,这是因为外来劳工仍然很多,而国内劳动力也在不断膨胀,改变了战前劳工紧缺的状况。与美国一样,欧洲一些主要的国家削减了福利,并开始向新自由主义时期过渡。同时,欧洲的劳工体系增加了美国所缺乏的特性;大型的兼职农业部门为反复无常的、没有定数的工业雇佣关系打了底,例如德国西南部和意大利北部存在类似的灵活生产区

域,相当强大的工人阶级政党以及持久存在的福利国家和社团主义政治家。如果我们一定要为欧洲这样一个案例划分时期,则可以分为四个时期:福利资本主义和它的衰败,社团主义者的复苏,移居者的复苏和充满矛盾的新自由主义。

所有这些对历史不同时期的划分都清楚地说明,在大多数的现代经济中,大部分人的工作生活会经历一些,至少是一道主要的劳动结构造成的分水岭;有时还会是两道。个体比工作世界的社会结构持续的时间更长。所以对个体来说,不论他们是作为个体本身,还是作为群体,又或是跨群体结构,我们都必须去探寻工作世界的深层次的历史真实性。例如,我们现在知道了20世纪80年代欧洲的高失业率,有一部分原因是一些工人不愿意接受低收入又不安全的工作,因为他们曾经在战后那辉煌的几年里因为劳动力短缺而享受了大幅的工资上涨,技术的进步以及生产安全的进步。重要的是事件发生的次序和这一次序所影响到的现存的劳动力供给(参见Stalker 1994, 52)。

## 个人的工作经历

我认为关于个人工作经历的文献主要是在两种基本的主题下展开的,首先来看这种经历最直接的特征——工资、津贴和满意程度——其次来探讨在生活过程中的工作团体,从开始工作一直到退休。现在的争论给我们的启示是各种工作的短期或中期结果影响力不如长期复合作用的结果。工资、津贴和满意程度——在各种文献中都是重点的研究对象——房屋所有权,长期转让模式的异化等使得他们得以延续。值得肯定的是,短期的集合行动的刺激和功能对它们也有长期的间接影响——这一主题被新劳动史和学生们的社会运动进行了充分的研究。但就它们自己来说,



与个人收入一样,从历史的角度看,他们并不重要。同样的,失业人数、不充分就业、人员更替数等等并不重要,因为它们在工作生活中无关紧要的描述性情况。但是在某些情况下,它们也通过对自身的编译对社会产生了深远的影响,如在个人经历中,或作为更大的劳动机会结构的一部分。〔313〕

### 工作的直接性质

在美国移民和变革时代的后期,实际的 GNP 平均每年增长 2%;20 世纪 10 年代和 30 年代势头有所减缓,而 20 年代又稍稍加快。真正的增长发生在战争时期,在那几年辉煌时期里平均每年的增长率都接近 4%,但在新自由主义时期又逐渐慢下来,20 世纪 90 年代已跌至 3% 以下。这些数据的分布告诉我们增长是在何处发生的。20 世纪 30 年代,一个中等家庭的收入几乎是不变的,但是,在那辉煌的几年里又开始快速增长——大约每十年增长 20% - 25% 甚至更多。相反,在新自由主义时期又开始停滞不前,1970 年—2000 年 30 年时间里只增长了 12%。总收入分配中占前 20% 和前 5% 的份额说明了同样的问题;这一下跌一直持续到 20 世纪 70 年代,然后又开始稳定上涨。前 5% 的份额下降的更多,后来形成了一个低潮,到现在也没有完全恢复,事实证明:从 1970 年起,当收入分配的上半部分保持相当程度的增长时,参与分配的收益似乎更广泛些。<sup>⑨</sup>

这些数据具有很多复杂性,既有因果关系的,又有人口统计学方面的关系的(例如,移民在新自由主义时期起了很重要的作用)。但是一般模式——变革时期遭受的损失,辉煌年间强有力的绝对增长和相对均衡,新自由主义年代的缓慢增长和飞速发展的不均衡性——这一切既给一代代的人们带来了负担,也给他们带来了好处。例如,对那些生活在辉煌年代,拥有高收入的人

群来说,他们在政府的协助下,这种高收入以房屋所有权的形式被转换成了永久性的财产(Jackson 1985)。这一人群占有的房屋在所有房屋中所占的比例从 1890 年时的 48% 下降到了 1940 年的 43% (这一比例在 1920 年达到最大值)。1950 年,这一比例又上升至 54%,1960 年升至 62%,然后花了 40 年的时间增长了 6 个百分点,在 1999 年达到 68%。<sup>⑩</sup>

所有这些都意味着:对于任何群体来说,他们一生中很大一部分的工作时间都处于辉煌年间,且收入颇丰,并且群体内部的收入分配相对也很平均。此外,这些基本的公民权利也以不同的方式被铭记下来——通过房屋所有权和其他财富的转化以及福利计划的产生和开展(如 Medicare 1964)。这一切对于一个充满资源的社会来说是正确的以及切实可行的。这些群体将来的行为表现——换工作、退休、冒险寻找新工作——体现了资源的作用。

关于工作的其他直接特性的编码如满意程度,我们就不是太清楚了。像我们现在用的关于工作满意程度的概念(即作为空白调查问题的答案)要追溯到 20 世纪 30 年代。新的调查方法和学校人际关系的管理所关注的工人的工作态度也存在着同样的问题。然而,人们不清楚的是,这一系列答案随着时间的迁移对于他们而言意味着什么,特别是对于单个个体而言。我们也不知道是什么使得许多关注长期满意模式的人转而关注行为测量,如工作变动、罢工等。从 1920 年到 1980 年,员工流动情况意味着每 100 个员工每个月起码要换 4 - 5 次工作。(由于劳动力统计局因资金原因放弃了收集关于工作变动的数据,所以我们对 1982 年以后的情况就不是很清楚了。)罢工在 20 世纪 30 年代达到了顶峰,50 年代和 70 年代时又再次出现,这是我们根据参加罢工的工人的百分比进行的估计。我们不清楚对于工人满意

程度来说,这意味着什么。罢工也是衡量工会实力的一种方式,在那几年辉煌时期,美国的工会实力达到了高峰。此外,工会津贴(与其他人相比,工会成员所具有的相对优势)在20世纪70年代时也达到了顶峰(Freeman和Medoff 1984,第3、4章)。所以,我们很难知道罢工究竟是不是衡量工人满意程度或工作实力的方式。

工作满意程度这一概念中(与大多数满意度概念相比)一个最重要的难点是它所涉及的时间范围并不明确。它最初只是被设想为一种管理工具,而满意度的测量方式一般是与劳动的分配以及周复一周、月复一月所呈现出来的范围、视野有着直接的关系。在更长的持续时间里,满意程度的概念是模糊的,而且还被同化到了同样模糊的“职业生涯”的概念中。<sup>⑩</sup>

付薪工作与其他类型工作之间一个重要的界线是它们暂时的安排和工作的延续。工作日和一个星期的工作时间从19世纪后期起开始变为每天12小时,一周60小时,而20世纪30年代立法后,则有了较大幅度的减少,变为每天8小时,一周仅40小时。从那以后,工作时间就再没有变更过,至少法律上没有,除了一些因部门的改变而造成的实际工作时间的减少。在欧洲,由于工作时间增长,白天相对变得更短,但每周40小时的工作时间在战后才开始实行。(法定一周的工作时间在一些欧洲国家一直是48小时,虽然在现实生活中,每周40小时的工作时间已经被实行了30多年。与美国人相比,欧洲人一直都更愿意接受这种制度化的工作时间。)[314]

至于更长的季节变化周期,原本被认为在拥有更少工人的,先进的资本主义农业的冲击下会衰退很长一段时间,因为其植根于维持生计的、兼职性的农业生产活动,但是在现代经济中却稳定地存活下来了。在美国,即使季节变化周期的影响还存在于来自墨西哥州的移民劳工联营组织

中,但是季节性的农业劳动力在20世纪60年代早期达到顶峰后就开始减少了(Fritsch 1984)。季节性的影响在欧洲一些小规模的国家和他们持久的小农业部门要比美国的更大。<sup>⑪</sup>

我们尚不清楚时间性对劳动机会结构是否会产生影响以及如何影响,我们所清楚的只是每一天和每一周的特定的工作经历对可供选择活动的可利用时间产生了影响,所以从这一意义上说,早期工作时间的减少让劳动机会结构变得更为广阔,它所产生的重要影响就是多出来的时间被用来在夜间从事第二职业或加入其他职业的组织。然而,不用工作的时间好像大多被用于休闲了,这就减小了它对未来的影响。也许更重要的是,如这种时间性已经不再被看做一个政治事件了。美国的工作大军在移民和改革时期曾经期望,事实上也确实经历了工作时间减少这一变化,这是从来没有发生过的。当然,也有种种迹象表明,某些特定劳动的工作时间变长了——特别是在美国被称为“工薪族”的工人(有时也被称为“时薪”工人),他们的工作中“分秒必争”。<sup>⑫</sup>似乎减少工作时间的期望与新的消费型社会的发展、财富的增多、建立在消费基础上的休闲的期望是相违背的。因此,工作时间最终并没有产生什么长远的影响。

### 可能发生的偶然事件

在每天的回报和当前的工作待遇之上,我们还必须关注一个更长远的、有关一生工作历程的视角,因为只有通过这一视角,我们才会看到那些小的暂时的单位组合成不断累积的生命历程。这条工作轨迹通过一系列特有的模式而展开。开始工作通常是一个漫长的、逐渐变化的,通过一系列兼职工作而展开的过程。大多数成年人用30至40年时间工作,直到他们50岁时退休。各种各样的意外事件经常贯穿于这一整条工作轨迹中:失

业、不充分就业、兼职工作(自愿或非自愿的),因为养育小孩而离开工作岗位等等。

直到最近,男性工作生涯的结束不再是因为退休,而是因为死亡;在1900年,65岁以上的男性中,有69%的人还在工作。20世纪30年代开始实施的强制退休政策和社会保障计划使得这些群体离开了工作岗位,从1950年开始,65岁

以上的男性还在工作的比例更进一步下跌,到现在,就只有16%了,这个下降从财政上强制发放养老金和由社会安全保障而引发的强制退休时便开始了(Kotlikoff和Wise 1989)。在美国,65岁以上的女性中,仍然在工作的人的数量就更少了。表格1给出了20世纪美国人特定年龄参加工作的LFPRs指数。

表1 特定年龄劳动力参与率

	1900	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	1999
男性										
<20	66.9	52.6	41.1	34.4	35.5	35.7	56.1	60.5	55.7	52.9
20-24	93.1	91.0	89.9	88.0	75.3	79.6	83.3	85.9	84.4	81.9
25-34	96.3	97.2	97.3	95.2	88.2	90.8	96.4	95.2	94.1	93.3
35-44	96.6		97.6	94.7	92.0	93.2	96.9	95.5	94.3	92.8
45-54	95.5	93.8	96.5	92.1	89.8	93.3	94.3	91.2	90.7	88.8
55-64	90.0		90.2	83.8	81.7	83.3	83.0	72.1	67.8	67.9
>65	68.4	60.1	58.3	41.5	40.8	30.6	26.8	19.0	16.3	16.9
女性										
	1900	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	1999
<20	28.2	28.4	22.8	18.7	22.2	23.9	44.0	52.9	51.6	51.0
20-24	30.8	38.1	42.4	45.1	42.7	44.9	57.7	68.9	71.3	73.2
25-34	19.9	22.4	27.8	32.9	31.7	35.3	45.0	65.5	73.5	76.4
35-44	15.6		22.6	26.9	34.9	42.6	51.1	65.5	76.4	77.2
45-54	14.7	17.1	20.4	22.1	32.8	46.7	54.4	59.9	71.2	76.7
55-64	13.2	17.1	16.1	16.4	23.4	35.0	43.0	41.3	45.2	51.5
>65	9.1	8.0	8.0	5.9	7.8	10.3	9.7	8.1	8.6	8.9

我们很清楚的是一生的工作时间在20世纪一直在被压缩,尽管在这个过程中其边界变得相当模糊。大多数的压缩是在工作周期结束的时候才开始的,并反映了导致退休的不同因素——越来越多的财富,更好的健康状况,便宜的休闲开销,退休金的出现,特别是退休金常常与法律或

事实上的强制退休相联系(详见Costa 1998,第2章)。另一个重要的决定性因素是农业部门的消失,与其他工作部门相比,在农业部门传统的生产模式中,更多劳动力会终生参与其中。

不幸的是,没有关于已完成的事业的进化模式的文献。所有针对职业生涯的早期分析家

(Form 和 Miller 1949; Wilensky 1960, 1961) 都注意到, 在最初的兼职工作时期, 特有的职业模式都经历了一个“测试”和“考验”时期, 然后又依次经历了一个相对比较稳定的时期。但那时我们仍然不知道, 在任意给定年龄阶段的大样本中, 职业种类的分化程度随着时间的推移减弱了。这很大程度上是因为测量工具的缺失。<sup>⑨</sup> [315]

我从教育开始谈起。这被很多人认为是劳动力必不可少的一种资源, 当然, 在个人层面上, 它与工资和其他报酬息息相关。教育与工作方面的文献一般并不研究历史上的人口统计学框架里的教育问题。我们要么习惯性地认为教育是一种周期性的变量——谈论“19 世纪 20 年代, 中学迅速增多”, 仿佛这意味着全社会范围内教育水平的一个突然转变——我们要么就将教育水平作为多个变量输入方程中, 却忘记了教育水平这一变量在过去的任何一个中等规模的时间跨度内, 随着时间的变迁与年龄变量呈现出共线关系 (因此, 我们的模式测量的仅仅是教育的地方性、间接影响, 却并没有对具有普遍性、结构性的性质进行测量。) 事实上, 人们的教育是从幼年开始, 到 25 岁以后就基本上不变了, 至少是在 20 世纪 60 年代大学兴起的时候。因此, 它们也组成了因受劳动机会结构影响而产生的基本约束之一。

明白了这一道理, 我们就可以开始仔细思索劳动力的教育水平问题了。1905 年 - 1910 年出生的一代人是显示高中教育飞跃发展的第一代, 但直到 20 世纪 20 年代末, 他们才开始被劳动力市场稳定地吸纳。因为每隔五年中学的数量都在上升, 所以 1920 年 - 1925 年出生的一代人是走上工作岗位的第一代人, 他们中有一半人完成了高中教育, 但他们只在战争前期参加了工作。从另一方面看, 最后一届受过“等级学校教育”的人 (1900 年 - 1905 年接受过九年中等教育的人

群) 直到 20 世纪 60 年代才退休, 这时已进入“后工业社会”。高校的影响同样也延后了。战后高等教育的猛增和受教育的女性的增多, 是由 20 世纪六七十年代社会上的大学革命引发的。我们习惯性地将这个发展看做是美国的劳工革命。但这些学生只是在逐渐地影响着劳动力大军, 而且这种膨胀也确实比中学的发展要慢些。在 1960 年, 即在高等教育真正开始起步的 40 年后, 能享受大学教育的 25 岁以上的白人也只占总人口的 1/4。

劳动力教育发展缓慢当然会给技术的应用和产品的制造和服务带来阻力。一个明显的例子是社会大学被迫——原本是打算将教育普及的——为商业社会的工人提供新技术培训。同样, 在美国 20 世纪 80 年代, 仅商业本身花在内部培训的费用就相当于整个高等教育的预算, 这也并不令人惊讶了 (Eurich 1985; 也可以参见 Parnes 培训的相关资料 1970 - 1975, vol. 4)。[316]

近来对高中学生工作的研究表明, 当学校进入“由学校向工作的过渡时期”时: 这种转变很大程度上是一个谜, 虽然我们不清楚这个谜已经持续了多长时间以及对谁来说是一个谜。有数据显示, 一半的全日制高中学生参加了工作, 平均每人工作一星期, 而 11 年级和 12 年级的学生大概工作 20 个小时 (Mortimer 和 Shanahan 1994), 9 年级和 10 年级的学生则到非正式经济部门工作——割草或照料小孩——一旦法律允许他们到正式经济部门工作, 他们就会放弃这些工作。我们并不清楚这一模式可以在历史上追溯到多久以前。Hollingshead (1949) 指出 20 世纪 40 年代早期, 在 Elmtown, 高中学历的学生从事的似乎都是社会经济地位较低的工作。从 1900 年到 1940 年, 20 岁以下的男性和女性的 LFPRs 指数全面下跌, 直到 1980 年才有所上升。(这两个指数对一个常规解释提出了质疑, 根据该解释, 教育导致



了 LFPRs 指数早期的下降,服务业的从业者回归日常生活导致了该指数后期的上升。)大多数特定年龄的劳动力的 LFPRs 指数则向着性别平等的方向发展,从 1980 年开始,年轻男性的 LFPRs 指数下降到 53%,女性的 LFPRs 指数则是 51%,二者大致相等。

一个模糊的,但真实的事实是有相当一部分青少年在不合法的经济体系中工作。研究毒品交易的学者指出,毒品产业(具体销售和与之相关的诸如放风、送信等工作)事实上雇用了相当一部分处于“失业中”的城市青少年。我们不能像了解其他非正式工作是灵活的、兼职性那样清楚地知道这种工作的全部范围。即使我们可以进行更直接的调查,但是也很难令其概念化,而且也很难进行测量。<sup>④</sup>

目前,在大学期间参加工作似乎很平常。即使是重点大学,也很少会有那种在四年的大学生涯里从不打工的学生。近年来出现的新的夏季实习期使得学习和工作得以更好的衔接起来(例如,因为德国有着制度化的实习体系,所以这一衔接更加顺畅)。学生参加工作的普遍性或许反映了教育范围的扩大(针对那些必须通过兼职工作和助学贷款来维持学业的人),同时这也说明了每个学期学习经历的改变。在 1940 年,25 岁以上的人中,只有 5% 接受了高等教育。而现在,一半以上的年满 18 岁的人走进大学接受高等教育。从某种程度上说,我们可以认为教育已经延伸到一生的工作周期中去了,而不是相反。<sup>⑤</sup>

不同的全职工作大多是从学校里不同水平的兼职工作逐渐转变来的。这种学校向工作的转变——对某些劳动力来说,这可能仅相当于战前雇用的附属物——现在已经完全成为海市蜃楼了。根据劳动力机会结构,与教育水平一样,时代的改变并没有对此产生什么不同的影响,但是却有一些差异反映在劳动力中:有的人需要偿还教育

贷款,有些人却不用,有时雇用(希望如此)与未来的职业相关,有时却不见得等等。但这部分劳动力的主要品质正好是它没有记忆性,所以它不能解释其他。因为它是由工人组成,这些人只会花短暂的时间在普通的工作上,但这些工作并不会左右工人将来的将来,也不会给他们太多像技能、债务、资产、关系、约束之类的东西。比如,在 1987 年,从事副食品买卖及相关行业工人的中值年龄是 18.8 岁。他们的累计工作持续时间(所有的工作时间段加起来)为 1.5 年(这是根据某个特定时间段的样本进行的估计,因此,预期的总的持续时间大概是这一数字的 2 倍);餐厅侍者和饮食服务生是 20.3 岁和 1.7 年;快餐厨师是 20.9 岁和 2.5 年;私人儿童保育工是 21.9 岁和 2.7 年。对于赚钱多用来消费有时也会用于学费的年轻人来说,这些都是很容易找到的工作,但这些工作并没有任何实际的意义。从雇主的角度来看,这些工作与将来要从事的工作之间的无关性表明了市场在雇佣关系方面还存在着缺陷,而这一缺陷在别的领域尚未发现。<sup>⑥</sup>

肯定存在着一种激烈的工作转变形式。20 世纪中后期,对于相当多美国男性来说,他们第一次合格的,专职的工作是服兵役。例如,1950 年的劳动大军中,20 岁-24 岁的男性退伍军人几乎占 40%,25 岁-34 岁的男性占 80%。服兵役是他们中很多人第一次的全职工作。<sup>⑦</sup>退伍军人这种情形是劳动机会结构的一个重要组成要素;在辉煌年间,退伍军人占男性劳动力的比例从来没有低于 40%。随着参加了二战的士兵的老龄化,这一团体的年龄组成也在慢慢地变化着,但是越南战争使新的士兵得到了锻炼,从而使得退伍军人在男性劳动力中所占的比例上升到了 50% 左右。就连已婚女性不断地补充到劳动力中去都不能抵消这个增长;直到 20 世纪 70 年代,退伍军人在劳动力中所占的比例才稳定地保持在 30%

左右。〔317〕

这一经历体现的影响是巨大的。辉煌年间美国劳动结构的稳定性是建立在退伍工人和企业家基础上的。(退伍军人现在只占男性劳动力的20%，占全部劳动力的12%) 习惯了一个庞大的、会经常下达一些无礼命令的等级森严的组织后，退伍军人发现他们自己就像那些大机构里的普通雇员一样置身于他们熟悉的机构设置中，为与他们服役时的上级一样的老板工作。对退伍军人角色的成功转换来说，这厚重的记忆，远比人际关系管理学校中的规定有效地多。Edwards (1979) 则注意到了官僚政治对美国的工作场所的控制。最近，个人训练的积累以及将这一机制在世界上大组织中的消失，无疑对自20世纪80年代开始的美国工作场所的控制造成了深远的影响。

也许更重要的是，数以百万计的年轻工人将他们记忆中的士兵/军官/敌人模式带回家中(我们讨厌军官，但我们更讨厌敌人和军队这一群体)。不用多想，这些都影响了他们劳动关系的模式。美国劳动力不再以生存策略为导向，而开始转变为以实用型的商业为导向(Stepan-Norris 和 Zeitlin 2003)，而且20世纪30年代时产生的大量需求，可能很大程度上都要归功于这一转变。<sup>⑤</sup>

从十几岁或二十几岁就开始的工作生涯会被各种各样的意外事故所中断。其中最常见的就是工作的变动，这被大多数研究定义为雇主的改变。工作的变动在具有象征性的一生工作实践中的分配形式对于众多美国劳工来说，仍旧是未知的。在美国，工作的频繁更替这一情况在20世纪20年代之前尤为突出。在接受调查的人员相对稳定的公司里，大概每个月每100名雇员中就有10名雇员换工作。而最初的数据(1920年左右)就

是来源于此。在20世纪20年代中期，这一数字又跌落至一半，在战争年间它又增加了一倍，然后20世纪50年代又下降到一个更低点，直到里根时代，这一数据才停止变动并保持了下来。20世纪中期，变动工作的人数的突然减少当然与那一时期大量移民运动突然停止有关。从那以后，这一数字的稳定性一直让人有些迷惑。

总计的员工流动数据令人费解不已。在一份权威的以企业为基础的研究中，Brissenden 和 Frankel (1922) 指出，已经广为人知的(现在仍旧是正确的)事实是：没有受过训练的工人，年轻的工人和女性工人更容易变动工作，大多数的工作变动的数据来源于相对短暂的时间内的短期雇佣者的工作的频繁变动，一半以上的离职员工——熟练的或不熟练的——只供职了3个月或更短时间(1922, 132)。因此，被引用的移民时期的百分之百的雇佣数据掩饰了在雇佣的稳定性中同时存在巨大的差异性的。令人惊讶的是——既在当时，也在现在——并不是劳动力市场多么不稳定，而是怎样使稳定性与人员更替数共存。因为人员更替数是由时间来决定的，而且有着不同层次的更替人员及任期的工作生活进程的分布是不对称的，甚至是扭曲的。

大萧条和二战打断了许多工作的持续时间，但是，在战后的辉煌年间，一些典型工作的持续时间似乎变得更长了。在一份1954年对可提供的工作所做的回顾中，Parnes (1954, 69) 得出了这样一个结论：在20世纪40年代，大约20%的劳动力被一个老板持续地雇佣，其中1/3的人只有一个老板，但也许这些人并不是在同一时期连续从事同一份工作。这些数字比20世纪头10年时 Brissenden 和 Frankel 所统计的数据要高，如表2所示，后来这些数字仍然保持上升。

表 2 工作变动数

	中长任期 >10 年							
	(按年份)				(按比例)			
	男性		女性		男性		女性	
	白人	黑人	白人	黑人	白人	黑人	白人	黑人
Briss/Frank 1913/4	2.9		2.4		14.9		9.4	
BLS 1951 (MLR Dec 1963)	4.0	3.1	2.3	1.7	21.4	13.2	10.7	6.5
BLS 1963 (MLR Dec 1963)	5.9	4.1	3.0	2.9	35.3	27.5	20.7	19.3
BLS 1973 (MLR Dec 1974)	4.7	4.0	2.8	3.3	30.7	23.7	17.9	18.4
BLS 1978 (MLR Dec 1979)	4.6	3.7	2.6	3.6	28.8	25.8	15.3	19.3

工作持续时间在辉煌年间的晚期产生了波动(缩短),如果一个人受到结构性变迁的影响(生育高峰期出生的一代人,进入了一个工作变动频率很高的时期),那么,这一事实将更加明显。Neumark(2000)在对最近分析的回顾中指出:在新自由主义时期,工作稳定性和工作安全感有了一定程度的下降。大多数研究都指出,这一影响在20世纪70年代时比80年代更强烈,但是,90年代时不稳定性和不安全感的情况更加严重,而这种情况是年长一些的群体不曾亲自经历过的。同其他许多劳动统计数据一样,对于男性和女性来说,这一趋势似乎被逆转了——前者的情况更坏,后者也许更好一些,二者趋于相同。总体上看,我们可以简单的将其历史作一个阶段性的划分:20世纪20年代——具有决定性的稳定;二战至辉煌年间早期——工作任期总体上都有了明显的增长,辉煌年间的晚期——有了缓慢地、逐渐地下降。<sup>⑧</sup> [318]

在生命历程中,工作变动这一行为并不是随机的。1982年,Hall的一份很权威的文章重新审视并深化了早期所有关于职业生涯的学说,早期的工作史被经常变换的工作所充斥(到30岁为止,平均有6次),对辉煌年间大多数的劳动力

来说,后来的职业生涯中只有一个或两个长期稳定的工作。在一个特定的时期(1978年),28%的劳动力的工作任期被预期会维持20年或者43%的劳动力被预期会维持10年或更长时间。从另一方面说,40%的40岁至65岁的工人预期会维持20年或者更长时间。<sup>⑨</sup>

所有这些研究都回避了这样一个很棘手的问题:职业和技能的改变。Wilensky(1960)在一份有着大量引证的,对辉煌时期的前期所进行的研究中指出,许多长时间为同一个老板工作的工人经常会有一些职位上的变动。其实,众所周知,至少有1/3的工人工作了10年以上就会变动职位,更不用说特殊行业的工作了(Palmer 1954, 108)。改变工作轨道或技能所出现的问题很难在总体的基础上做一个调查。(因而,我们现在并不知道将现在流行的“个人职业生涯的发展”作为经验累积的手段以及人力资源部门这一创意是否是新生事物。)

从生命进程的观点来看,工作变动这一问题主要涉及一个个体最终维持一个或多个长期雇佣关系的可能性。但是,在这里,我们关注的是:在劳动结构视角下,关于生命历程模式的意义的一些更加重要的相关问题,而对于职业转换在生

命历程中的分布,我们却很少关注。它的主要后果是在面对剧烈的人口变化的时候,劳动力市场的脆弱性增强了。当一整代人,例如生育高峰出生的人,打破了在寻找长期从事的工作的过程中遇到的生命进程的障碍时,可能就会——出现劳动过程和有关的雇佣关系设置的改变——长期从事工作的明显减少。比如,1999年,在最初的长期任职年间49%的劳动力,年龄段在35岁至54岁之间;1970年时,这一比例达到了40.3%。因此最近的“工作安全性正在降低”的抱怨或许是有结构性原因的。

一个更富有戏剧性的偶然事件是失业。幸运的是,关于失业我们已经做了很多不同的研究工作——关于失业的概念(Salais, Baverez 和 Reynaud 1986)的研究;降低失业率的政策性研究(Harris 1972);甚至还有关于失业经历的研究(Keyssar 1986; Burnett 1994)。像工作变动一样,短暂的失业率比一生的长久失业所引起的关注要多。美国的失业率的波动是同商业周期保持一致的。自1890年起,几乎每十年都会有一段时间从7%上涨到10%,而大多数时候,这一比例都低于3%以下。它们很可能会因为职业、种族(黑人的失业率是白人的2倍)、年龄(年轻人,尤其是不到20岁的年轻人极有可能处于失业状态)和受教育程度而倾斜。受教育程度可能是这些相互关系中最引人注目的一环了;在当今美国劳工中,那些高中没毕业的人群的失业率是受过高等教育的人群的4倍或者更多。〔319〕

许多欧洲学者(如Gallie和Paugam 2000)都注意到,从生命进程的观点来看,工作史上每个个体的失业的持续和反复发生是有一定的规则的。Layte等(2000)用大量不同的例子指出这一持续最有可能反映了个人素质的差异,而非它在劳动力市场或职业领域所处的不利地位。但是,似乎很多人都经历过失业;Paugam(2000, 92)通

过一个案例——虽然不具备举国一致的代表性,但在很大层面上,这已经同国家的标准很接近了——指出接受调查的法国人中,有30%的人在他们的职业生涯中至少曾经历过为期三个月的失业。

在美国,失业这一小插曲一般会持续9周(中位值数据),尽管有10%—15%的人可能会失业六个月甚至更久(详见Kaiz 1970中关于一份有效的技术性的讨论)。失业存在着与任期一样的问题。因此像工作任期一样,失业的持续时间比代表性的数据显示的要长,从这一意义上讲,失业的大多数时间是在长期的失业伪装之下的,就像个人所经历的大多数的就业时间是比人员更替数据和当前轮班时间更长一样。(Akerlof和Main 1981)一个更深一层的问题是事实上非正式经济和各种各样的国内制造业充斥着许多未知的,又确实存在的失业时期。在官方统计资料中,这些东西正趋于消失。因为在大多数国家,这种雇佣制度会危及失业补助。一个惊人的事实是,欧洲的失业扶持制度同家庭模式非常相近。(Gallie和Paugam 2000)有着广泛的家族依赖传统和相当发达的家庭生产的国家,他们获得的失业补助往往是最小的,因为他们依赖家庭生产来提供保护和非市场化的雇用。这些都在Meillasoux [1975] 1981里进行了论述,因此,失业是一种很复杂的概念,与工资、家庭内部生产活动以及非正式生产等部门的改变相连,亦同工资经济相结合。但是,对劳动机会构造来说,我们不清楚其会不会对失业有所暗示。相反,下一步的工作生活事件——不规范的雇佣关系——则有着相当清楚的含义。

与全职工作相比,支付年薪(FIFY)是被广泛采用的一种工资安排形式。就像我们之前所指出的那样,在美国劳工市场中,临时的有着很高更换比率的工作都是具有悠久历史的,并且具



有地方性。在移民和改革时期,流浪汉是主要的非正式劳动力——在夏季参与大型建筑的施工,在秋季从事高强度的收割工作的四处流浪的年轻男性工人。这种大规模的劳动力数量在大萧条时期急剧减少,而且在战后几乎消失了。<sup>⑧</sup>

但是当那些偶然的,古老的工作显著减少时,很多新的非支付年薪(non-FTFY)的工作形式出现在白领阶层中。“临时雇佣”是有着某种时间限制的工作形式:一个月,一年,(助教)多则6年。有5%的美国劳动力选择这种类型的工作。兼职工作,在不同的国家定义也有所不同(Kalleberg 2000),通常是指工作时间少于法定的全职工作时间的80%的那种工作,然而,正如我之前指出的那样,事实上所谓的“全职工作”在不同的部门也是不同的。有20%的美国劳动力是从事兼职工作的。最后,可供选择的工作安排(AEAs)是指雇主与雇员间的非标准化的法律关系;(面向特定服务的有着有限利益的直接契约)“即时”工作(只有当雇主需要时才会提供的工作);为临时的机构工作以及转包合同雇佣(在那种为别的公司提供次级服务的工作)。有8%~10%的美国劳动力选择这一工作形式。这些不同种类的工作形式以不同的方式重叠在一起。<sup>⑨</sup>

兼职工作在辉煌年间有了持续的发展(1950年时,只有10%多一点的劳动力从事兼职工作)。局部来看,这一增长反映了部门的改变;服务部门出现了更多的兼职性工作。这似乎也反映出生命进程的事实。在工作的黄金时间,兼职工作在男女工人中的分布相对比较集中。在欧盟,做兼职工作的人数比美国要少些,尽管这一数字总是在变化,而且在过去十年里一直在快速地增长。【320】

从工人的角度来看,许多可供选择的雇佣安排是生命发展进程中的现象。因此,独立经营的承包商往往都是白种男性,通常是65岁以上,从

事低事故率的、高薪水、高津贴的、任期时间长的的工作。独立经营明显是一种逐步退休的方法。相反,合同工一般都是年轻人,做全职的工作,通常在安全或技术性部门,高工资,任期长。与之相比,做临时代理性工作的工人,其中大多是女性(53%),小孩(30%),年轻人(25%在25岁以下),做文员和机器操作工(72%)。几乎没有什么人(27%)更喜欢这样的工作,这样的工作很少上保险(临时部门以及从业人员的保险及福利通常来自其被正式雇用的配偶),很少有从事临时工作的人,半数以上的人都可能随时被解雇,而且他们的平均任期都很短。最终,从事即时工作的工人更多的成为一种部门的或职业现象,而不是个人生命历程的一部分。在传统的女性职业中,有两种即时类型的工作很热门:教师和护士,而对男性来说,一般是运输、建筑以及一些非技能性工作。

在欧洲,临时性的工作比美国更常见;欧洲的比率大概是12%。一份详尽的法国研究表明,临时性的雇佣不仅与“灵活性”(更多的自主工作决定和等级制度较少的组织)的增长直接相关,而且与渐增的约束,生产速度,品质监督等也有关系。日本一项新近研究(Gill 2001, 201)也指出工作任期有限制的雇员明显增多——已增长到7.5%——与之相伴而生的现象是自主经营,没有员工的雇主(9%);没有订立合同的家庭工人(5.4%)和白天工作的劳动者(1.8%),以各种不规范的雇佣关系,共占日本劳动力的1/4。

总而言之,当定义改变的时候,不规范雇佣的形式就会以相当快的速度散布到世界上的发达地区,很多情况下,在女性、年轻人、未经训练的工人和退休人员中的分布相对比较集中。对支付年薪模式的这些更正反映了劳动机会结构中一个巨大的变化——有理由期望或要求非支付年薪计划的个人进入(有时是重新进入)个体(已婚

妇女，有小孩的妇女，高中生以及大学生）劳动力市场。<sup>⑩</sup>这一影响在女性方面很容易得到体现。如表3所示，在20世纪的前半部分，女性劳动力有了一定的增长，相反，青少年劳动力的数量却在不断地减少——旧时代主要的临时工。男性在1950年（男性经济支柱时代）时，一直稳定地担负着全部工作的一半（年老的男性则承担了10%

至12%）。在所有劳动力中，作为家庭主要经济支柱的男性群体在辉煌年间急剧下降了，当1990年的生育高峰开始的时候，出现了轻微的反弹。因此，与非支付年薪和更多临时安排相关的那部分劳动力在辉煌年间迅速增多，那么，与之相似，兼职工作稳定的扩张也就不足为奇了。

表3 劳动力比重

	1900	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	1999
Percentage of LF Female	18.1	20.5	22.0	24.3	28.3	32.0	38.1	42.5	45.2	46.5
Percentage of LF Male 25 - 54	49.5	50.9	50.1	49.3	47.4	44.9	38.9	36.3	38.5	38.2
Percentage of LF Female 25 - 54	8.1	10.5	12.0	14.6	18.0	20.4	22.0	26.1	29.8	33.4

长期的含义在于：辉煌的几年过去以后，雇主面对的更多的是从事以经验为主的同非支付年薪联系的工作的劳工。这种劳动力的优势和劣势是与在非常规安排下的高更替的工作相联系的：对两边增加的机动性和风险，对在职培训的依赖以及对养家糊口的人（小孩的父母、成年人的配偶）在医疗和其他利益方面的优惠政策，稳定的收入等等。一个相关的结果是现在劳动力占人口的百分比比以前的16%以上还要大；这一数据在一个世纪内一直保持着增长状态，除了1930年因大萧条和1965年生育高峰发生以前有过短暂的停顿。【321】

很少有人在一个地方度过他们一生的工作时间。许多——应该是大部分——工作的变动源于地理上的变动。这种劳工移民大致可以划分为国内的和国际的。关于国内劳工移民，我们已经在偶然和周期性的劳工中进行了描述。临时迁移的劳工似乎是生命发展进程中的一个现象，而且在年轻男性中尤为平常，但是由于工作而引发的移民现象却更为普遍，这种移民大概占移民总数的

一半。国际劳工迁移当然也是现代劳工结构所定义的现象之一，而且对于美国历史来说，这一现象也相当重要。1924年时的迁移有着尤其重要的历史意义，在一个短暂的停歇之后，每年流入的移民都在增加，自1945年起，几乎一直呈直线状上升。在官方大门对外来移民关闭的时代，美国国外劳工主要是通过正式的墨西哥短期合同工计划（1942 - 1964）来引进的，引进劳工最多的一年（1956年）共引入大约445,000的墨西哥短期合同工。（根据普查数据，大约有2,000,000农场工人）<sup>⑪</sup>

从群体/编码的观点来看，以下几点非常重要，首先，很多劳工移民只是临时性的。例如，据估计，1900年 - 1980年，美国失去了占移民总数1/3的劳动力。第二，国际性的劳工移民一般都很年轻。但是事实上确实也有年长一些的移民，对于年轻人来说，国际移民是不需要长期计划的寻求高工资的一项权宜之计。这对于非法移民者来说尤其正确，据估计，占移民总数20%的移民都是非法流入美国的。第三，国际劳工移民，尽管对技术

工人来说很普遍,但是这一情况更常见于非技术性的工人。

对于劳动机会结构来说,移民最重要的含义,特别是国际移民,当然在于它提供的一套安全的价值体系,一种可以补充国内劳动供给缺乏的劳动力资源储备。它既有国际性,同时又具有地域性,尽管雇主一般更倾向于选择本地劳动力,而不是跨区域的流动劳动力。但是,现代国际移民的极大灵活性将雇主从本地劳动力的限制中解放出来了,当然,这也是一种最好的解决方法。

当今,职业生涯的终点是退休,无论是突然来临的还是逐渐来临的。就像我们之前指出的那样,先前的工作大军离开工作更多的是因为死亡。<sup>⑧</sup>退休是20世纪30年代时才出现的概念,它是一种减少大量失业人员的战略、方法(与兼职工作,缩短的周工作时间一起)。有养老金支持的退休与减少失业相比具有明显优势,退休提高了全部工人的生产能力(人们普遍认为高龄劳动力生产效率低下),因为每个人花掉自己手上的现金而增加总需求。20世纪50年代,美国见证了退休的制度化过程,快速增长的津贴以及社会保障体系的全面覆盖。大型企业都很欢迎它,并把它作为一种投资工具(Graebner 1980, 215ff.),企业将退休金的储蓄作为一种投资资本,私人退休金的发放对象从占劳动力的15%扩展到1960年时的40%以上。大量的休闲产业也得到了快速发展。这都意味着退休这种现代文明形式的出现和辉煌年间的退休大军享受到了他们年轻时所无法想象的优厚待遇。

随着20世纪70年代新自由主义时期的到来,情况开始发生变化了。尽管强制退休受到多种原因的影响,但是,年长工人的IFPRs指数的下降仍在继续,退休金政策几乎像强制退休一样有效。然而,到20世纪90年代中期,这一长期趋势开始停止并向相反的方向发展(purcell 2000);退休金

的覆盖对象变为55岁至64岁的男性和65以上的女性,劳工参与率也开始攀升,55岁以上,接受社会保障收益的工人的比例也开始攀升。1994年以后,甚至出现了一小群开始做全职工作的中老年人。这其中一些或许是经济繁荣的体现,但是有时可能也反映了社会保障政策的调整以及中老年人收入的停滞。<sup>⑨</sup>

从编码的观点来看,退休的重要性在于它可以保证年轻劳动力可以进入劳动力市场。它根据年龄和雇主的资历阻止无止境地领取薪水的大军。它根除了旧的教育、培训和职业的分配。因为它排除的雇员通常是有很长任期的雇员,它对组织的记忆也有很大的影响,无论是好的还是坏的。(现在仅有几百个美国工人能够掌握电子开关的维修技术,而这些开关至今为止仍支配着大部分的美国长途电话。)退休所抹去的经常是已经历时很久的事件。举个职业上的例子,生育高峰使得数千人走上教学岗位,这就造成了这一职业现在的老龄化(尤其是小学和中学教师的老龄化),其中1/4的人会在未来的8年内消失。这不仅会在目前形成一个巨大的危机,也会使另一个劳动力大军在30年以后制造另外一个危机。[322]

## 工作、职业和工作组织

在任何特定时刻,生命历程的变化,反映到劳动大军及目前现存劳动力的一部分中构成了职业的基石。我在这里所说的“职业”,是指真实的社会性事物。在人口普查中调查人们与其职业的关系性的时候,仅仅是按照他们从事的工作的不同将他们分成了不同种类的工人。在这种操作方式中,职业被认为仅仅是劳动分工体系中的某个特定任务,而不是具有连贯性和因果关系的社会实体。

职业还包含着另外两项性质。到现在我已在我的论据中暗示过第一项——职业包含了特定的和持久的一组人群。在前面几章有所提及的不同的饮食服务业就不属于这种意义上的职业。他们只是年轻人从事的具有极大流动性的一种工作——我们可以称之为“高更替率的职业”。所以第二种职业的概念包括对一个个体来说持续不变的成员资格。然而第三种对职业的构想是通过它们的制度——协会、工会、友好的社会交际、委员会颁发的许可证等来界定的。

研究领域被这些关于职业的不同概念区分开来。对于大多数定量研究(当前),职业意味着任务,这是标准的职业分类准则和三位数的人口普查分类所规定的。这些分析产生出很强烈的,特别是关于随着时间的流逝而发生的、职业的改变的设想。相反,新的劳动历史始于职业的制度化(联合团体、家庭雇佣结构以及职业竞争),尽管也经常在某些特定的时间收集不同职业人群的数据。职业的研究文献——与新的劳动历史对工人阶级的关注相比,有着更多详细的个人数据——通常强调同职业结合在一起的三个方面,轻视那些不能与一组稳定的人群、一整套制度和特定工作任务相结合的职业。<sup>⑧</sup>

任何关于职业的严谨的研究都必须从怎样使和什么时候将职业的三方面结合在一起这个问题开始。更重要的是,人们也必须懂得传统——稳定的社会结构是如何被创造出来的。一项任务怎么随着时间保持统一性呢?一组人群怎样在劳动分工体系中保持着自己的位置而不被制度和年龄所左右?职业结构怎样成长,发展和消亡?

注意到这些问题,我们首先认识到许多相关历史和当前任务范围的结构。我们对职业有许多详细的案例摘要以及 Abbott(1988)的一般的理论分析。对职业我们更多的有大量关于新劳动历史的大量文献和关于劳动过程的著名的理论著作。

同样的,我们也知道,第二,许多是关于职业的组织结构,尤其是关于联合的工作和职业。这是从 Everett Hughes 时流传下来的社会学的主要工作,而且多次被反复进行研究。关于职业的大多数工作实际上都与职业有组织的结构和因这些结构与当前的工作成员所采取的行动有关。<sup>⑨</sup>

第三,我们对职业的历史人口统计学知之甚少。即使对于那些优秀的关于职业的研究来说,也并没有通过职业生涯来研究大量的工人的工作经历;事实上,所有有关职业的研究,比如对国内劳动市场的研究也是将职业生涯划分为不同的过渡时期,然后分别对其进行研究的。即使是在特定的过渡时期内,我们也不能从工作任期的分布中得到任何有用的信息,因为这种分布很大程度上受到了职业波动的影响。<sup>⑩</sup>简单的事实是我们并不知道现今与人口统计学相关的,自工业化以来的职业的数量和范围。<sup>⑪</sup>[323]

如果具备所有社会实体的工作存在的话——任务、人和组织——那么,肯定是指专业性的工作和手工制造业。在这里,我将把重点放在专业性的工作上,因为它的范围更广,更强大而且正在成长中;而手工制造业则正在消失。一个广为流传的学说(如 Ben-David 1963)把职业看做是中上层阶级在生产过程中的无风险策略。现在,大学毕业生中的精英分子的职业选择模式强调了这一重要性,其在专业人员的政治态度中表现得也很明显,他们在社会问题上采取自由主义的态度,在经济问题上却采取保守主义的态度(Brint 1994)。

从人口统计学的角度来说,从事专业性工作的人比起其他职业的人会工作的长久一些。从某种程度上来说,这是因为专业技能需要更高的成本,不仅已经投入了(培训期间放弃的工作收入),而且还正在进行投入(因为培训而背负的债务),结果,个人并不愿意离开他所从事的专业性的工作。同时,在上个世纪,各种专业性的工作已经扩



展成为劳动力的一部分,而且许多扩展都是发生在教学和护理这些行业上,大量的专业性的工作共占专业技术部门的1/3,占劳动力市场的20%。

有抱负的年轻人是根据当前教育的可用性(职业和官方政策的功能)和现在的奖金报酬(供给和需求之间现今的平衡的作用)来选择职业的。但是供给和需求之间的平衡是许多因素共同作用的结果。首先,由于职业培训时间长短的影响,长久以来人口统计学的分布反映在职业年龄结构中,并对后来的供给产生了至关重要的影响。第二,职业本身可以约束(如英国律师)或推动(如美国律师)新兴职业的产生。这些职业也会产生新技术和新的工作机构,它们都会极大的影响职业的生产力,并因此影响需求。国家也会对供给和需求产生影响,特别是通过控制职业教育,当然这种控制会随着中央集权化程度和国家力量的变化而变化(例如,在法国这种控制很强,在意大利却很弱)。国家力量也能显著影响职业自主权。对这些职业来说——像工程学之类——直接依赖于商业雇佣,民间部门也扮演了重要的角色,对教育也有一定程度的影响,但是对需求的大小和自治程度却起着更大的作用。

这些不同的影响力所造成的几乎不可避免的结果是繁荣与萧条交替循环的经济周期,这在Krause(1996)关于五个国家四种职业的调查中清晰可见。因为这些周期与职业生活进程相关程度并不高,所以工作任期长的雇员就会假定他们的工作收入和他们的工作环境应该会在他们的工作生涯中发生一次或更多次改变。因而,这些专业为我们前面讨论过的那种“群体编录”(cohort-encoded)劳动力提供了一个特别清晰的例子。

在美国最近三五十年里,越来越多的职业已经变为领取薪水的职业(实际上我们并不知道这种趋势已经开始多久了)。此外,这种拥有提供薪水的职位机构变得越来越大,而且也更加受外界

支配。许多资料都显示,职业的新形式增加了(关于这些,可以查看 Leicht 和 Fennell 1997)。尽管这些发展根源于20世纪中期甚至更早时候,但是过去20年它们确实已经经历了快速的增长,同样的,国家和商业部门也越来越多地介入到职业生涯中。总的来说,这些变化正使得美国的专业人员与欧洲的越来越同质化,即从一开始经常都是雇员或者官员。<sup>⑨</sup>

这些变化都预示着贯穿着劳动力劳动过程中的更大的变革,因为如果有任何职业能够支配它们的工作实践,那么这种职业肯定是专业性的工作。这种工作向职业的转变使得人们更容易得到关于工作组织的简洁而又贴切的评论。

这里没有更多的空间可以用来认真讨论被人们认为可以决定劳动分工的那一系列影响力了。工作的重新设计、弹性、工人民主以及劳动过程中出现的问题等相互独立,同时又自成体系。然而,这一章节一个重要的目标是提高将劳动力机会结构作为生产组织的决定性因素来考虑的可能性。<sup>⑩</sup>

我们可以把技术作为一个决定性因素来考虑。这种对技术、技能的考察很早以前就被作为工作社会学研究的一个主题了,这是因为工业工程部门收集了许多颇有研究价值的文献资料。20世纪50年代时,就有很多关于机械化和自动化的文献了(Friedmann 1946; Touraine 1955; Naville 1963),首先是法国运用各种视角对自动化生产的转变进行了研究。重复性生产工作的减少和机械化受到了关注,但同时自动化操作也被认为提高了技术水平,而且人们还认为当生产过程变得更加复杂和相互依赖的时候,自动化操作可以在工人间创造新的关系(1964年,Blauener在美国也极力主张相似的观点)。20世纪70年代,Braverman, Burawoy 和英美学派的学者之间就机械化发生了争论。【324】

然而,在这些不同的关于机械化的争论中,技

能的概念从来没有在生命历程的术语中被提及过,它只是具有过渡性的。谈论新技能的学习的学者强调训练计划和一步转变。并没有一个确切的指标与职业生涯这一概念相对应,这一概念一般是以点估计或过渡性结果和风险率的形式呈现的。事实上并没有人知道一个典型的工人拥有多少技术,无论是在他的一生中,还是现在或者过去的任何一个时候(关于工作技能的人类学研究,可以参见 Harper 1987,2001)。

此外,现在的技术分工是劳动机会结构中至关重要的一个方面,就像我们之前在关于教育的讨论中所看到的一样。但技术的分工有着更深远的结构层次的含义。考虑到才能的职业化分类这一现象,我们可以假设有一些综合的个体资源是可以转变为许多不同的特定的职业技能的(它们既可以是先赋的,也可以是自致的——重要的是它们能被总和起来),像智力、“人们的技能”、人工操作的熟练程度等等。也可以假设职业遵循某种声望和报酬的等级制度。有一个简单的观点指出:工人们会在他们获得最高报酬的地方获得他们的技能。这就意味着:在一个充满移民劳动力的市场,只要任何一种职业(比如特定工作组)具有特定性或特定的职业人群,那么,这种职业就能作为某种技能资源的样本。如果所有的个体都可以随意选择他们的职业,那么,那些声望差,报酬低的职业将会被人们淘汰,因为这些工人会转移到别处去获取他们想要的资源。

一个明显的例子是,已经普及的技能在女性这个同质性很高的群体中的分布与在男性中的分布大致相同。在早期,已婚女性加入到劳动力中的时候,歧视使得女性们被排除在高收入的工作之外。结果,聪明的、受过良好教育的女性在经济辉煌时期从事的工作主要是秘书,但是在20世纪70年代,这种现象消失了,因为她们的积极行动使得她们更容易成为律师、主管人员和医生。这也

可能是个人计算机开始应用在商业以及职业生活中的原因之一,或者是专业的工人开始花费他们大量的需要付报酬的时间做他们自己的秘书的原因之一,抑或是他们没有足够的才能去完成与他们的工资相符的工作?的确,这一变化有个人效率和技术原因在内,但是,拥有较高技术层次的潜在文员的缺失是这一转变的重要原因,就像其他方面在办公室生活的重组中所起的作用一样。

劳动力市场的宽度,无疑会产生强烈的影响。妨碍就业的因素的排除使得个人可以自由地将他们的才能转移到他们所希望的领域,结果导致了个人之间因天赋而生的不平等更加加深;内部分歧升级为公开的分歧。一般来讲,我们可以假定一种针对职业的萨伊定律(Say's law):在任何特定的时间,现有的劳动分工只会雇用那些在那一时刻存在于劳动力大军的个体。这些个体拥有一种经过历史编码的品质和长处的综合——年龄、技能、性别、教育程度、财富等等——以现有的劳动分工为基础。值得注意的是,这一事实将绝对的限制代入了在某几个变量间的代数关系中——比如,教育的回报。

更深层的隐含意义是现在描述个人进入职业的总参数不是新古典主义分类方式中所暗示的边际性概念,边际关系只决定暂时的,本地的变化,职业描述的整体性质却是一个平均性概念,而边际性概念被全面的编入劳动力统计体系中。这一观点在对移民和流动劳动力的研究中得到了广泛的认同。我们通常根据在现有劳动力市场中不能获得的劳动力需求来对其进行解释。在现有的劳动力市场中不能找到它所需要的劳动力的商业组织会有强烈的动机去打破劳动力市场的限制——不论是地域上的,还是社会上的,抑或二者兼有。〔325〕

我们至今所掌握的可以用来理解有组织的工作世界的劳动机会结构含义的线索实在很少,所

以我不得不在这里停下来。但是,我仍然希望能够说服读者认识到:通过我们标准化的分析策略的革新可以改变工作社会学。因为这方面的研究之前过度依赖于历史的,具有边际效应的个人成果模式。即使是对工作社会学研究同样重要的生命历程模式,也并没有得到长远的发展,只有对结构所进行的历史性的,总体分析——毕竟这不仅包含了劳动,也将技术、工作关系、职业、公司等要素包括在内——才能使我们从之前的促使我们得出了某些结论的分析路径中摆脱出来。

在美国和欧洲,工作社会学是一个古老的并且有着显著特征的分支研究领域。在这两个地区,工作社会学都经历过强盛和衰弱的时期,也都一直在朝着成为像组织社会学一样,在商业世界中具有实用性的关于人事方面的研究的方向发展。但是它的内部传统是彻底的批判性的质疑“具体工作是怎样在人们的经历中被定位的”。因此,工作社会学所遇到的难题也对经济社会学的事业提出了一个强有力的挑战。例如第一,工作的边界要求经济社会学开始思考工作中不同的“非经济”环节和它们同付薪工作的相互关系。第二,在劳动机会结构这一概念中,经济社会学找到了一条超越结构和网络的研究途径,即嵌入调查,迄今为止,这条途径一直是经济社会学主要的研究途径。付薪工作的历史的人口统计是任何对经济的客观全面描述的预备阶段。然而到目前为止,我们甚至还没有开始这样的研究。

## 注释

\*我非常感谢 Erin York 做我的研究助手,给了我很大的帮助。

①工作类型的数据主要来自于《美国统计摘要》第2000期,第265页表438以及396页表637。本章所有引自统计摘要中的资料都是来源于这一期,并且为了简便都采取“SA:Pages”的形式进行标记。因此,这个例子,就

是“SA:265,367”。

②除了上述提到的简介,我并没有将劳动力产品的各种形式都考虑在内,这样的例子,可以参见 Hirata 1979。

③Polanyi 定义的市场生产活动是指不固定的生产活动。经济社会学中固定的魅力在于它是以 Polanyi 的观点的形式的一个分形回归,但是(相对而言)也只是在工资产品不固定的部分的来研究固定。可以参见 Abbott 2001,第1章。

④性是另一个例子。半个世纪以来,卖淫有了大幅度的下降,因为作为其主要服务对象的年轻的单身男性已经发现了更具可用性的免费的性服务。还有一个例子是电梯操作员,他们的人数如1950年时相同,依旧是100,000(Bureau 1998年的劳动力统计报告,2700)。1950年的数字是来自于《美国的历史统计》,Bicentennial 的版本(Washington DC:GPO 1975),144。后面所有的引文都是来自于历史统计一书,并且也都是以 HS:page 的形式进行标记,这个例子,就是 HS:144。关于家庭工作系统,也可参见这卷书的 Light 这一章。

⑤对休闲和工作所做的最好的概念性回顾就是 de Grazia 1964。关于消费,可以参见这卷书中 Zelizer 撰写的这一章。Keynes 的话引用自 Keynes[1931]1963,367。由于空间的关系,我在这里将关于工作的文化的一个讨论删掉了。

⑥工作纪律文学,可以参见 Edwards 1979。关于正式组织中的非正式关系,可以参见 Roethlisberger 和 Dickson 1939,或者人类关系学校中的其他经典之作。职务变更的阻力和反对的组织例子都收录在 Fantasia 1988;Jermier, Knights 和 Nord 1004;Burawoy 和 Lukacs 1992。这方面的兴趣也可参见 Leidner 1993。

⑦采用个人主义的方法进行的一次出色的回顾,可以参见 Mishel, Bernstein 和 Schmitt 1999。James Coleman 通过指出社会上个人主义盛行,社会学的出现正适时(Coleman 1993)来为社会性的超个人主义进行辩护。这一观点推进了思想的马车,使其置于经验主义的马匹之前;通过采取这种超个人主义的立场,社会科学对进一步的个人主义的思想作出了很大的贡献。但是,与平常一样,Coleman 相当清晰的看待这一问题。

⑧语言的例子,可以参见 Hareven 1982;Siu 1987;和

Lamphere, Stepick 和 Grenier 1994。在现在纷繁复杂的世界,对本土语言的忽视是劳动力系统的重要组成要素。

⑨Granovetter 和 Tilly 1988; Tilly 和 Tilly 1994, 1999。这一章我不是要试着更新这本手册之前那个版本里面 Tilly 和 Tilly 写的那一章的内容。我非常欣赏 Tilly 和 Tilly 写的,我认为非常好(这一本只是那一本的继续)。

⑩用于本书中的“编入”的概念并不同于生命历程理论的观点。生命历程理论认为个人的成果是在个人的生命过程中展开的,社会力量影响着这一展开过程。因变量通常是个人经历中的一些普通的“成果”,以其独有的方式显示着重要性。以地位获得和人力资本的视角来看,这些成果总是指处于某个时间点的成果,因为这两个研究视角最终的兴趣在于总是在某一特定的时间点起作用的具有决定性的政策。相对地,以现在的视角来看,生命历程本身之所以重要,主要是因为在任何时刻,它都对个人的重要的“优势”成果和社会地位起决定作用(会随着时间的流逝而积累起来的,积极的和消极的)。兴趣的结果是一种工作社会系统的展开,而不是个人生命历程的展开。个人生命历程之所以重要,只是因为它能影响该系统,并且因果关系和结果的概念是连续过程性,而不是点间断性的。关于成果概念的现有的一般的研究,可以参见 Abbott。关于工作和生命历程的研究工作的收集详见 Marshall 等 2001。

⑪所有这些如何贯穿起来的逻辑可能会使他们中的某些看起来“更大”,这中逻辑也可能会允许他们中的一些去统治另一些。但是这些可能都只会被看做是经验的可能性,而不是先验的假设。

⑫这些数字给出的是自用住房单元总数除以住房总数后的数字。HS:43,646;SA:718。

⑬自 1950 年起,20 岁以上的在外国出生的人占总人口的比例第一次超过 10%;1970 年时低至 6%(HS:14ff;SA:47)。1900 年,男性劳动力的平均年龄是 33 岁,由于生育高峰的影响,这一数字在下降之前一直保持的升至 1970 年的 39.9 岁,最近(1999)才跌至 39 岁。过去,人们一直认为女性劳动力的年龄比男性劳动力的年龄小。与男性劳动力的情况类似,女性劳动力的这一数字跌至 1980 年时的 34 岁,从那时起又升至 39 岁。1970 年起,有关特定年龄劳动力参加工作的指数(此处及表格 1 中)的

资料可以参见 SA:405。至于 1890-1940,第 16 次人口普查,见第 3 卷,第 1 章,第 26 页。而 1950 年,第 17 次人口普查,见第 4 卷,专门报告,第 1B 章,第 37 页。1960 年第 18 次人口普查,见第 2 卷,PC(2)6A,表 2。

⑭这些系列的详细的细节发生了变化,但是基本的趋势还是很清晰的。我在这里写的主要是参考 HS:225-26,297,301;SA:466。在关于这一章的评论中,John Muellbauer 指出家庭类型的混合中的变化可能是一个很重要的因素。

⑮关于家庭所有权的指数,可以参见 HS:43,643,646,713。真正的金矿在于通过新自由主义变迁的巨大变化而持有按揭的。固定按揭的报酬的真正价值从 1975 年到 1985 年下降了 45%,从 1965 年到 1985 年基本上下降了 70%。自 1970 年居住权的总的缓慢上升隐瞒了在特定年龄的家庭所有权比率中的稳定下降;而上升则是组合的。(Myers 1999)

⑯大多数令人满意的研究都是在哲学学科内进行的,可以参见:例如,Cranney,Smith 和 Stone 1992。一个更有社会学感觉的例子,可以参见 Freeman 和 Rogers 1999。大多数关于满意感的社会学研究都假设满意感是一个向下的,短期的变量,不是自由回归的,也没有长期的模式或累计的变化。可以参见 Parnes 等的经典著作,1970-1975,1:150ff。

⑰关于工作时间的资源包括在 Hunnicutt 1988,1996;Cross 1988;Thoemmes 2000。

⑱在合法的和实际上的工作周之间的关系总是松散的。合法的标准在于像加班和利益等基准性事物中。关于工作时间的最近的变化,可以查看 Coleman 和 Pencaval 1993。不幸的是,我缺乏空间来讨论弹性时间工作制和家庭工作。

⑲关于 20 世纪 30 年代到 50 年代所有职业的零散的资料在 Wilensky 1960,553 n.2 中都被讨论过了。所有的职业传统以最初的当前成就的结构性模式(20 世纪 60 年代)向后来的危险比率的研究的特别转变(20 世纪 80 年代)。主要的纵向研究(PSID,NLS)在 20 世纪 80 年代和 90 年代开始产生职业结果,但是都有报导和完整的问题。从方法论上讲,对所有的职业资料的最可能的技术是顺序分析(Abbott 和 Tsay 2000)。对职业研究的最一般的回



顾可以参见 Rosenfeld 1992。

②所有这些受教育的相关数字都直接引自于 HS:380;SA:152,157。在这一讨论中,我假设劳动力队伍中受教育的人数与成年人口中受教育的人数相等。

③关于毒品交易,可以参见 MacCoun 和 Reuter 1992,尤其是 Hagedorn 2002,他估计在他的研究领域的 10% 的年轻人与毒品交易有关。MacCoun 和 Reuter 还惊奇地发现在他们研究样本中的大多数毒品交易人都有着合法的雇佣关系。

④一旦我们控制住影响因素,更高的教育水平在认知功能上产生了很大的净增长,这缺乏证据支持;大多数大学教育实际上很成熟。认为教育的增加事实上就是劳动力技术水平更高这一观点是一个极大的错误。关于这一主题的最好的一般性回顾可以参见 Pascarella 和 Terezini 1991。

⑤以 LFPRs 和 Carey 的数字为基础的快速的结论显示这四种职业产生了一年制的群体所从事的 100,000,000 的工作的一半,年龄由 17 到 22 岁之间。需要指出的是,与美国劳动力不同的是,德国的劳动力到这一年龄段的时候都已经有了通过与后来的工作和雇主紧密相连的学徒身份而嵌入职业结构中的未来的工作(可以参见 Culpepper 和 Finegold 1999 的文章)。

⑥用退伍军人总数而得到的估计数字,假设 95% 都是男性,并且他们的 LFPRs 与同龄人的一样。对于完全的残疾状况来说,轻微的通缩可能是必要的。仍然需要指出的是军事职业训练的一个惊人的总数被用于后来的公民劳动力中。可以参见 Parnes 等 1970-75,4:43-44。

⑦与许多民间组织一样,在新自由主义时期,许多军事组织本身也在向一个更贫瘠的、更为吝啬的、以团队为基础的组织的转变。在这种组织中,许多古老的“粗活”以及单调乏味的官僚政治都被外包了。参见 Abbott 2002 和那里引用的资料。

⑧十余年的雇员在他们 50 余岁的时候仍旧占雇员人数的大约 60% (Jaeger 和 Stevens 2000)。关于工作任期的有用的参考可以参见 Akerlof 和 Main 1981 以及 Gregg 和 Wadsworth 1999 (20 世纪 90 年代在英国就业已经成为一个重要的政治问题)。有趣的是,使用权的分配在黑人和白人之间不再有较大范围的变化 (Hall 1982)。

⑨Hall (1982)估计:不论男女,一生中从事过的工作大概累计可达十个,这是根据 1968 年至 1978 年的资料做出的推断。年轻人较频繁的工作变动在 Davidson 和 Anderson (1937) 以及 Form 和 Miller (1949) 早期的关于社会流动的小样本调查中明显可见。

⑩关于奖励账户,可以参见 Wyckoff 1898 以及 Anderson 1923。Anderson 1940 记录了由患有抑郁症的暂时性的移民工人代替流动人口这一事实。

⑪关于兼职工作、队伍以及候补工作等的基础资源,可以参见 Tilly 1996; Smith 1997; Kalleberg 2000 以及 Carre 等 2000。

⑫这一人口的结果就是:在大多数情况下,工资、津贴、工资环境和其他的工作品质都比那些种类繁多,有弹性的安排要低很多。许多研究所关心的是自 1980 以来非 FTFY 工作是否是被选中的或者是被强迫的 (Tilly 1996) 以及其他被判定为有强迫倾向的工作。同样的趋势在法国也被指出来 (Paugam 2000, 76ff), 而且在兼职工作、临时工作、AEA 以及偶然工作中性别、年轻人和与此类似的因素所占的比例是不变的、长期的 (自 1900 年起)。这就说明绝大部分经济部门的运作是明显的或者是自发的,又或者是被迫的,按照男性主导的方式来运作的。

⑬关于布拉赛罗工程,可以参见 Goldfarb 1981, 115ff。普查计算是我自己做出来的。关于移民需求理论的经典之作可以参见 Piore 1979。关于移民工人,可以参见 Lamphere, Stepick 和 Grenier 1994 以及 Waldinger 1986, 1996 等。最近的经济学研究 (有代表性而不是实际的调查回应), 可以参见 Chun 1996。为了节省空间,我将欧洲的移民部分给省略掉了。

⑭美国的退休历史,可以参见 Costa 1998 和 Graebner 1980。直到 1950 年以后,工人们才开始期望他们是因为退休而非死亡原因离开工作岗位。在 Hauser 的劳动力生活表格 (1954, 39) 基础上得出的结论是: 1947 年,因死亡原因而离开工作的人数与退休原因离开工作的人数的比例是 1.3:1; 而 1947 年,预期的退休持续时间大约是 5 年。直到 20 世纪 70 年代时,这些数据才因为死亡比例的下降和退休的提前而得到了彻底的改变。

⑮在欧洲,退休有着一个稍微不同的历史。20 世纪那些年,英国、法国、德国 65 岁时的 LFPRs 是 5% 到 20%,

一直低于美国的数值(Costa 1998, 9),可能是因为欧洲国家比美国早两到五年采用国家养老金计划。

②④关于人口普查的职业类别以及他们存在的问题,可以参见 Conk 1980 和 Desrosières 和 Thévenot 1988。新的劳动力历史的例子可以参见 Walkowitz 1978 和 Licht 1983,而且这是它优秀的方法论的典型代表。一个描述职业的详细历史的代表性研究参见 Hufbauer 1982。

②⑤Weeden(2003)最近指出工作结束的对策会对工资的预期产生强烈的预测,并对个人层次的人力资本或技术特点做出补充。但是虽然职业的结束可能会产生重要的影响,然而事实上,我们并不清楚大多数情况下是否存在这种统计学上的事实,在很多工会中,结束的策略不再是职业性的,而是部门性的;例如,德国的工会联盟是以工业为基础的。浏览相关的期刊,我们会发现在过去的五年内,因为对不平等的持续关注我们几乎找不到关于职业的结构性的和组织性研究,也找不到关于工作和雇佣组织的改变方面的研究。这可能是因为有组织的或统计学意义上的职业并不存在,但是这只是经验主义的观点——也没有经过检验。

②⑥例如,高任期就意味着因没有新成员而导致的“职业死期”;理发师、农场主和火车操作员在1987年都是任期最长的职业。高更替率的职业虽然有任务,但是却没有持久的人事部门,也没有组织。而与高更替率的工作不同的是,这些是“非工作性的职业”,这些职业则有着长期的人事部门,有时是有组织的,但是却不再有任何形式的任务。

②⑦我们所作的对职业(大部分是工会和行会)的统计研究主要考察的是有组织性的领导权。对职业生涯进行的结构性研究,可以参见 Abbott, Gaertner, Rosenbaum, Althauser。这些研究涉及一些对组织的统计学调查,Evans 和 Laumann 宣称能够估计在行业中某职业的持续性,但是他们的估计方法是针对特定年龄的,而不是关注特定任期的减少率,因此,很可能是不可信的。Rotolo 和 McPherson 分析出不同职业之间互相竞争以获得更多的成员。但是对他们而言,某职业的成员却不具备历史延续性。有趣的是,我们对工会也同样知之甚少,几乎没有任何关于正式工会成员的工作更替和任期的相关信息。

②⑧关于未来专业和制度化的一般专长的持续相关分析,可以参见 Abbott 1991。

②⑨对这一研究进行分析的最好的方法就是采用在第9章中所给出的资源。正如我之前所指出的一样,我并不是要在这里总结,因为在别处已经很好地进行了总结。退一步,通过别的镜头回顾一下以往的研究工作看起来似乎更重要。

(徐蓓 初译 李华俊 王燕霞 译校)

## 参考文献

- Abbott, Andrew. 1988. *The System of Professions*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1991. "The Future of Professions." *Research in the Sociology of Organizations* 8:17-42.
- . 1993. "The Sociology of Work and Occupations." *Annual Review of Sociology* 19:187-209.
- . 2001. *Chaos of Disciplines*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2002. "The Army and the Theory of Professions." Pp. 523-36 in *The Future of the Army Profession*, ed. Don M. Snider and Gayle L. Watkins. Boston: McGraw-Hill.
- . Forthcoming. "The Idea of Outcome." In *The Politics of Method in the Human Sciences*, ed. George Steinmetz. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Abbott, Andrew, and Angela Tsay. 2000. "Sequence Analysis and Optimal Matching Methods in Sociology." *Sociological Methods and Research* 29:3-33.
- Akerlof, George A., and Brian G. M. Main. 1981. "An Experience-Weighted Measure of Employment and Unemployment Durations." *American Economic Review* 71:1003-11.
- Anderson, Nels. 1923. *The Hobo*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1940. *Men on the Move*. Chicago: University of Chicago Press.
- Artewell, Paul. 1990. "What Is Skill?" *Work and Occupations* 17:422-48.
- Ben-David, Joseph. 1963. "Professions in the Class System of Modern Societies." *Current Sociology* 12:247-98.
- Blauner, Robert. 1964. *Alienation and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Braverman, Harry. 1974. *Labor and Monopoly Capitalism*. New York: Monthly Review Press.
- Breiger, Ronald L. ed. 1990. *Social Mobility and Social Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brint, Steven. 1994. *In an Age of Experts*. Princeton: Princeton University Press.
- Brint, Steven, and Jerome Karabel. 1989. *The Diverted Dream*. Oxford: Oxford University Press.

- Brissenden, Paul F., and Emil Frankel. 1922. *Labor Turnover in Industry*. New York: Macmillan.
- Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burawoy, Michael, and János Lukács. 1992. *The Radiant Past*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burnett, John. 1994. *Idle Hands*. London: Routledge.
- Cabanes, Robert. 2000. "L'anthropologie du travail au 21<sup>e</sup> siècle." *Anthropologies et sociétés* 24:79-94.
- Carey, M. L. 1988. "Occupational Tenure in 1987." *Monthly Labor Review* 111(10): 3-12.
- Carré, Françoise, Marianne A. Ferber, Lonnie Golden, and Steve A. Herzenberg. 2000. *Nonstandard Work*. Champaign IL: Industrial Relations Research Association.
- Chun, Jinsuk. 1996. *Interregional Migration and Regional Development*. Aldershot: Avebury.
- Coleman, James S. 1993. "The Rational Reconstruction of Society." *American Sociological Review* 58:1-15.
- Coleman, Mary T., and John Pencavel. 1993. "Changes in Work Hours of Male Employees." *Industrial and Labor Relations Review* 46(2): 262-83.
- Conk, Margo A. 1980. *The United States Census and Labor Force Change*. Ann Arbor: UMI Research Press.
- Costa, Dora I. 1998. *The Evolution of Retirement*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cranny, C. J., Patricia C. Smith, and Eugene F. Stone. 1992. *Job Satisfaction*. New York: Lexington Books.
- Cross, Gary. 1988. "Worktime in International Discontinuity." Pp. 155-81 in *Worktime and Industrialization*, ed. Gary Cross. Philadelphia: Temple University Press.
- Culpepper, Pepper D., and David Finegold, eds. 1999. *The German Skills Machine*. New York: Berghahn Books.
- Davidson, Percy F., and H. Dewey Anderson. 1937. *Occupational Mobility in an American Community*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- de Grazia, Sebastian. 1964. *Of Time, Work, and Leisure*. New York: Doubleday.
- Desrosières, Alain, and Laurent Thévenot. 1988. *Les catégories socio-professionnelles*. Paris: Editions La Découverte.
- Edwards, Richard C. 1979. *Contested Terrain*. New York: Basic.
- Eisner, Robert. 1989. *The Total Incomes System of Accounts*. Chicago: University of Chicago Press.
- Eurich, Nell P. 1985. *Corporate Classrooms*. Princeton: Carnegie Foundation for the Advancement of Teaching.
- Evans, Mariah D., and Edward O. Laumann. 1983. "Professional Commitment." *Research in Social Stratification and Mobility* 2:3-40.
- Evans-Pritchard, Edward E. 1940. *The Nuer*. Oxford: Oxford University Press.
- Fantasia, Rick. 1988. *Cultures of Solidarity*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Foibre, Nancy, and Julie A. Nelson. 2000. "For Love or Money—or Both?" *Journal of Economic Perspectives* 14:123-40.
- Form, William H., and Delbert C. Miller. 1949. "Occupational Career Pattern as a Sociological Instrument." *American Journal of Sociology* 54:317-29.
- Freeman, Richard B., and James L. Medoff. 1984. *What Do Unions Do?* New York: Basic.
- Freeman, Richard B., and Joel Rogers. 1999. *What Workers Want*. New York: Russell Sage Foundation and Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Friedmann, Georges. 1946. *Problèmes humains du machinisme industriel*. Paris: Gallimard.
- Frisch, C. F. 1984. "Seasonality of Farm Labor Use Patterns in the United States." Pp. 64-103 in *Seasonal Agricultural Labor Markets in the United States*, ed. Robert D. Emerson. Ames: Iowa State University Press.
- Gallie, Duncan, and Serge Paugam. 2000. *Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Gershuny, Jonathan I. 1983. *Social Innovation and the Division of Labour*. Oxford: Oxford University Press.
- Gill, Tom. 2001. *Men of Uncertainty*. Albany: State University of New York Press.
- Goldfarb, Ronald L. 1981. *Migrant Farm Workers*. Ames: Iowa State University Press.
- Graebner, William. 1980. *A History of Retirement*. New Haven: Yale University Press.
- Granovetter, Mark, and Charles Tilly. 1988. "Inequality and Labor Processes." Pp. 175-221 in *Handbook of Sociology*, ed. Neil J. Smelser. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Gregg, Paul, and Jonathan Wadsworth. 1999. *The State of Working Britain*. New York: St. Martin's.
- Hagedorn, John M. 2002. "Gangs and the Informal Economy." Pp. 101-20 in *Gangs in America*, ed. C. Ronald Huff. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Hall, Robert E. 1982. "The Importance of Lifetime Jobs in the U. S. Economy." *American Economic Review* 72:716-24.
- Hareven, Tamara K. 1982. *Family Time and Industrial Time*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Harper, Douglas. 1987. *Working Knowledge*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2001. *Changing Works*. Chicago: University of Chicago Press.
- Harris, José. 1972. *Unemployment and Politics*. Oxford: Oxford University Press.
- Hauser, Philip M. 1954. "Mobility in Labor Force Participation." Pp. 8-46 in *Labor Mobility and Economic Opportunity*, by E. Wight Bakke et al. Cambridge Mass.: Technology Press; New York: Wiley.
- Herskovits, Melville J. 1965. *Economic Anthropology*. New York: W. W. Norton.
- Hirata, Lucie Cheng. 1979. "Free, Indentured, Enslaved." *Signs* 5:3-29.
- Hochschild, Arlie Russell. 1997. *The Time Bind*. New York: Metropolitan.

- Hufbauer, Karl. 1982. *The Formation of the German Chemical Community*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Hunnicutt, Benjamin K. 1988. *Work without End*. Philadelphia: Temple University Press.
- . 1996. *Kellogg's Six-Hour Day*. Philadelphia: Temple University Press.
- Hollingshead, August de Belmont. 1949. *Elmtown's Youth*. New York: Wiley.
- Jackson, Kenneth T. 1985. *Crabgrass Frontier*. Oxford: Oxford University Press.
- Jaeger, David A., and Ann Huff Stevens. 2000. "Is Job Stability in the United States Falling?" Pp. 31–69 in *On the Job*, ed. David Neumark. New York: Russell Sage Foundation.
- Jermier, John M., David Knights, and Walter R. Nord. 1994. *Resistance and Power in Organizations*. London: Routledge.
- Kaitz, H. B. 1970. "Analyzing Spells of Unemployment." *Monthly Labor Review* 93(11): 11–20.
- Kalleberg, Arne L. 2000. "Nonstandard Employment Relations." *Annual Review of Sociology* 26:341–65.
- Keynes, John Maynard. [1931] 1963. *Essays in Persuasion*. New York: W. W. Norton.
- Keyssar, Alexander. 1986. *Out of Work*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kotlikoff, Laurence J., and David A. Wise. 1989. *The Wage Carrot and the Pension Stick*. Kalamazoo, Mich.: W. E. Upjohn Institute.
- Krause, Elliott A. 1996. *Death of the Guilds*. New Haven: Yale University Press.
- Lamphere, Louise, Alex Stepick, and Guillermo Grenier, eds. 1994. *Newcomers in the Workplace*. Philadelphia: Temple University Press.
- Layte, Richard, H. Levin, J. Hendrickx, and I. Bison. 2000. "Unemployment and Cumulative Disadvantage in the Labor Force." Pp. 153–74 in *Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe*, ed. Duncan Gallie and Serge Pangam. Oxford: Oxford University Press.
- Leicht, K. T., and M. L. Fennel. 1997. "The Changing Organizational Context of Professional Work." *Annual Review of Sociology* 23:215–31.
- Leidner, Robin. 1993. *Fast Food, Fast Talk*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Licht, Walter. 1983. *Working for the Railroad*. Princeton: Princeton University Press.
- Lowe, Graham S. 1987. *Women in the Administrative Revolution*. Toronto: University of Toronto Press.
- MacCoun, Robert, and Peter Reuter. 1992. "Are the Wages of Sin \$30 an Hour?" *Crime and Delinquency* 38:477–91.
- Marshall, Victor W., Walter R. Heinz, Helga Kruger, and Anil Verma, eds. 2001. *Restructuring Work and the Life Course*. Toronto: University of Toronto Press.
- Meillassoux, Claude. [1975] 1981. *Maidens, Meat, and Money*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mishel, Lawrence, Jared Bernstein, and John Schmitt. 1999. *The State of Working America, 1998–99*. Ithaca, N.Y.: ILR Press.
- Mortimer, Jeylan T., and Michael J. Shanahan. 1994. "Adolescent Work Experience and Family Relationships." *Work and Occupations* 21:369–84.
- Myers, Dowell. 1999. "Cohort Longitudinal Estimation of Housing Careers." *Housing Studies* 14:473–91.
- Naville, Pierre. 1963. *Vers l'automatisme sociale?* Paris: Gallimard.
- Neumark, David, ed. 2000. *On the Job*. New York: Russell Sage Foundation.
- Olfson, Mark, and Harold A. Pincus. 1994. "Measuring Outpatient Mental Health Care in the United States." *Health Affairs* 13(5): 172–80.
- Pahl, R. E. 1984. *Divisions of Labour*. Oxford: Blackwell.
- Palmer, Gladys L. 1954. *Labor Mobility in Six Cities*. New York: Social Science Research Council.
- Parnes, Herbert S. 1954. *Research on Labor Mobility*. Social Science Research Council, Bulletin No. 65. New York: SSRSC.
- Parnes, Herbert S., et al. 1970–75. *The Pre-retirement Years*. Vols. 1–4, 1970, 1973, 1975. Manpower Research Monograph No. 15, U.S. Department of Labor, Manpower Administration.
- Pascarella, Ernest T., and Patrick T. Terenzini. 1991. *How College Affects Students*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Paugam, Serge. 2000. *Le salarié de la précarité*. Paris: Presses Universitaires Françaises.
- Piore, Michael J. 1979. *Birds of Passage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Polanyi, Karl. 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Purcell, Patrick J. 2000. "Older Workers." *Monthly Labor Review* 123(10): 19–30.
- Roethlisberger, F. J., and William J. Dickson. 1939. *Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press.
- Roseman, C. C. 1983. "Labor Force Migration, Non-labor Force Migration, and Non-employment Reasons for Migration." *Socio-economic Planning Sciences* 17:303–12.
- Rosenfeld, Rachel A. 1992. "Job Mobility and Career Processes." *Annual Review of Sociology* 18:39–61.
- Rotolo, Tom, and J. Miller McPherson. 2001. "The System of Occupations." *Social Forces* 79:1095–1130.
- Sahlins, Marshall. 1972. *Stone Age Economics*. New York: Aldine de Gruyter.
- Salaff, Janet W. 1981. *Working Daughters of Hong Kong*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Salais, Robert, Nicolas Baverez, and Benedicte Reynaud. 1986. *L'invention du chômage*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Seidman, Michael. 1991. *Workers against Work*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Sitcher, Sharon. 1985. *Migrant Laborers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Siu, Paul C. P. 1987. *The Chinese Laundryman*. New York: New York University Press.



- Smelser, Neil J., and Richard Swedberg. 1994. "The Sociological Perspective on the Economy." Pp. 3-26 in *Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Smith, Vicki. 1997. "New Forms of Work Organization." *Annual Review of Sociology* 23:315-39.
- Stalker, Peter. 1994. *The Work of Strangers*. Geneva: International Labour Office.
- Stepan-Norris, Judith, and Maurice Zeitlin. 2003. *Left Out*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stewman, Shelby. 1986. "Demographic Models of Internal Labor Markets." *Administrative Science Quarterly* 31:212-47.
- Thelen, Kathleen, and Ikuo Kume. 2001. "The Rise of Non-liberal Training Regimes." Pp. 200-227 in *The Origins of Nonliberal Capitalism*, ed. Wolfgang Streeck and Kozo Yamamura. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Thoemmes, J. 2000. *Vers la fin du temps du travail?* Paris: Presses Universitaires de France.
- Tilly, Chris. 1996. *Half a Job*. Philadelphia: Temple University Press.
- Tilly, Chris, and Charles Tilly. 1994. "Capitalist Work and Labor Markets." Pp. 283-312 in *Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- . 1998. *Work under Capitalism*. Boulder Colo.: Westview.
- Touraine, A. *L'évolution du travail ouvrier aux usines Renault*. Paris: CNRS.
- United States. Department of Labor. Bureau of Labor Statistics. Monthly Labor Review (MLR). Washington, D.C.: GPO.
- Waldinger, Roger. 1986. *Through the Eye of the Needle*. New York: New York University Press.
- . 1996. *Still the Promised City?* Cambridge: Harvard University Press.
- Walkowitz, Daniel J. 1978. *Worker City, Company Town*. Urbana: University of Illinois Press.
- Weeden, Kim A. 2003. "Why Do Some Occupations Pay More Than Others?" *American Journal of Sociology* 108:55-101.
- Wilensky, Harold L. 1960. "Work, Careers, and Social Integration." *International Social Science Journal* 12:543-60.
- . 1961. "Orderly Careers and Social Participation." *American Sociological Review* 26:521-39.
- Wyckoff, Walter A. 1898. *The Workers*. 2 vols. New York: Scribners.

## 第 15 章 文化与消费\*

维维安娜·泽利泽

(Viviana Zelizer)

现在看来也许很奇怪，但在 20 世纪 60 年代，美国许多规划者都认为购物街可以解决郊区杂乱无章和城市失范的问题，设计者和开发者 Victor Gruen 引导了这种和谐，建立起一些国家最大的和公共化最完美的城郊购物中心。此外，他还生动地说明了它们的优点，还特别提到了他们公司在底特律市北部和西部的购物中心，Gruen 得意洋洋地声称他们创建了一个新的热闹的社区：【331】

我记得当我们在一个周日驾车到购物中心却发现停车场已满的时候，我的顾客脸上呈现出的惊讶表情。场地上、街上、单行道和人行道上都挤满了成千上万的人群，他们穿着周日的盛装，正在进行一种早已被人遗忘的活动：一家人悠闲地漫步，年轻人束上皮带骑单车或遛狗；无拘无束地欣赏花草树木、雕塑和壁画、喷泉和水池，并偶尔利用此机会浏览商店里的橱窗。令店主高兴的是，这会给下个周末带来好生意。(1964, 203)

Gruen 继续鼓吹，市民组织、教会、俱乐部、政治集会、艺术展览会和剧院在新的环境下繁荣起来了，甚至“国家少数民族群体组织的特殊音乐和民间舞会”（1964, 203）也繁荣起来。他断定，好的规划能将一些零碎的活动整合为活跃的社会生活。

沿着郊区公路建设购物中心的行动持续了

三分之一世纪，由政治科学家转为预言家的 Robert Putnam 提出了关于购物中心的比较严峻的看法。“购物中心并不像大街上的杂货店或廉价物品商店一样，是随处可见的熟悉的面孔”，Putnam 悲叹道：

如今的郊区居民在大的、非个性化的商场购物。虽然这些商场构成了当代美国最具特色的公共空间，但它们是为一个主要的私人目的——引导消费者购买而精心设计的。尽管某些开发者雄心勃勃，但商场文化不能克服孤立，也不能与他人建立联系，而是忙于从一个商场冲向另一个商场——尽管有他人在场，但不是在他们的团体里。郊区购物经历不包括与嵌入在一个共同社会网络中的人们互动。(2000, 211)

Gruen 的思想的创新之处在于他更新了失落的社区，但是在 Putnam 看来，他实际上是毁坏了社区。消费逐渐使美国人变得私人化、孤立化，而不是为人们的社交提供场所和方式。

Lizabeth Cohen (2003) 在一份精细的且备有证明文件的报告中指出，在美国已被改造的消费市场中实际上发生了什么。购物中心的确为消费者提供了全方位的社区活动，包括慈善事业、体重监视者协会和音乐会。此外，如果仔细观察，还可以发现购物已经变成了一项维系家庭的活动：作为主要购物者的女人经常带上孩子或有丈夫陪同。但是，在热切的商人推动下，购物中

心比城市街道更具排外性。法律约束限制了被允许的政治活动的范围和能进入商场的人群类型。最后,商场强烈地迎合被分割的群体。

当开发商和店主着手把购物中心建成一个更完美的商业区时,他们有意将那些不受欢迎的城市群体如无赖、妓女、少数民族人种和穷人排除在外。市场分割成了商业活动与市民活动的混合物的指导原则,正如购物中心也许矛盾地寻求其作为真正的社区中心的合法性,并用排外的社会经济的和种族的术语来定义社区 (Cohen 1996, 1059)。

购物中心既不是包容一切的社区,也不是孤独人群的聚集地,它将美国描绘为一个整体:既联系又分割,被区分为性别、民族、种族和阶级,混合商业的与社会的活动,将消费卷入到一连串有意义的社会关系中 (同样参见 Zukin 2003)。[332]

原则上,人们可能认为生产、分配和消费在经济社会学家的研究中占有定义明确、整合紧密、大致平等的空间,但在社会学领域中却形成了这样一个粗略的划分:经济社会学家只是偶尔通过消费来研究生产和分配,而文化、性别、家庭、不平等和其他领域的专家则十分关注消费却无视由经济社会学家提出的问题或答案。同时 (如历史学家 Lizabeth Cohen 的著作中提出的),非社会学家对消费研究所做的主要贡献还没有引起社会学家的关注。

这本手册的编辑分派我分析文化和消费之间的互动关系,而不是整个地论述消费。完全的消费研究需要对生产、分配和消费之间的相互依赖关系作密切的观察——例如,生产者是如何提高购买额的,是怎样使用新设计的商品和服务的。它同样需要考虑消费者对商品和服务

的价格、供给和需求之间的宏观经济学的互动。实际上,我的分析着重于消费者对经济生活的参与。为了弥补这一关注点的狭隘性,本章将采用广阔的视角来研究消费。

尽管本章主要集中研究文化与消费的交叉渗透,但是文化研究者与经济过程研究专家之间令人遗憾的劳动分工提醒了我们,要警惕将文化与消费只看做是偶尔发生联系的两个方面。将文化和消费之间的界线明晰化,支持了三个不正确的简要观点:(1)消费是“真正的”理性最大化行为,它取得了事实背后的文化外壳;(2)消费实质上是表现性的行为,与经济理性不存在一致性;(3)消费分成顽固的理性最大化行为和温和的文化表现。事实上,所有的消费 (如同所有的经济生活)都是建立在共享观念和它们所表现的意义的文化上的。理解消费的秘诀在于仔细观察文化、社会关系和经济过程是如何互动的。

有了这样的目标,让我们来逐步从事:

1. 社会学以外的学科对消费所进行的近期研究;
2. 在经济社会学宣称的研究领域之外,对消费进行的社会学研究;
3. 应对随之而来的对经济社会学的挑战。

根据上述三点,本章将主要评论有关消费的三个不同场域:家庭、种族社区和零售环境——近年来在这些领域产生了众多的研究,并且都着眼于更好地整合经济社会学和消费的经验研究。

## 社会学以外的学科对消费的研究

也许有人认为消费将迷住经济学家,因为它是个人的生活最明显地与经济成为一体的部分。从

总体上讲,整个20世纪的确有许多经济学家在研究消费。经济学家们在调查消费者的支出和行为的一系列工作中与社会学家进行了长期的合作,这些工作对市场研究产生了重要影响。例如,Elihu Katz和Paul Lazarsfeld(1955)把有关个人影响的分析应用到政治和消费行为上。此外,少数经济学家通过将偏好的社会决定置于他们分析的中心,勇敢地面对这种倾向。在有关这一主题的评述中,Juliet Schor(1998,9)指出,Thorstein Veblen,James Duesenberry,John Kenneth Galbraith,Fred Hirsch,Tibor Scitovsky,Richard Easterlin,Amartya Sen,Clair Brown和Robert Frank是消费经济学研究中的领袖人物(关于消费经济学的详细论述,参见Frenzen,Hirsch和Zerrillo 1994)。

然而,经济学家大多集中研究生产和分配,通常当他们遇到涉及消费者偏好的整体变化和多样化时,他们就撒手不干了。正如Gary Becker自己所言:

经济学家分析消费和休闲选择的通常方法是:无论什么时候,个人效用最大化的偏好仅取决于那时他们消费的商品和服务。这些偏好被假设为独立于过去和将来以及其他人的消费行为。这种方法为阐述许多经济问题提供了一个有价值的简化法,但是在所有社会中,许多选择在很大程度上取决于过去的经历和社会力量(1996:3-4)。【333】

Becker通过保留经济学的重要假设——一个人理性最大化来内化偏好,但同时又合并了人力资本的两个新方面:个人资本,包括过去的消费和其他经历,这些形成现在和将来的偏好;还有社会资本,包括形成同样偏好的其他人的过去的行为。因此Becker坚守经济学家的个人视角,

但是他的研究又明显地建立在个人经验和社会影响上。其他经济学家试图通过用以心理学的仔细观察和实验得出的发现为基础的决策原则来代替抽象的理性最大化定义的方法来纠正消费的传统解释(参见例如Thaler 1991,1999;Averssi等,1999)。于是,这些“行为经济学家”和Becker派的新古典经济学家都让我们感到消费的传统理论留下了许多不能解释的问题。类似的,同一学派的心理学家Herbert Simon,Amos Tversky和Daniel Kahneman对新古典经济学家的行为假设进行了有影响力的评论。但他们并没有使大多数经济学家的注意力从生产和分配上移开。

消费在经济学之外的研究领域引起了更多的关注。的确,在过去的25年里,人类学家、历史学家、文化心理学家、市场分析家和文化研究专家都彻底改变了对消费的传统理解,把消费从社会批评家、预算专家和市场商人的掌控中解救出来。学者开始质疑:“人们为什么需要商品?”所谓的文化转变将消费的标准功利主义和个人主义的解释即最大化的解释一扫而空。它还通过将购买和使用商品和服务重构为一些有意义的实践,挑战了有关消费的腐蚀性影响的根深蒂固的道德关怀。类似的,性别研究者反对具有早期社会历史和社会批评特征的消费的平凡化。但几代家庭经济学家都试图把厨房和育婴室吸收到工业效率的世界中去。许多女权主义者试图确认独特的女性世界的文化特性,特别是女性消费世界。

性别研究专家在消费研究的更新中扮演了重要角色。他们做出了双重贡献。首先,他们强调男女消费模式的区别而不是将消费看做是阶级或国家的同质的表现。其次,他们经常通过强调女性消费者的创造力和授权来挑战把消费作为大众行为的观点。他们是通过仔细调查不同性别的消费行为的多个方面来说明的,这些方面包



括美国百货公司女售货员和顾客的互动 (Porter Benson 1986)、商店里的中产阶层女扒手 (Abelson 1989)、女人化妆品的出售和使用、移民家庭主妇的支出、伦敦西区的女性购物 (Rapoport 2000)、旧法兰西政权的女裁缝师 (Crowston 2001) 以及美国的玩具业 (Formanek-Brunell 1993)。(同样参见 Andrews 和 Talbot 2000; de Grazia 和 Furlough 1996; Horowitz 和 Mohun 1998; Scanlon 2000 和 Swiencicki 关于男性消费者的研究, 1999)。

同时, 人类学家提出了非经济的或者甚至是反经济的消费模式。Marshall Sahlins 的《文化与实践理性》(1976) 和 Mary Douglas 与 Baron Isherwood 的《商品的世界》(1979) 为新消费研究奠定了基调, 大胆地将消费纳入共享意义的领域。两个互补的趋势出现在人类学、历史学、文化研究以及社会学的一些领域: 研究焦点从生产和生产者转移到消费和消费者, 并且越来越多地将消费作为一种表现性行为予以关注: 心理、身份和文化。

Craig Clunas (1999, 1497) 在她一套三卷本的著作中声称“由生产的历史转变为消费的历史的重要的里程碑”, Lorna Weatherill 提供了英国 17 世纪末和 18 世纪初一个独特的关于遗嘱的研究。他从包括伦敦区在内的八个场所中抽样, Weatherill 重构了范围广泛的家庭用品, 展现了地点、职业、社会阶层和性别的变化。她将一系列的家具、镜子、图画、书籍、钟、银器和烹饪器皿解释为是十七、十八世纪普通人独特的世界观的表达。例如, Weatherill 认为, 烹饪用品的详细清单展示出那时日常生活中的主要食物。[334]

更普遍的, Weatherill (1993, 211) 断言: “物质商品本身包含着含蓄意义并因此预示着态度。”通过理解商品的非物质属性, 就有可能明

白在社会和其他情况下所有权的意义。

学者对消费的研究范围广泛, 从研究诸如百货公司的经济制度到分析商业化休闲、饮食结构、食物消费、媒体广告和家庭预算 (参见, 如 Miller 1981; Rosenzweig 1983; Tiersten 2001; Mintz 1996; Lears 1994; Horowitz 1985)。这些林林总总的研究形成了有关消费文化的持久对话。<sup>①</sup>

在 20 世纪 90 年代, 不同意见的声音加入了这场对话。学者们担心这个“文化转变”走得太远, 会在消费过程的其他重要方面与消费研究的先行者绕路而行, 因而, 他们极力主张新的方案。“当前对迅速发展的家庭手工业的研究致力于‘消费文化’”, 著名历史学家 Victoria de Grazia 和 Elizabeth Cohen [1999 (1)] 说, “这种动力主要来自后现代化、流动社会的和个人的认同的问题”。据 Grazia 和 Cohen 所言, 缺少的是不平等和消费的政治经济, 即其与阶级关系和阶级权力的联系。<sup>②</sup>其他专家则称还缺少了消费和商品生产的联系 (参见, 如 Crowston 2001; Green 1997)。

在《消费的共和国: 战后美国大众消费的政治》(2003) 中, Elizabeth Cohen 推出修订过的历史方案, 直接调查了二战之后那段时期美国消费的政治经济。在她的文章中, 消费不仅仅是表现性行为, 还是美国所经历的重大变迁的一个表现场所、原因和结果。Cohen 认为, 政府在 20 世纪 30 年代对消费的背后推动成了经济危机的缓冲器和矫正器, 为战时政府干预和战后政策成为消费的中心埋下了种子, 这些都成为“消费共和国”的基础 (关于消费的相反观点, 参见 Cross 2000)。

Cohen 的分析证明了在消费政治中, 女人和美国黑人进一步大幅度参与。例如, Cohen 提到:

在战争和1955年蒙哥马利公汽联合抵制事件的十年中,整个北部和南部不显眼的地方都爆发了黑人运动,是由于战后商业场所的大部分公共生活排斥黑人,黑人被排除在公共设施及许多消费和休闲场所之外。蒙哥马利时代、餐馆的静坐罢工以及20世纪60年代早期的联合抵制——通常归功于通过训练有素的消费行为发起的现代公民权运动——以及1964年《联邦公民权法案》的通行,该法案废除了全国范围内公共设施的歧视,此前从事政治活动的黑人消费者已经花费了几年的时间鼓动人们为了桌子旁的一个座位而奋斗。这种针对公共空间隔离的斗争在战后已经成为许多地方公民权斗争的焦点,尤其是在北部,它证实了被广泛呼吁的消费共和国所包含的思想(2003:166-167)。

因此,消费远远超越了表达行为的层面而成为美国公共政治的重要组成部分(参见Frank 1994; Glickman 1997; Jacobs 1997)。

人类学家Daniel Miller在其范围小但影响较大的研究中,同样调查了消费在建构和维持有意义的人际关系中的位置。Miller(1987)率先挑战了把消费当作是征服和利用的观点,强调用消费者的创造性来代替。在《购物理论》中,Miller提出用关系法来研究消费。通过对杰伊路、北伦敦街及其周围的76个家庭的消费行为的细致观察,Miller发现,那些消费者正如他富有煽动性的总结的那样,“都爱上了超市”,全然不是“个人主观性和同一性的表现”,Miller认为,购物可以起到“表达亲属关系和其他关系”的作用。

根据Miller的观点,购物“最好被理解为关系性的而非个人性的行为”(2001,41; Miller等1998)。Miller研究的行为包括主妇挑选商品

的活动,此活动可以增强她们对其他主妇态度的影响,热恋中的情侣表现他们关系的当前状态,父母抬高孩子在其同辈群体中的位置。在一次对消费个人主义论述的直接挑战中,Miller证明社交能力和商品购买行为彼此促进,而孤独使人远离消费(1998,34;1995,24)。

显然,社会学家从其他学科的学者中了解了许多有关消费的研究;其中尤其是历史学家和人类学家,他们还独立揭示出消费行为的社会意义。〔335〕

## 消费的社会学研究

从19世纪关注穷人的生活状况起,社会学家在他们学科范围之内开展研究的初始,就已经涉及消费研究了。他们在对待消费的两种方式之间反反复复,一种是将消费与生活质量紧紧联系在一起,另一种是将消费解释为社会地位的表现。Thorstein Veblen ([1859] 1953), George Simmel ([1904] 1957), Robert 和 Helen Lynd (1929), Theodore Caplow, Paul Lazarsfeld (1957), David Riesman (1964) 以及 David Caplowitz (1967) 用一种或另一种风格撰写了重要著作(关于将社会分层和消费相联系的早期成就,见Barber [1957]); 关于一个没有引起太多注意的纲领性陈述,见Smelser [1963, 92-98]; 关于最近的一个评论,见Swedberg [2003, 241-258]。

近十年以来,也许最有影响力的集大成者是社会学家Pierre Bourdieu。Bourdieu 将一个野心勃勃的理论纲要与一个对消费行为在值得注意的范围内的具体研究结合起来,包括摄影([1965] 1990)和住宅市场(2000)。最引人注意之处是Bourdieu的《区分》(1984)将文化和社会资本理论引入消费研究中。与将消费看做阶

层文化的直接反映的观点相反, Bourdieu 指出, 在不公平领域不同地位的占有者会通过积极扩展他们的资本来提升他们的地位。

英国社会学家同样响应初期的阶级分析, 运用消费来研究本国的不平等模式和文化变迁。在这些研究中出现了两种趋势: 一是将经济学研究焦点从生产向消费的转向看做是一次重要经验的后马克思主义成就, 另一个是将消费看做是自觉和文化的表现的后现代成就 (参见 Campbell 1995; Slater 1997; 关于联结消费、生产和分配的尝试, 参见 du Gay 1996)。

我们发现北美社会学对消费开展了广泛的研究, 但显然它们仍然是片断状的 (未成系统的), 各个领域的社会学家都把消费研究作为其他研究的一部分 (参见, 如 Gottdiener)。消费的各个维度成为专门研究家庭、阶级、性别、儿童、民族、种族、宗教、社区、艺术和流行文化的专家的主要领地。有才能的分析家, 如 Daniel Cook (2000), David Halle (1993), Gary Alan Fine (1996), Chandra Mukerji (1983), Michael Schudson (1984), Robert Wuthnow (1996) 和 Sharon Zukin (1991), 从事着主题不断变化的研究, 从作为商品的“学步儿童”的创造、艺术品的购买、餐馆工作文化、15 和 16 世纪西欧大众消费商品 (有插图的印刷品、地图和印花布) 的流通, 到广告的影响、美国人如何谈论他们购买的物品以及作为“幻想风景”的迪斯尼世界。同时, George Ritzer (1996) 独自发起了有些独立性的分析, 即他所谓的“麦当劳化”, 追求标准的快餐特权的蔓延, 这带来了世界范围内统一的实践和认识 (Ritzer 和 Ovadia 2000; Ritzer 2003a, 2003b)。

因此, 尽管在社会学领域有很多关于消费的研究, 但研究仍然呈现分割状态, 不论是在社会学内部还是社会学之外因消费而相联系的研究。

例如, 在 2004 年的美国社会学学会中, 存在着研究消费、经济社会学和文化社会学的相互分离的三个正式群体, 他们广泛吸收不同的成员, 却很少交流 (Cook 1999; 同样参见 Ritzer 2000)。

2001 年发行的杂志《消费者文化》(George Ritzer 和 Don Slater 编辑) 承诺将多学科的欧洲和北美的著作集合起来, 但不会为其所有的差距搭桥。这本新杂志的内容简介强调了一个双面计划: 第一, 消费研究作为文化和社会结构 (包括阶层) 的媒介和再现; 第二, 消费文化因其作为现代化的一个独特特性而成为考察社会的特别棱镜 (Ritzer 和 Slater 2001)。

经济社会学自身又如何呢?

## 消费研究如何挑战经济社会学

由 Mark Granovetter 和 Richard Swedberg 精选出 22 篇文章编辑成的经济社会学最杰出的读本《经济生活的社会学》(2001) 被认为是“现代经济社会学所做的最有意义的工作”, 里面几乎没有涉及消费。最接近消费的例子是 Clifford Geertz (并非经济社会学家) 写的一篇关于集市的著名文章, 还有 Paul Hirsch 写的一篇关于流行和时尚的短文, 这篇短文主要着眼于流行与时尚的生产。的确, 经济社会学是从关注生产和分配而非消费中成长起来的。

经济社会学固有的理性策略加强了这一点。三种多少有些区别的方法构成了这一领域的特征, 我们可以将其称之为扩展、背景和选择。他们在两个方面随经济学的变化而变化: 接近标准的经济学解释和接近传统的经济学主题 (关于这一观点的详细论述, 参见 Zelizer 2001, 2002b)。[336]

扩展理论家运用相对标准的经济学模式来

解释那些经济学家自身不能广泛或有效解释的社会现象。比如家庭行为、运动竞技、宗教募集以及对国家的顺从。背景方法认为社会组织的特征就在于简化或者限制经济行为。这种观点旨在修正经济学家对个人和集体决策的描述。比如是通过指定条件而不是通过短期获利来影响决策。背景论的拥护者经常提到社会进程中经济现象的“嵌入”，而且常常提到“嵌入”时的关系网络（参见，如 Granovetter 1985；Granovetter 和 Soong 1986）。这一方法的追随者集中研究了公司和不同种类的市场。

在选择视野下，社会学家主张经济交易的竞争解释。一个突出的观点认为，在经济生活的所有领域，人们都在创造、维系、象征和改变有意义的社会关系，而不是扩大经济学方法的范围或者使之更完善。（参见，如 Tilly 和 Tilly 1998；White 2002）。因此，其主题理所当然地包括公司和市场，而且包括家庭、移民网络、非正式经济组织、福利转移或者机构捐赠。

前两个取向主要遵循了经济学家自身对生产和分配的重视。第三个取向更广泛地涉及了消费，但没有得出一致的、综合的解释。

系统研究消费的更大障碍来自一个普遍的误解，它超越了经济社会学的三个不同变量。经济过程的分析家共享一个强有力的观点，即世界分成两个完全对立的方面：一个是市场化的、理性的，另一个是情感化的、有意义的。在这种对立世界的框架里，生产和分配属于“真正的”经济，而消费仍被隔离到文化表现领域。在这种观点下，这两者之间的任何接触都会导致彼此污染：生产和分配的理性渗入到文化领域，污染了其意义和情感的特征；而情感扩散到经济理性的世界则滋生出无效、任人唯亲和混乱。

因此对立世界学说阻碍了对消费的社会关系与生产分配过程之间的相互影响的分析。一

些分析家仅仅通过选择简化法来解决这种二元论：消费只不过是经济理性的特殊情况，一种文化表现的形式，或者权力的行使。因此，法国社会学家 Jean Baudrillard 提出了一种文化简化论的极端的观点：

消费者的行为，看起来好像是集中和对准了目标，随意行动，事实上是与许多不同客体相对应的：它是愿望的隐喻性表达，是通过运用符号的区分来形成社会价值的产物。其中起决定性作用的不是对象主体内部个人利益的功能，而是符号主体内部价值交换、传递和分配的特殊社会功能（1999：47；参见 Bauman, 1998：79-85）。

无论是“对立世界”的比喻还是“只不过是”的简化都不能帮助我们理解消费是怎样起作用的。我们需要一种不一样的方法，可以将其称之为“十字路口”：确立将复杂的社会过程与它们的经济成分相联系的多种形式。

到达这样一个十字路口，我们发现了两种没有局限性的关于消费的主要分析形式。第一种深深植根于社会学的研究范式里。在 Veblen 的传统中，消费被看做是通过陈列商品和服务来建立社会场所、边界和阶层的结果。例如 Diana Crane 密切关注 19 世纪法国人在衣着上体现出的阶级差别：

从工人的行为举止上看，他们似乎以为某些东西就是时尚的表现，比如手套、手杖、大礼帽和保龄球，这些东西对他们来说是没有实际用处的。他们之所以勉强使用这些东西，是不能用他们的消费开支来解释的。〔337〕整个时期工人的工资一直在上涨……相反，对这一现象的解释应该基于这样一个事实，即这些东西同其他的东西相比，能更好地体现中产阶级对礼节标准的需



要。从这种意义上讲,衣着符号能够有效地区分哪些是循规蹈矩的人,哪些不是(2000, 62)。

第二种方法是将消费看做是理性的行为——通过创造、维持、协商以及获得和使用商品、服务来改变人际关系。因此当 Elizabeth Chin (2001) 研究纽黑文十岁的、低收入的黑人孩子时,她发现孩子的购买行为一次次地被用来确认他们和家庭其他成员的关系。

最近,经济社会学家坚持用社会关系来分析澳大利亚旅馆经理之间的关系、纽约城服装制造商之间的谈判、消费者耐用品的购买、智利工人家庭的消费斗争以及轮流储蓄和信贷联合(参见 Ingram 和 Roberts 2000; Uzzi 1997; DiMaggio 和 Louch 1998; Stillerman 2004; Biggart 2001。关于文化、社会关系和消费更全面的研究,参见 DiMaggio 1990, 1994)。

Nicole Woolsey Biggart 和 Richard P. Castanias (2001, 491-92) 对这种趋势予以总结,列举出经济交易和社会关系相互影响的五个特征:

1. 社会关系不能与非理性相混淆;
2. 社会关系可以促进交易,并不只是充当障碍和阻力的角色;
3. 社会关系可以抵挡与交易相关的风险;
4. 行动者可能为了自己的利益和利润占用他人的社会关系;
5. 当社会关系可能由交易产生时,社会关系比经济活动更重要,这正是交易会在两个特定的团体之间产生的原因。

这种受欢迎的趋势并没有取得很大的成功。我们必须进一步探讨意义的协商、经济互动过程中关系的转变以及自身评估的社会过程。为了做到这些,我们需要找到经济社会学之外所

作的研究和经济社会学领域内的研究的一个结合点。然而,我们的方案并不是要将所有的研究黏合在一起,而是要获得一个新的消费理论,用它组织意义相关的、协商的社会关系。历史学的证据、人种学的解释以及市场研究都可以帮助我们阐明社会关系是怎样明确地在消费中起作用的。

这个方案将随我们调查的三个主要的消费场所而变得更加具体,它们是:家庭、种族聚居的社区、零售店。在每一案例中,我们都从三个不同角度仔细观察消费关系:场所内部、场所的边界区以及有关这些场所的变异和变迁。在每一案例中,都有其消极和积极的一面。从消极的方面讲,它将否定这样一种观点,即消费是一个边缘的经济过程,它存在于情感的独立世界里,或者首先在于商品和服务的获取上而不在其使用上。积极的方面,它将展示大范围消费过程中持续协商和有意义的人际关系中心性。因为根据定义,服务性消费经常包括人际关系的激活和创造,下面的讨论将集中在不明显的方面:即商品的获得和使用。

## 作为消费场所的家庭

用 Christopher Lasch (1977) 的术语来说,分析家向来认为家庭是一个“无情世界里的安全港湾”,保护它的成员免受残酷世界的伤害。与此相反,我们却发现家庭是生产、分配和消费的中心场所。而且,研究者详细建构了家庭内部复杂的内在差异以及家庭和家庭外经济活动之间持续的相互影响。

Marjorie DeVault (1991) 关于抚养工作的分析,探索出家庭最基本的经济活动的深刻社会特征。大量看不见的、没有报酬的诸如家庭计划、购物和准备膳食的劳动使家庭关系经常不断地

陷入争吵和协商。DeVault 根据她对芝加哥地区三十个不同类型家庭采访的结果,指出妇女——即在家庭中承担了大部分抚养工作的人——努力使膳食同其所期望的夫妻或母子关系的定义相匹配。例如,膳食对丈夫来说涉及对其首要的尊重和其在家庭以外的责任。DeVault 证实,膳食不仅涉及营养学或者经济学,它还象征着约定俗成的恰当的性别关系。〔338〕

然而,食物的获得和准备,带来了一整套超越性别的社会关系。DeVault 提供了一个生动的例证:Janice——一个与丈夫和两个成年孩子生活在一起的护士——是如何成功地做到同时维持家庭凝聚力和个体独立的:

进餐通常是家庭的大事,大家一起在家里准备、吃饭。Janice 或者孩子们不假思索地决定是否做饭以及“谁是那个坐在家里吃饭的人”。Janice 的购物使这种独立成为可能:“我所做的是给家里任何想吃的人提供食物。然后无论是谁都可以在家里做饭,如果他们想说的话。”(1991, 63)

DeVault 观察到她的每个调查对象,“通过每天的活动,在特定的局部背景下提出了对‘家庭’的见解:适应、填充、修正社会关系以形成——非常确切地——这种形式的家庭生活”(1991, 91; 有关男、女同性恋家庭的平行观察,参见 Carrington 1999)。

当然,正如 DeVault 所说,不是所有消费导致的家庭关系都能形成和谐与协作。再看另一个有充分文献证明的研究。Carl Nightingale (1993) 在他对费城城内贫穷的美国黑人孩子的研究中指出,父母和孩子在消费问题的协商中产生强烈的冲突和怨恨。父母被孩子无理的、坚持不懈地花钱要求所激怒,而孩子则对父母无力提供他们物质商品而感到失望,父母因此与

孩子产生冲突。Nightingale 发现,在如何花费有限的家庭资金上,包括个人所得税返还金和福利支票的争论,严重限制了家庭关系:

所有我熟知其家庭的孩子,都有相似的生活经历:法津姆和他的母亲在怎样花费她的福利支票上发生了争执,当瑟利萨发现妈妈因为男朋友要求拿出一部分家庭月收入来研读书本而不能给自己买衣服时,她感到厌恶;奥玛决定离开他妈妈家是因为“我恨她,她总是找孩子俱乐部要钱,这已经传出去了,人们都在谈论”,同样他也感觉她从来没有足够的钱给他买校服(1993, 159; 还可参见 Bourgois 1995)。

因此,家庭内部的消费发生于不断协商的背景之下,有时候合作,有时候则充满了冲突。

正如 DeVault 和 Nightingale 的研究所证实的那样,家庭内部消费的协商规律性地涉及超越家庭界线的经济关系团体。

家庭最重要的投资是考虑购买住宅。在一次有关法国人怎样获得他们住宅的详细调查中,Pierre Bourdieu (2000) 的研究团队观察了房展会上卖方和潜在买方的互动和交涉,并访问了售货员、商人和建房者(关于中国房产市场的变迁,参见 Davis 2002)。

基于这些观察,Bourdieu 强调了以下几点:

住宅购买中参与互动的不仅是名义上的买方和卖方,还有多种成员:其他家庭成员、朋友、信贷机构和建房者。

除了以上这些成员外,国家作为保证人扮演了关键角色,而且有时还作为交易中的直接参与者。

对家庭成员来说,买房同时意味着沉重的经济负担、家庭社会地位的表现以及家庭活动空间的创造和家庭成员在未来的一系

列义务。正如 Bourdieu 所总结的:住宅“因为它价格高,是消费者的商品,代表了最困难的经济决定之一以及整个家庭生命周期里最重要的事情之一”(2000, 33)。

当它进入买者和卖者谈判阶段时,议价涉及私人操作的要素。

住房购买的发生基于三方的谈判:对合适的住宅的鉴定、信贷的确立以及有购房意愿的买者。

买房者常常通过朋友和邻居介绍找到卖主。

Bourdieu 总结说,住房市场尽管是由既定的政治利益、法律限制、金融约束和其深藏的符号费用所构成的,然而,它绝不是一组静态的、规定性的交易。【339】买方和卖方的协商会引起不曾预料的、经常令人惊讶的结果。Bourdieu 观察了一次销售活动

仅仅通过一连串的互动,一切都是不可预料的和偶然的——例如,一对夫妇,他们可能是路过,可能是去另一个架台,或者离开时说他们会回来,实际上他们发现自己签署了买卖契约…互动绝非只是表达经济关系的逻辑,实际上它创造了经济关系,互动总是不确定的,它的发展充满了悬念和惊奇(2000, 210)。

Paul DiMaggio 和 Hugh Louch (1998) 从事他们自己的一个关于美国人如何获得包括住房在内的消费耐耗品的研究时,他们发现自己与 Bourdieu 在方向上是一致的。通过分析一个美国人口普查报告,他们密切关注了报告中最近人们主要的购买行为。

DiMaggio 和 Louch 在调查先前买者和卖者之间消费交易中存在的非经济关系,包括汽车、住宅的购买以及法律服务和家庭维修服务时,他

们发现他们所称的“网络内部交易”有相当高的发生率。与没有人情味的市场概念相反,大量的这种交易不是发生在陌生人之间,而是发生在亲戚、朋友和熟人之间。需要指出的是,这种模式主要应用于质量和性能有着高度不确定性的有风险的一次性交易。DiMaggio 和 Louch 总结说,当消费者对结果不确定时就更可能依赖这种非商业的关系。

DeVault, Bourdieu, DiMaggio 和 Louch 所做的这些详尽研究,使我们敏锐地感觉到了家庭消费中人际关系的重要性。但是,关于这种人际关系特征在较大范围内的变迁和变更,他们所提供的信息则很少。至于这一类信息,我们必须转向别的研究类型。沿着 Susan Gal 和 Gail Kligman (2000), Caroline Humphrey (1995), Alena Ledeneva (1998) 以及 Katherine Verdery 的研究路径, Daphne Berdahl (1999) 运用她一贯采用的民族志学方法在西德一个叫克拉的边陲村落进行双重比较研究:两个独立政权下东德与西德的比较、东德统一前后的比较。

Berdahl 指出,人际和家庭网络在东德社会主义政权下的相互援助中扮演了关键性角色。家庭消费处在这种交易的中心。在大萧条状况下,克拉的村民获取食物、衣服和其他家用品时,较少依赖可用的现金而更依赖人际关系。就像一位妇女对 Berdahl 解释的那样:“钱的确帮助你:它帮你维持关系!但是关系是最重要的。”(1999, 120) Berdahl 指出,在这种非正式经济中,“朋友、熟人、同事的关系网通过礼物交换、贿赂、实物交易来创造和维系”。进一步说,这种类型的交换因关系属性的不同而不同(Rose-Ackerman 1998; Zelizer 1998)。礼物和实物交易发生在朋友、亲属和熟人之间,而贿赂则是为了较疏远的关系:

塞给当地一个杂货店员额外二十马克

或者一个西方巧克力条，意味着当有水果和蔬菜运进来时，她很可能在柜台下面留下一些香蕉和绿胡椒。自制的香肠可以使我们在驾校免于为了排在队伍前面而挤得头破血流。(Berdahl 1999, 119)

Berdahl 指出，柏林墙倒了之后，消费行为和消费关系也改变了。在新的市场经济条件下，由于金钱成为人际关系的重大媒介，非正式网络失去了它作为消费者商品通道的重要性。但消费并没有失去它的重要性。Berdahl 认为，被家庭消费的商品与服务的属性和数量——特别是明显昂贵的，成为家庭之间一个较大的区分点。

Berdahl 丰富的民族志提出了一个问题，即关系网已经真正衰微了抑或是改变了特征？而后者似乎更为可能。无论如何，Berdahl 的仔细观察为家庭消费的多样和变化提供了一个检验模式。

## 种族社区中的消费

历史学和社会科学大量关注种族的生产领域，尤其是血汗工厂、劳动力市场的种族隔离以及非正式经济。种族消费领域受到的关注则要少一些。然而，任何关于种族社区消费的讨论，都呈现出两种主要的争端：一是相对价值同化与多元文化的争端，二是关于种族不平等的基础（为方便起见，下文将用“种族社区”来表示种族和民族出身）。围绕种族消费更详尽的争议以下列问题为重点：消费能通过使品味同质化来超越种族团结吗，抑或消费是维护种族认同的手段？所有的种族群体都是能力相当的消费者吗，抑或有些种族人群需要教育？消费文化会压迫和剥削相对贫困和无权的种族群体吗，

抑或消费可以颠覆这种统治？〔340〕

在某种程度上，市场研究者回避了这些伦理和政治问题；他们通常设法通过不同的人口统计学范畴来解释和影响购买行为（参见，如 Turow 1997；Schreiber 2001；Venkatesh 1995；Weiss 1988；关于研究男女同性恋消费者的类似方法，参见 Badgett 2001）。然而，在历史学和社会科学领域，对种族社区消费的讨论很少不考虑其所发生的背景。

因此，活力和想象力开始注入关于种族社区消费的分析中。如同家庭消费一样，这一讨论将从内部消费实践转向种族社区与其他场所的关系，然后，以种族社区的变迁及内部变化结束这项讨论。

种族社区的特性是什么？它们有两个独特的特征：第一，通过住宅、劳动力市场和语言的隔离来强化；第二，其主要人口经常通过大范围的移民潮来输送。隔离不仅加深了内部人和外边人的界线，而且增强了界线内的交流，并形成能共享共同命运的人群。共享的移民潮形成了有自身特征的社会关系的集群，形成了他们自己的文化实践以及他们根据自己的移居地和来源地而设定的交流圈。正如 Charles Tilly (1990, 84) 所言：“关系网迁移；种类原位不动；关系网创造新的种类。”

所有这些特征对消费文化来说都有很深刻的蕴涵。让我们集中注意在种族社区内部起作用的四个突出的方式：首先，社区成员（例如第一代移民）经常通过商品消费实践来保持他们社区的内部特点；第二，消费标志着种族社区内部的区分，比如年轻人/老年人、男人/女人、富人/穷人、信教的人/不信教的人；第三，家庭运用消费的种族形式来维持他们在社区中的地位；第四，有些种族社区的成员——种族的企业家——专门零售代表他们社区的种族商品。



Ewa Morawska 关于约翰斯敦和宾夕法尼亚州的西欧移民和他们的后代的经典研究向我们展示了四种起作用的方式。约翰斯敦的斯洛伐克人、马扎尔人、克罗地亚人、塞尔维亚人、斯洛文尼亚人、波兰人、乌克兰人和卢斯恩人都有一些人通过消费来维持成员的同性和团结,通过消费作为他们内部区别的标志,他们使用种族联系满足他们的消费需要以及东道主企业家通过连接生产、分配和消费来做生意。在艰难的时代,第三种方式提供了生存的手段。正如 Morawska 所说,约翰斯敦的种族社区运用他们的关系寻求或保持好的生活:【341】

这些选择包括通过亲戚关系和种族网络找一个较好的工作;可能的话,有较好的技术就会在工厂有较多的机械化作业;如果不可能的话,就在同一或另一伯利恒内部或者当地不同厂商找有较多报酬的工作。他们也要超时工作,晚上和周末加班。他们还通过以下途径来增加家庭总收入:家庭中所有适于雇用的成员进入劳动力市场,收寄宿生,出租一部分新买的房子。他们主要通过依靠以下方式来减少家庭花费:进行菜园和家畜的家庭生产,依靠妇女准备、贮藏食物以及缝纫和纺织,依靠男人的木工、泥瓦砌工和其他家庭维修方面的古老乡下技术(1985, 185-86)。

因此,消费不仅仅衍生、娱乐和满足约翰斯敦的种族社区成员,它还帮助他们组织社会生活。

当然,这四种消费方式经常是相互交织在一起。例如, Kathy Peiss (1998) 对美国化妆品工业的研究,提供了美国黑人企业家身份的清晰形象、美国黑人社区内部的性别区分,也显示出美容业在保持黑人团结方面的重要性。Peiss

指出,在 19 世纪 90 年代与 20 世纪 20 年代之间,黑人妇女是怎样与移民、工人阶级妇女一起开创化妆品工业的。Peiss 认为,成功的美国黑人女企业家,像 Walker 夫人和 Annie Turnbo Malone,“将美容业嵌入了由亲戚、邻居、教堂和学校联结起来的黑人社区的日常生活中”(90)。的确,美容生意依靠并且强化了顾客的社会关系:

由美国黑人妇女制造的生发水和洗发香波迅速地传播开来。妇女们说服彼此试用这种新产品,买成箱的护发素和生发水送给亲戚和朋友,互相练习美发艺术。像很多女人一样,伊丽莎白·克拉克在 Walker 夫人那里订货“不是为了自己”而是“为了我的朋友”。对这种生意来说,口头传播是最好的广告形式(1998, 90)。

女人之间的关系进展之顺利超过了相互的修饰行为。事实上,有些化妆品企业家自己及其代理商和顾客参与到了公共政治中。例如, Walker 夫人不仅支持她的代理商参与美国黑人社区事务,而且鼓励他们的政治行为。Peiss 指出, Walker 她自己就支持国家平等权利联盟和有色人种国际联盟的政治斗争。正如 Peiss 所观察到的:“商业性的美容文化远远不只是一个孤立的消费行为或虚浮的东西。在美国黑人女企业家的手上,它变成了一个证明黑人妇女集体的经验与渴望的经济和美学形式”(1998, 95)。

消费同样建立了种族社区和其余世界的联系。事实上,种族企业家经常专门充当社区与外部生产者、分配者或消费者之间的媒介。George Sánchez (1993) 在描述 20 世纪初洛杉矶墨西哥移民的内部消费实践上很有成绩,他同样也展示了从事这种工作的企业家。

Sánchez 调查了 20 世纪 20 年代墨西哥活跃

的音乐产业，指出种族中间人在联结有前途的音乐家与美国唱片工业上充当了重要角色（关于文化产业如何运作的开创性陈述，参见 Hirsch 1972）。

例如，Mauricio Calderón，一个著名的企业家，也是名叫里配托利奥音乐墨西哥（Repertorio Musical Mexicana）的音乐商店的店主，

Calderón 通过在西班牙语新闻里的广告招募有才能的音乐家，注意在表演者和听众中间收集最新音乐趋势，他不仅通过充当美国公司和墨西哥艺术家的中间人而赚钱，而且通过他的商店垄断全地区（area-wide）的唱片发行（Sánchez 1993，182）。

在社区内部，Calderón 同样销售墨西哥音乐；比如购买维克多牌唱机赠送唱片，比如在他商店前的喇叭里播放斗牛音乐——最流行的音乐风格之一：“一小群人定时地站在商店前，专心聆听并享受音乐。”（Sánchez 1993，182）

但那并不是全部。墨西哥裔美国经纪人不断将音乐家从墨西哥输向洛杉矶；他们为墨西哥街的节日、婚礼和其他种族庆典提供音乐。他们也将墨西哥音乐出口到英国人的节日上，使这个城市的西班牙人回忆起他们的过去。Pedro González，一个后来知名的音乐家，回忆起他由城市官员和消防部门发起的活动中的演出。

再者，在20世纪二三十年代之间，西班牙语电台成为联系企业家、墨西哥移民和英裔美国人世界的主要纽带。据 Sánchez 所言，例如 Calderón 和其他卡其诺中间人“得到了丰厚的利润，因为他们同电台谈判，在便宜的广播时间段付给他们丰厚酬金，再卖给商业广告”。墨西哥移民在早晨时间准备工作时收听电台节目，享受音乐的同时也获得了重要的工作信息。

所有的文化活动背后都有墨西哥裔美国企

业家的劳动，他们

充当墨西哥移民群体和公司世界的中介。这些人通常最早认识到移民群体的文化变迁和消费模式。这些人如 Pedro González，能够以全新的形式改进洛杉矶的墨西哥音乐，因为他们每天同洛杉矶墨西哥社区的普通成员打交道。他们虽然通过努力获得了切实的经济回报，但仍然对于在美国城市环境下重新定义墨西哥文化中充当了重要角色（Sánchez 1993，187）。

因此，种族企业家从不断增长的迁往洛杉矶的墨西哥移民中得到满足，他们加强了墨西哥和加利福尼亚文化的联系（关于各式种族企业家和市场商人，参见 Lamont 和 Monlór 2001；Nightingale 1993；Pérez Firmat 1994；Portes 和 Stepick 1993；Weems 1994）。〔342〕

移民汇款同样也加强了来源地和目的地之间的联系（Roberts 和 Morris 2003）。汇款进一步向我们证明，不是所有的种族企业家都在其社区呆着不动的（关于跨民族主义 参见 Portes 2001；Portes，Haller 和 Guarnizo 2002）。Sarah Mahler（1995，142-144）关于在长岛的非正式萨瓦尔多移民的研究表明，他们依靠私人信使使商品和现金往返于他们的家乡。私人信使代替各种各样的媒介来回于萨瓦尔多和长岛之间传递信息：美国邮政服务、西方联合型专业汇款组织和当地的多功能机构。他们不仅运送钱，还运送食品和衣服等礼物，包括“玉米片、激光唱机、足球鞋……崭新的牛仔裤和T恤”甚至“给远方爱人的情书”（Moreno 2001，B1）。

商品和服务朝两个方向流动：萨瓦尔多居民为他们的移民亲属提供当地的药物和食物，“他们可能带来一个塞满烧鸡的盒子给孤独一人的儿子，或者把一罐新鲜的芒果传到孙女那里”

(Moreno 2001, B1)。Mahler (1995, 143) 指出, 有些移民“宁愿等待几个星期收取从家里寄来的药膏和药丸, 也不愿在这里寻求昂贵的医疗照护和处方药物”。

萨瓦尔多的汇款人面临双重关系的问题: 同远方的家庭成员交换资源以及通过中介建立可靠的联系。维杰罗斯(信使)建立了同寄信者和收信者之间的私人关系, 因此建立了关系的可信赖性。Mahler 发现, 信使“通过握手而不是收据来保证交易”。在内战的早期条件下, 萨瓦尔多的信使代替那里的官方交易, 没有权力运作。

在萨瓦尔多案例中, 寄信人和收信人是通过中介联系的。在其他情形下, 捐赠人自己运送钱、商品和服务。例如, 任何从纽约到中美洲或加勒比海的航班——十分戏剧性地都在度假——载着许多带有家用品和其他礼物回到他们原籍的移民。在他们回程途中, 旅行者的行李通常较轻, 但囤积了他们喜爱的家乡特产。

Peggy Levitt (2001a) 描述了这种跨国经济是怎样运作的。她对米拉弗洛斯(多米尼加共和国的一个城镇)和波士顿、马塞诸塞州、牙买加平原的周边(那里有很多他们的亲戚迁入)之间的关系进行仔细观察, 发现“时装、食物、演讲的形式以及住宅装饰的风格和用具”, 都证明其密切的联系:

在米拉弗洛斯, 村民经常穿着用马塞诸塞州的商行名字作为装饰的T恤衫, 虽然他们不知道那些词语和标志是什么意思。他们自豪地用咖啡和唐人制造的果汁招待客人(2001a, 2)。

非移民的多米尼加人, 常常依次给移民提供儿童保育、管理其当地事务以及在拜访时视他们为“尊贵的客人”。四十岁的Cecilia和三个

兄弟姐妹一起住在波士顿, “想要给她的兄弟姐妹带点东西回去, 当他们离开时她就精疲力竭了”(Levitt 2001a, 90)。Levitt 指出狭隘的经济交换只是汇款流的一部分, 她关注的是她所谓的“社会汇款”, 即“思想、行为、身份和社会资本从东道国向派遣国流动”(54)的迁移。然而, 社会汇款和物质汇款并不是各自独立的。在两种情况下人们都在形成和再造有意义的社会关系, 在某些情况下是用消费品, 在其他情况下则是用信仰体系、社会实践或者网络关系。(关于汇款体系如何连接家庭内部交易, 参见Curran和Saguy 2001; Grasmuck和Pessar 1991)

总体而言, 汇款是在宏观经济冲击的影响下产生的迁移。例如, 1994年, 米拉弗洛斯几乎40%家庭称他们收入的75%到100%来自汇款。这些家庭中大约有60%声称是从移民亲属那里得到一定的月收入(Levitt 2001b, 200)。官方估计的国民总收入无疑低报了他们的真实数值。对于多米尼加共和国总体来说, 1996年计算的是14.4亿美元, 而墨西哥的官方数据是20亿美元(Waller Meyers 1998; 也参见de la Garza和Lindsay Lowell 2002; Pew Hispanic Center 2003)。

最后, 尽管汇款体系的参与和观察者常常哀叹这一事实, 即大量的支出都用于消费而不是生产投资, Durand, Parrado和Massey (1996)却称, 事实上, 消费为当地和国家的生产者创造了大量的需求。甚至他们所说的“移民美元”靠移民挣钱以及花钱在食物、饮料、音乐上或者明显“浪费的”当地墨西哥节日焰火上, 刺激了地区性的生产和收入。Durand, Parrado和Massey估计, 在全国范围, 墨西哥20亿美元的移民美元可以产生65亿美元的额外产品。〔343〕

事实上, 节日庆典提供了种族消费比较分析的途径(entrée)。考虑这种选择是由Leigh Schmidt (1995, 33-34)在19世纪中期对当地

市民节日的大量分类开始的。这些分类有：纽约市的共和党撤离日、爱尔兰天主教的帕特里克圣徒日（帕特里克圣徒是爱尔兰的守护神）、苏格兰的安德鲁圣徒日〔安德鲁是耶稣十二使徒之一，根据传说他在巴特海殉教（大约公元60年）〕、贵族的荷兰籍纽约人的尼古拉斯圣徒日（尼古拉斯是小亚细亚半岛上米拉的主教，他通常与圣诞老人和圣诞节赠送礼物的习俗联系在一起）、新英格兰人的朝圣日、查理斯顿的朋克山战役纪念日。Schmidt指出，“种族特性、折中主义和地方主义似乎经常阻止国家庆典”（33）。但是，在20世纪末，国家节日传统得到了确立，主要是受消费主义者经济和文化的扩张的推动。商人认识到节日庆典中的商业潜力，在节日庆典和物质象征中显示、促进其国家化过程。比如大批量生产贺卡、情人节的爱神丘比特和心、圣诞老人或者巧克力复活节兔子。Schmidt总结说：“消费文化，不仅是民间传统、地方习俗或者宗教团体，它越来越多地为美国庆典提供了共同的物质和形式。”（297）

但是，如同其他消费品、人们、群体一样，正当他们分享越来越国家化、标准化、消费导向化的庆典时，他们发现了同时使他们的节日特殊化的方式。Mary Waters（1990）指出，当代美国人通过节日庆典、食物和他们血统的其他代表物将其自身与象征性的种族划分相联系。这一过程在半个世纪以前就已经进行得很顺利了。例如，20世纪20年代，美国犹太人通过Jenna Joselit（1994）所称的与圣诞节“功能等效”的方式使他们日趋衰弱的光明节获得了新生，他们在光明节买礼物和交换礼物（Heinze 1990）。甚至圣诞无息存款的概念也被改写到光明节：“光明节储蓄”，这是东河储蓄所刊登在依地语报纸上的广告——尽管是用依地语印的报纸，但是广告上画着一对年轻情侣站在圣诞

树旁（Joselit 1994，234，以及个人通信）。商人又一次从中获得了暗示，为光明节市场创造特殊的产品和联系。例如，玩具商生产

适于犹太人的新颖玩具，涉及从玩具风车和棋盘游戏……到形状像犹太明星的曲奇饼成形机和特大型像——四英尺高“马加比”的德里德尔斯。卑尔根的达拉戴尔公司创造的新泽西种乳牛，“在家里表现了真正的节日精神……是一个适合光明节气氛的很好的附加物”。这些玩具反映出新犹太社区的一个消费群——孩子的需要（Joselit 1994，80-81）。

圣诞节也同样发生了变化。正如Karal Ann Marling（2000，256-76）所指出的那样，在美国早期历史上，一个最显著的发展是美国黑人融入圣诞节的公共代表中来。然而，直到20世纪60年代，美国黑人才使他们自己十二月的第一收获节流行起来，这个节日不仅取自圣诞节，而且来自非洲的丰收节、光明节和除夕。Elizabeth Pleck总结了这一节日的起源：

第一收获节是民族主义的——确切地说，是黑人民族主义的——节日，且有一个特殊的创立者，他设计这一节日作为非洲丰收的庆祝，且有这样一个意图：通过这个节日使背井离乡的非洲黑人保持和庆祝非洲传统（2000，6）。

尽管第一收获节意在反对主要节日的商业趋向，但到了20世纪80年代初，它的实践中也结合了消费主义。录像和图书、第一收获节贺卡和包装纸、烹饪书籍的生产，连同美国黑人中心的衣服、艺术品、珠宝和音乐（Schmidt 1995，300-301；Austin 1996）；最近，印第安移民也建立双重节日庆典；一项研究表明，印第安移民家庭用火鸡、咖喱和其他印第安食物庆祝感恩节



(Mehta 和 Belk 1991, 407); 同时, 亚美尼亚家庭向感恩节火鸡里加入肉饭、煎饼, 并填充葡萄树叶 (Bakallian 1993, 366; 也参见 Gabaccia 1998; Halter 2002; Light 和 Gold 2000)。〔344〕

显然, 越过种族社区, 文化、社会关系和消费以戏剧性的方式发生着改变和变迁。

## 消费的零售环境

文化不会从零售环境中消失。相反, 文化在零售机构内部与机构之间的发展程度惊人, 零售机构即消费者购买商品和服务的地方。事实上, 在这样的环境下人们参与了三个类型稍有不同的关系活动: 为其他人获取商品和服务, 参与到消费者同伴和零售店职员的社交互动中以及通过其购买方式显示群体的成员资格以及与其他人的区别。

然而, 我们在先前对大型购物中心的讨论中指出, 观察者通常认为零售交易的扩张促进了商品化, 因此破坏了有意义的社会关系的早期形式。例如, 社会批评家 Jeremy Rifkin (2000, 155) 指出 Robert Putnam, 宣称大型购物中心的“中心使命”是“商品购买形式和娱乐体验的商品化”。根据这一观点, 商品化用其非个人的理性代替了早期的丰富情感关系。

但是, 正如我们已经看到的那样, 人们在大范围商业背景下建构和改变着有意义的社会关系。诚然, 从 19 世纪到 21 世纪, 零售业的确发生了很大的变化: 更大比例的商品和服务通过商业交易来获得, 零售机构的规模和地理集中性增强, 而直接销售和送商品和服务上门的行为减少 (Cowan 1983)。因此, 家庭发现自己比原来更多地参与外部购物。而且, 乍一看零售业的大量改革, 例如统一价格系统、自助式销售以及用信用卡替代本地账簿, 似乎都用非个人的

程序替代了个人间的联系。事实上, 在零售背景下, 以上每一项虽然都改变了社会互动的条件, 但并没有解除商人和顾客之间的个人关系。那么, 零售活动中这些变化带来的影响, 从来不会消解有意义的社会关系, 而只是较大地改变它们的特征和地理。

与先前的讨论一致, 这一部分将分三步分析零售环境: 首先是零售机构内部的关系; 然后是超越边界的关系; 最后是变迁和变更。

至于文化上社会关系, 我们可以考虑零售环境下的餐馆。Alan Warde 和 Lydia Marten (2000, 108) 在对 20 世纪 90 年代英国的家庭之外的食物消费研究中发现, 反常的是, “在外面就餐比在家就餐更欢乐” (Illouz 1997, 第 4 章)。他们通过访谈和调查发现, 100 个调查对象中的绝大多数都同家庭成员在外面就餐, 其他的则频繁地与同伴即朋友和浪漫情侣一起吃饭。事实上只有 2% 的人称自己最后一次外出吃饭是一个人。但是, 在外面吃饭的确带来一些不同, 因为准备饭菜的任务不再落在妇女身上, 而这是在家庭中发生的特征性现象。因此, 在外面吃饭为餐桌上更平等的交流提供了机会。

更进一步说, 在外面吃饭甚至可能产生比在家吃饭更大的社交性。正如调查对象提利莎所言:

我认为这个更简单, 当你坐下吃一顿饭, 你可以谈论某些事情。如果你坐下来吃便当, 很有可能你会被电视吸引, 但是更确切地, 如果你是坐下来一起吃饭的话, 你更易于进行一次更好的交谈, 因为你没有很多分心的事物和诸如此类的东西, 那是非常好的。你知道, 这尤其包括和你男朋友在一起的交际 (Warde 和 Martens 2000, 205)。

但是, 你可能会认为在快餐世界里任何社会

互动都消失了。毕竟, Edward Hopper 的用餐者的象征性描绘——夜鹰, 显示出每个顾客和柜台服务员都默默凝视其私人空间。但是, Robin Leidner (1993) 在用餐者的现代等价物快餐宫殿里, 观察到顾客与服务人员之间社会互动的平稳流动。当然, 麦当劳店代表了非个人的、常规化的消费者世界的范例。的确, George Ritzer (1996) 将麦当劳作为消费世界经济标准的中心象征。Leidner 利用她在芝加哥附近的麦当劳所做的田野工作, 报道了大量有组织的工作安排, 从食物准备到员工—消费者的互动。例如, 窗口服务的六个步骤紧密地指导着员工的行为: “(1) 招呼顾客; (2) 拿订单; (3) 收集订单; (4) 呈订单; (5) 收款; (6) 答谢顾客及请求再次交易” (Leidner 1993, 68)。正如 Leidner 所说, 更重要的是这些规则使“态度与风度和言语与行为一样”(73) 被标准化了。〔345〕

然而, 任何喜爱交谊舞、网球或者围棋的人都知道例行的互动行为不需要非个人化。这里有两个谬误需要避免: 第一, 人际关系的标准化必然破坏人们的交往; 第二是与其相反的观点, 即所有的社会互动在本质上是令人满意的。正如 Leidner 所发现的: “尽管与顾客的大多数会面是短暂的, 具有专门性, 但并不是所有的服务互动都是一样的, 也并不必然缺乏个人参与” (1993, 136)。工作人员对于自己同顾客之间的即使是简短的对话或是玩笑也是愉悦的, 他们偶尔会给顾客提供额外的服务。

同时, 老顾客经常和工作人员建立持久的联系。就像 Matthew 告诉 Leidner 的:

我所喜欢的事情是当你在窗口前工作时你能逐渐了解每天来这里的每一位顾客。你逐渐记住他们的脸, 你逐渐了解他们想要什么……所有他们必须要做的事情就是露出他们的脸, 你只是抓起盘子给他们装上他

们所需要的一切东西, 他们每天都取同样的东西 (Leidner 1993, 141)。

然而, 并不是所有的个人化互动都是热情的。部分原因是员工地位低下, 他们有时会遭到顾客“粗鲁、讽刺和侮辱性的评论” (Leidner 1993, 132)。在这些情况下, 互动的谈话中止了: 员工“可能拒给微笑, 冒险对顾客表现出不耐烦或者愤怒, 或者拒绝建议额外的购买或鼓励回头交易” (135; Katherine Newman 报道了纽约哈莱姆区相似的互动)。况且, 有些员工实际上很欢迎程式化的互动给他们提供的保护。关键在于不管是友好、敌对还是严格限制, 参与者都会参与协商的、有意义的社会互动(关于黑人和店主之间冲突的讨论, 见 Austin 1994; Lee 2002)。

将零售环境看做独立的场所的习惯首先使横向关系的思想难以运用。但是, 如果我们把零售环境看做是人们购买商品和服务的任何场所, 那么我们可以马上回想起其中有超市、大型购物中心、百货商店、乡村商店、录像店、现场旧货出售、街道市集、旧货店、当铺、二手货商店、餐馆、咖啡馆、机场商店、书店、报摊、时装批发市场、汽车特许经营、艺术走廊、电影院、剧院以及夫妻店。在所有这些零售场所, 顾客和商人的关系就像如下的群体: 邻居、朋友、家人、警察、抗议者、掠夺者、团伙、信贷机构、工会、法院等等, 在运转中担任重要角色。

与其集中研究发生在百货商店或超市的比较明显的案例, 倒不如让我们看看两个有挑战性的场所: 当铺和直销组织。我们在这两种情况下观察活跃的零售环境与扩展得远远超越这一场所的社会关系网络之间的交叉点。

当铺是一个值得注意的装置, 一种靠可销售物品的抵押来借出现金的银行。典当商必须发展出很强的判断他人的能力以及和他人建立信任关系的能力。19 世纪, 随着雇佣劳动和商品购买

的增多,当铺在西方世界成为工人阶级社区的一个重要机构。在美国,Lendor Calder(1999,43)指出,“广泛的、各式各样的人都进当铺,包括急需现金的售货员和旅行者以及需要迅速借款还给债权人的小店主”。通常典当的物品从衣服、珠宝到音乐器材、寝具、枪、家具,且更奇特的是典当棺材、假牙甚至汽车(44)。

在范围很广的顾客中,家庭经常通过典当或赎回家用物品来平衡他们预算中的短期波动。Ellen Rose 在其对 1870 年到 1918 年期间伦敦穷人中家庭主妇经济策略的说明中,指出妇女广泛地用当铺来收支相抵:“COS(慈善机构团体)的社会工作者在调查请求援助的家庭的资产时,那些妇女总是向同她们说话的人展示一把当票……借的、偷的或者诚实获得的抵押票在一群妇女中间以复杂的模式转移和交易。”(1993,82;还参见 Tebbutt 1983)

女人们发展起专门的交易技巧,知道哪家店能给她们的抵押品更好的价格;甚至发展到这样的程度,以至于小偷固定地依赖女人来充当他们同典当商的中介。1970 年代,东伦敦一个洗手不干的小罪犯、家具师和家具商 Arthur Harding 向 Raphael Samuel 讲述他漫长的一生时,他回忆起一战以前的时代:[346]

在东伦敦的几乎每一条街都有一个靠拿邻居的东西到当铺里去典当为生的女人。典当商会借给她比普通的拿这些商品来典当的顾客更多的钱,因为他知道到星期六她又会把这些东西取出去——他信任她。他不愿意接受一屋子的没有用的不打算赎回的东西。他跟她的交易,比跟一个拿了一堆东西到他那里却不打算赎回的人的交易要快得多(Samuel 1981,90)。

的确,女人们同典当商形成了特殊的关系。

Ross 报道了一个儿子描述其妈妈的谈判技巧:

她独自进入一个小间,那里,柜台后面的那个男人大抵了解他的顾客。“多少钱?”这是他的第一句话。“十先令”,妈妈说。“七先令”,柜台后面的男人说。“哦,我的天哪”,妈妈说,“别那样做,Sid”。“好的”,Sid 说:“我将付八先令,但是别忘了这是我最后一次付这么多。”(Ross 1993,83)

当铺在今天的西方城市仍然很兴旺。随着收入不平等的加剧和银行业的部分违规,在经过 1930 年到 1970 年的衰落之后,美国当铺从 20 世纪 80 年代起开始增多了。从 1985 年的 4849 家之少,到 15 年之后攀升到 14,000 家(Manning 2000,203)。这个数字产生了美国历史上当铺的最高人均密度(Caskey 1994,1)。根据 John Caskey 的说法,今天美国当铺的顾客是低收入者或者是中等收入者,且主要是美籍黑人和西班牙人。其典型的职业包括“军队入伍军人、不属于工会的工厂工人、护士助手、零售店职员或者汽车服务站的普通助手”。Caskey 指出,其借款主要用来支付以下花费:付租金或者度假、买圣诞礼物、食物、酒、非法药物、彩票、修汽车或者买汽油。借款的顾客通常无权使用信用卡和常规银行业务。因此当铺充当了他们可供选择的银行。

一般来说,直销涉及的是比较繁荣的地区的人口。在这个世界上,很多消费者不是直接从商店里购买商品,而是从带商品上门的朋友、邻居和亲戚那里购买。有时,直销不是个人挨家挨户上门销售,而是包括了家庭内部特殊社会环境的创造。正如 Nicole Woolsey Biggart 在其经典研究中所言,直销组织反对效率依靠官僚主义的非个人的思想:

直销公司的主管就像社会运动的领袖一样,他们了解先前存在的社会关系和网络

在招收发行人以及引导其行为中的力量……在直销中社会联系不是累赘,而是恳求和控制销售力量和吸引消费者的手段(1989,167;还参见 Frenzen 和 Davis 1990)。

英国学者 Alison Clarke(1999)沿着 Biggart 的研究路径,其对 Tupper 家用塑料制品的分析,说明了零售交易与家庭的特殊交叉点。在 20 世纪 50 年代,Tupper 伯爵——如今典型的密封塑料容器的发明者,将他的产品撤出零售市场,发起“Tupper 家用塑料制品团体”的营销策略。经销商到志愿的“女主人”家里,先展示,然后销售他们的产品给聚集起来的朋友和邻居。女主人会由于她的努力收到视其销售数额而定的赠品。在这一过程中,家庭成为激烈的社会零售市场,且为商业运作扩充范围。Tupper 的营销策略是起作用的。到 1997 年,据 Clarke 所言,全世界网点的销售额达到 12 亿美元,并且大约有 11 亿 8000 万人加入到 Tupper 家用塑料制品的展示中(2)。

直销组织随着时间的推移发生了变化,其组织策略也发生了重大的变化。Biggart 强调了三个变化与差异:第一,销售人员的性别根据他们活动的网络种类而不同;第二,超凡魅力型领袖为组织定位的程度;最后,官僚化和分化的程度,例如,销售人员成为全职经理和招聘人员的可能性。

让我们考虑一下零售环境在国际范围内的变化与差异。全球快餐连锁店和电子商务提供了当前两个零售环境,但很多观察者都认为这样的环境带来了统一和非人格化的困境。尽管 Leidner 证实了美国快餐市场密集的社会互动,但仍有许多批评家将麦当劳和其他连锁店在世界范围内的传播解释为把统一的非人格化的消费形式强加给外国文化的结果。例如,政治理论家 Benjamin Barber(1995)成功地描述了穆斯林圣战

与麦当劳世界的斗争,其用宗教和种族分裂的力量与无情的世界经济一体化作斗争。Barber 把快餐作为一个更宽泛的征服世界的标志,他声称:〔347〕

音乐、录像、戏剧、书籍和主题公园——商业文明的新教堂,在这里,购物商场是公共广场和孤独的邻近郊区——都是通过形象输出来建构的,围绕共同理念、广告口号、明星、歌曲、品牌名、叮当声和商标,创造了一个共同的世界品位(1995,17)。

然而,仔细考虑的话,虽然快餐店是自上而下设计的,但在实际的社会化过程中却随着地区的不同而变化很大。一个由人类学家组成的国际队伍研究了横跨五个东亚城市的麦当劳市场的消费行为。虽然他们确实看到了其对当地烹饪和习惯的影响,却没有发现许多批评家所担心的同质化。相反,他们把“本土化”过程看做是将麦当劳文化整合到不同的文化背景中(关于不同类型的本土化,还参见 Appadurai 1990; Barron 1997; Caldwell 2004; Cohen 1990; Fantasia 1995; Goody 1998; Howes 1996; Kuisel 1993; Lozada 2000; PatilloMcCoy 1999; Peiss 2002; Stephenson 1989; Warde 2002; Yan 2000)。James L. Watson 总结道:

东亚消费者平静地、甚至有点顽固地改变附近的麦当劳以纳入他们当地的制度……例如在北京、汉城、台北,麦当劳店被视为休闲中心,在那里人们可以释放都市生活的压力。在中国香港,中学生经常在麦当劳坐几个小时,学习、闲谈、挑选小吃,对他们来说这类餐馆相当于青年俱乐部(1997,6-7)。

如果快餐没有扑灭当地文化,那么电子商务呢?毕竟乍一看,以电子为媒介的消费似乎把社会互动降到最低。在任一特定场所,观察者所能看到的都是购物者与电脑的互动。



但是,正如所有我们以前见到的文化与消费的情形一样,我们发现人们在消费时创造、确定和改变着社会关系(关于电子通讯中的社会关系,参见 DiMaggio 等 2001; Miller 和 Slater 2000; Wellman 和 Haythornthwaite 2002)。以主要的在线服饰零售场所——Lands' End 为例, Malcolm Gladwell(1999)发现,客户服务代表例行公事地参与到与顾客的在线聊天中。举一个例子,一个被他叫做 Carol 的东海岸的妇女试图决定挑选什么颜色的公文包:

达斯亚偏爱深橄榄色[绫纹平布],卡罗尔相信了他,但她想在包上面印花押字(姓名或公司等起首字母相互交织成图案,常用作信笺或商标等的标记),网址页面上有十一种花押字类型。“我能得到一个私人建议吗?”她写道。“当然,”达斯亚打字回复:“这个包是给谁买的?”“一个保守的精神病专家,”卡罗尔回答。达斯亚建议她用黑色的起首字母块,卡罗尔同意了,自己在网上发送订单。“好吧”,达斯亚说,她结束了聊天。“她感觉好多了。”这个交易用了 23 分钟(Gladwell 1999, 5-6)。

Gladwell 总结:“认为电子商务是完全自动化的零售过程,这是一个误区。它仅仅是把签单员变成了销售顾问”。的确,Lands' End 电子商务的总裁 Bill Bass 告诉 Gladwell:“当互联网出现时,最大的谬论之一是你可以通过除去客户服务的花费来节约一大笔钱……[但是]人们仍然有一些问题,而且是更高水平的问题,像‘你能帮我提供一份礼物吗?’这样,他们花费了更多时间”(Gladwell 1999, 6)。

电子商务像其他消费形式一样,不仅提供社交机会,它也带来信任问题。当人们在线购买昂贵的或有潜在危害的商品和服务时,他们习

惯性地通过三种广泛适用于所有消费范围的社会策略来寻求安心:与供货商重复互动;通过与第三方的大量联系来鉴别可靠的供货商;创建或咨询监督机构。以上三者都依赖或创建了值得信赖的文化知识,因此将不确定性转变为便于管理的风险。

Peter Kollock (1990) 考察庞大的电子商业中心 eBay,发现尽管交易数额巨大且没有质量或送货的重要担保,但交易中的出错率却是最小的。例如,根据 eBay 1997 年的报告,1997 年五月到八月的 200 万次拍卖中只有 27 次带有欺骗性。使用者通过一系列实用程序来防止被骗:第一,他们为每个买者和卖者建立可证实的身份;第二,他们张贴从以前的交易伙伴中总结的关于每个商人的信誉度的报告;第三,一群用户为追求可信赖的交易创建了网站记录报告(包括常见商人的信息);第四,有些参与者自己为那些缺乏经验的商人充当付费或者志愿的顾问。正如 Kollock 所总结的:“至少对于核心使用者来说,这不是一个原子化的价格接受者(price-taker)市场。”(118)它是由消费者创造的有独特文化联系的网络,它通过可公认的社会策略来产生信任。[348]

Laura Sartori (2002) 从 1998 年到 2001 年所做的大规模的意大利网络用户的研究(关于澳大利亚的电子商务,参见 Singh 1999;英国的电子商务研究,参见 Pahl 1999),也得出了类似的结论。这个研究总体上包括一个家庭调查、一个在线问卷、中心小组和深度访谈。Sartori 认为,电子消费实际上增强了消费者的效率和自主性,因为它花很低的成本就可以得到有关有效产品和商人的确定的实际数量。对于我们的目的而言,更重要的是,Sartori 确定了人们为达到其购买目的而在获取信息的方法上的重大变化。

Sartori 仔细观察了在线购物,发现人们是在

那些已经了解网上购物的人的帮助下第一次进入这个用电子获得商品和服务的过程的,依赖他们现有的网络来减少购买中的不确定性,但在这一过程中又形成新的社会联系。因此,Sartori 的调查对象不断强调,在线购物时,亲戚、朋友和同事的意见的重要性。正如一个 33 岁的妇女所说的:

我不是很确定我是以什么作为我决定的基础的。当然,朋友或者和我一起工作的人的建议是基础。我们经常和朋友一起讨论购物。这样的事情总是会发生,即使在我寻找最愚蠢的事情的时候 (Sartori 2002, 139)。

但是调查对象也会定期在聊天室、新群体或者论坛咨询虚拟的联系人。一个 25 岁的男子说:

交换关于产品或场所的信息,或者向其他在线的人寻求建议是很正常的。径直寻找一个场所是更容易的事,因为如果他人和你聊天就意味着你们相互联系。有时候他们问我,“我在找东西,你能帮我吗?”例如,他在找手机。有人正在找新手机并问谁知道地点。然后有人会给出一个地名,另外的人给出不同的地点,谈话就以这样的方式开始了 (Sartori 2002, 138)。

然而,正如 Sartori 所言,信息的这两个来源并不互相排斥;事实上,线上的熟人有时候会成为朋友。因此,Sartori 给我们的讨论带来了积极和消极的影响。从消极方面看,她的结论否认了由电子媒介导致的文化的单调性。从积极方面看,Sartori 又一次向我们展示了,人们怎样创造性地调整他们的社会关系以适应不同的媒介和消费形式。

## 结论

尽管文化变迁在消费中扮演了重要角色,但是设想在寒冷的经济海洋中消费会形成温暖的文化岛屿却是一个普遍的错误。共享观念和它们的表现——文化的组成成分——加强了所有的经济生活,从电子商业到血汗工厂。另一普遍错误是将消费描述为获取商品和服务的中心而不是使用它们的中心。对消费实践的更清楚的理解,来自于认识到了有意义的社会关系是怎样遍及经济过程的,包括生产、获取以及使用商品和服务。将这两个错误结合起来导致了第三个普遍性的错误:将消费主要看做表现性行为,无论它表现社会地位、本土文化还是个人特质。消费,同生产和分配一样,事实上承担着极其重要的社会工作,它不仅维持人类生活和社会制度,而且塑造人与人之间的关系。

与这些反复出现的对消费的误解直接对应的是对金钱的错误认识。学者、社会批评家和普通人常常设想,货币化了的商品、服务和社会关系揭掉了其文化基础上的个人意义:比如,付费的个人护理必然缺乏不计报酬的护理那种亲密和力量。但是仔细地观察,亲密的社会关系原来是在大范围环境下有效结合的金钱的流动。这种错误认识来自于高估了媒介——金钱、商品或服务——控制人类行为的能力,从而低估了人类将媒介同追求他们自身社会生活的手段相结合的能力。〔349〕

相似地,社会批评家常常警告用户至上主义的两种不同倾向:第一,获取标准化的商品和服务,这压垮了个性、自发性和本土文化;第二,轻率地积聚导致没有时间、精力或者想象力来享受已经拥有的东西。一些批量生产的商品确实将价位较高的、种类较多的以及上等商品逐出市

场。有些商品和服务(麻醉品提供了显著的例子)伤害了消费者。有些人的确参与了损害其福利的消费。但是我们对消费的最细致的研究——社会学之内外——都挑战了这样的观点:作为消费增长的结果,消费者通常会逐渐走向贫困。

再者,那种错误认识源自于假设存在两个对立世界:一个世界是理性的、有效的、客观的;另一个世界是表现自我的、有丰富的文化和亲密性的——两个世界的接触不可避免地导致相互损毁对方。任何可供利用的“只不过是”——只不过是经济核算、只不过是文化、只不过是权利——解决了这种窘境。我们除了铺平联结着不断协商与充满意义的社会关系和经济过程的十字路以外,别无他法。

## 注释

\*我引用了Zelizer 1999, 2001和2002a, 2002b的部分章节内容;非常感谢Fred Block, Susan Gal, Neil Smelser, Richard Swedberg, Charles Tilly和Anna Zajacova为我提供了信息、研究助手、建议和批评。

①有关消费文化的一些标志性文章包括Appadurai 1986; Brewer和Porter 1993; Bronner 1989; Fox和Lears 1983; McKendrick, Brewer和Plumb 1982。关于消费历史方面的优秀的书目,见Glickman 1999;批判性的回顾,见Agnew 2003。

②有关英国的组织政治与消费的互动的观察,见Hilton 2002。

(方芳 初译 龙国莲 王燕霞 译校)

## 参考文献

- Abelson, Elaine S. 1989. *When Ladies Go a-Thieving: Middle-Class Shoplifters in the Victorian Department Store*. Oxford: Oxford University Press.
- Agnew, Jean-Cristophe. 2003. "The Give-and-Take of Consumer Culture." Pp. 11-39 in *Commodifying Everything*, ed. Susan Strasser. New York: Routledge.
- Andrews, Maggie, and Mary M. Talbot, eds. 2000. *All the World and Her Husband*. London: Cassell.
- Appadurai, Arjun. 1990. "Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy." *Public Culture* 2: 1-24.
- , ed. 1986. *The Social Life of Things*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Austin, Regina. 1994. "'A Nation of Thieves': Securing Black People's Right to Shop and to Sell in White America." *Utah Law Review* 1994:147-77.
- Aversi, Roberta, Giovanni Dosi, Giorgio Fagiolo, Mara Meacci, and Claudia Olivetti. 1999. "Demand Dynamics with Socially Evolving Preferences." *Industrial and Corporate Change* 8:353-408.
- , 1996. "Kwanzaa and the Commercialization of Black Culture." University of Pennsylvania Law School, Typescript.
- Badgett, M. V. Lee. 2001. *Money, Myths, and Change: The Economic Lives of Lesbians and Gay Men*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bakalian, Anny. 1993. *Armenian-Americans: From Being to Feeling Armenian*. New Brunswick, N.J.: Transaction.
- Barber, Benjamin. 1995. *Jihad vs. McWorld*. New York: Times Books.
- Barber, Bernard. 1957. *Social Stratification*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Barron, Hal S. 1997. *Mixed Harvest: The Second Great Transformation in the Rural North, 1870-1930*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Baudrillard, Jean. 1999. "Consumer Society." Pp. 33-56 in *Consumer Society in American History: A Reader*, ed. Lawrence B. Glickman. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Bauman, Zygmunt. 1998. *Globalization: The Human Consequences*. Cambridge: Polity Press.
- Becker, Gary. 1996. *Accounting for Tastes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Benson, Susan Porter. 1986. *Counter Cultures: Saleswomen, Managers, and Customers in American Department Stores, 1890-1940*. Urbana: University of Illinois Press.
- Berdahl, Daphne. 1999. *Where the World Ended: Reunification and Identity in the German Borderland*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1989. *Charismatic Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- , 2001. "Banking on Each Other: The Situational Logic of Rotating Savings and Credit Associations." *Advances in Qualitative Organization Research* 3:129-53.
- Biggart, Nicole Woolsey, and Richard P. Castanias. 2001. "Collateralized Social Relations: The Social in Economic Calculation." *American Journal of Economics and Sociology* 60:471-500.

- Bourgois, Philippe. 1995. *In Search of Respect*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bourdieu, Pierre. 1984. *Distinction: A Social Critique of the Judgement of Taste*. Trans. Richard Nice. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- . [1965] 1990. *Photography: A Middle-Brow Art*. Cambridge: Polity Press.
- . 2000. *Les structures sociales de l'économie*. Paris: Seuil.
- Brewer, John, and Roy Porter, eds. 1993. *Consumption and the World of Goods*. London: Routledge.
- Bronner, Simon J., ed. 1989. *Consuming Visions: Accumulation and Display in America, 1880–1920*. New York: W. W. Norton.
- Calder, Lendol. 1999. *Financing the American Dream: A Cultural History of Consumer Credit*. Princeton: Princeton University Press.
- Caldwell, Melissa L. 2004. "Domesticating the French Fry! McDonald's and Consumerism in Russia." *Journal of Consumer Culture* 4:5–26.
- Campbell, Colin. 1995. "The Sociology of Consumption." Pp. 96–126 in *Acknowledging Consumption*, ed. Daniel Miller. London: Routledge.
- Caplowitz, David. 1967. *The Poor Pay More*. New York: Free Press.
- Carrington, Christopher. 1999. *No Place Like Home: Relationships and Family Life among Lesbians and Gay Men*. Chicago: University of Chicago Press.
- Caskey, John P. 1994. *Fringe Banking: Check-Cashing Outlets, Pawnshops, and the Poor*. New York: Russell Sage Foundation.
- Chin, Elizabeth. 2001. *Purchasing Power: Black Kids and American Consumer Culture*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Clarke, Alison J. 1999. *Tupperware: The Promise of Plastic in 1950s America*. Washington, D.C.: Smithsonian Institution Press.
- Clunas, Craig. 1999. "Modernity Global and Local: Consumption and the Rise of the West." *American Historical Review* 104:1497–1511.
- Cohen, Elizabeth. 1990. *Making a New Deal: Industrial Workers in Chicago, 1919–1939*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1996. "From Town Center to Shopping Center; The Reconfiguration of Community Marketplaces in Postwar America." *American Historical Review* 101:1050–81.
- . 2003. *A Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America*. New York: Alfred A. Knopf.
- Cook, Daniel Thomas. 1999. "Consumers, Commodities, and Consumption." [www.asanet.org/sections/consumers.htm](http://www.asanet.org/sections/consumers.htm). Retrieved September 2001.
- . 2000. "The Rise of 'The Toddler' as Subject and as Merchandising Category in the 1930s." Pp. 111–29 in *New Forms of Consumption*, ed. Mark Gottdiener. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Cowan, Ruth Schwartz. 1983. *More Work for Mother*. New York: Basic Books.
- Crane, Diana. 2000. *Fashion and Its Social Agendas*. Chicago: University of Chicago Press.
- Cross, Gary. 2000. *An All-Consuming Century: Why Commercialism Won in America*. New York: Columbia University Press.
- Crowston, Clare Haru. 2001. *Fabricating Women: The Seamstresses of Old Regime France, 1675–1791*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Curran, Sara R., and Abigail Cope Saguy. 2001. "Migration and Cultural Change: A Role for Gender and Social Networks?" *Journal for International Women's Studies* 2:54–77.
- Davis, Deborah S. 2002. "When a House Becomes His Home." Pp. 231–50 in *Popular China: Unofficial Culture in a Globalizing Society*. Boulder, Colo.: Rowman and Littlefield.
- de Grazia, Victoria, and Ellen Furlough, eds. 1996. *The Sex of Things: Gender and Consumption in Historical Perspective*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- de Grazia, Victoria, and Elizabeth Cohen, eds. 1999. "Class and Consumption." Special issue of *International Labor and Working-Class History* 55 (spring).
- de la Garza, Rodolfo O., and Briant Lindsay Lowell. 2002. *Sending Money Home: Hispanic Remittances and Community Development*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- DeVault, Marjorie I. 1991. *Feeding the Family*. Chicago: University of Chicago Press.
- DiMaggio, Paul. 1990. "Cultural Aspects of Economic Action and Organization." Pp. 113–36 in *Beyond the Marketplace*, ed. Roger Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine.
- . 1994. "Culture and Economy." Pp. 27–57 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- DiMaggio, Paul, Eszter Hargittai, W. Russell Neuman, and John P. Robinson. 2001. "Social Implications of the Internet." *Annual Review of Sociology* 27: 307–36.
- DiMaggio, Paul, and Hugh Louch. 1998. "Socially Embedded Consumer Transactions: For What Kinds of Purchases Do People Use Networks Most?" *American Sociological Review* 63:619–37.
- Douglas, Mary, and Baron Isherwood. 1979. *The World of Goods*. Cambridge: Cambridge University Press.
- duGay, Paul. 1996. *Consumption and Identity at Work*. London: Sage.
- Durand, Jorge, Emilio A. Parrado, and Douglas S. Massey. 1996. "Migradollars and Development: A Reconsideration of the Mexican Case." *International Migration Review* 30:423–44.
- Ewen, Elizabeth. 1985. *Immigrant Women in the Land of Dollars: Life and Culture on the Lower East Side, 1890–1925*. New York: Monthly Review Press.
- Fantasia, Rick. 1995. "Fast Food in France." *Theory and Society* 24:201–43.



- Fine, Gary Alan. 1996. *Kitchens: The Culture of Restaurant Work*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Formanek-Brunell, Miriam. 1993. *Made to Play House: Dolls and the Commercialization of American Girlhood, 1830-1930*. New Haven: Yale University Press.
- Fox, Richard Wightman, and T. J. Jackson Lears, eds. 1983. *The Culture of Consumption*. New York: Pantheon.
- Frank, Dana. 1994. *Purchasing Power: Consumer Organizing, Gender, and the Seattle Labor Movement, 1919-1929*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Frenzen, Jonathan K., and Harry L. Davis. 1990. "Purchasing Behavior in Embedded Markets." *Journal of Consumer Research* 17:1-12.
- Frenzen, Jonathan K., Paul M. Hirsch, and Philip C. Zerrillo. 1994. "Consumption, Preferences, and Changing Lifestyles." Pp. 403-25 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Gabaccia, Donna R. 1998. *We Are What We Eat: Ethnic Food and the Making of Americans*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gal, Susan, and Gail Kligman. 2000. *The Politics of Gender after Socialism*. Princeton: Princeton University Press.
- Gladwell, Malcolm. 1999. "Clicks and Mortar." *New Yorker*. <http://www.gladwell.com>. Retrieved February 15, 2002.
- Glickman, B. Lawrence. 1997. *A Living Wage: American Workers and the Making of Consumer Society*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- , ed. 1999. *Consumer Society in American History: A Reader*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Goody, Jack. 1998. *Food and Love: A Cultural History of East and West*. London: Verso.
- Gottdiener, Mark, ed. 2000. *New Forms of Consumption*. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Granovetter, Mark, and Roland Soong. 1986. "Threshold Models of Interpersonal Effects in Consumer Demand." *Journal of Economic Behavior and Organization* 7:83-99.
- Granovetter, Mark, and Richard Swedberg, eds. 2001. *The Sociology of Economic Life*. 2d ed. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Grasmuck, Sherri, and Patricia R. Pessar. 1991. *Between Two Islands: Dominican International Migration*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Green, Nancy L. 1997. *Ready-to-Wear and Ready-to-Work: A Century of Industry and Immigrants in Paris and New York*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Gruen, Victor. 1964. *The Heart of Our Cities. The Urban Crisis: Diagnosis and Cure*. New York: Simon and Schuster.
- Halle, David. 1993. *Inside Culture: Art and Class in the American Home*. Chicago: University of Chicago Press.
- Halter, Marilyn. 2000. *Shopping for Identity: The Marketing of Ethnicity*. New York: Schocken Books.
- Heinze, Andrew R. 1990. *Adapting to Abundance*. New York: Columbia University Press.
- Hilton, Matthew. 2002. "The Fable of the Sheep: Or, Private Virtues, Public Vices: The Consumer Revolution of the Twentieth Century." *Past and Present* 176:222-56.
- Hirsch, Paul. 1972. "Processing Fads and Fashions: An Organization-Set Analysis of Cultural Industry Systems." *American Journal of Sociology* 77:639-59.
- Horowitz, Daniel. 1985. *The Morality of Spending*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Horowitz, Roger, and Arwen Mohun, eds. 1998. *His and Hers: Gender, Consumption, and Technology*. Charlottesville: University Press of Virginia.
- Howes, David, ed. 1996. *Cross-Cultural Consumption: Global Markets, Local Realities*. London: Routledge.
- Humphrey, Caroline. 1995. "Creating a Culture of Disillusionment: Consumption in Moscow, a Chronicle of Changing Times." Pp. 43-68 in *Worlds Apart: Modernity through the Prism of the Local*, ed. Daniel Miller. London: Routledge.
- Illouz, Eva. 1997. *Consuming the Romantic Utopia*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ingram, Paul, and Peter W. Roberts. 2000. "Friendships among Competitors in the Sydney Hotel Industry." *American Journal of Sociology* 106:387-423.
- Jacobs, Meg. 1997. "'How about Some Meat?': The Office of Price Administration, Consumption Politics, and State Building from the Bottom Up, 1941-1946." *Journal of American History* 84:910-41.
- Joselit, Jenna Weissman. 1994. *The Wonders of America*. New York: Hill and Wang.
- Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. 1982. "The Psychology of Preferences." *Scientific American* 246:160-73.
- Katz, Elihu, and Paul F. Lazarsfeld. 1955. *Personal Influence*. New York: Free Press.
- Kollock, Peter. 1999. "The Production of Trust in Online Markets." Pp. 99-123 in vol. 16 of *Advances in Group Processes*, ed. Edward J. Lawler, Michael W. Macy, Shane R. Thyne, and Henry A. Walker. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Kuisel, Richard. 1993. *Seducing the French: The Dilemma of Americanization*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Lamont, Michèle, and Virág Molnár. 2001. "How Blacks Use Consumption to Shape Their Collective Identity: Evidence from Marketing Specialists." *Journal of Consumer Culture* 1:31-45.
- Lasch, Christopher. 1977. *Haven in a Heartless World: The Family Besieged*. New York: Basic Books.

- Lazarsfeld, Paul. 1957. "Sociological Reflections on Business: Consumers and Managers." Pp. 99–156 in *Social Science Research on Business: Product and Potential*, ed. Robert A. Dahl, Mason Haire, and Paul F. Lazarsfeld. New York: Columbia University Press.
- Lears, Jackson. 1994. *Fables of Abundance: A Cultural History of Advertising in America*. New York: Basic Books.
- Ledeneva, Alena V. 1998. *Russia's Economy of Favours: Blat, Networking, and Informal Exchange*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lee, Jennifer. 2002. "From Civil Relations to Racial Conflict: Merchant-Customer Interactions in Urban America." *American Sociological Review* 67:77–98.
- Leidner, Robin. 1993. *Fast Food, Fast Talk: Service Work and the Routinization of Everyday Life*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Levitt, Peggy. 2001a. *The Transnational Villagers*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 2001b. "Transnational Migration: Taking Stock and Future Directions." *Global Networks* 1:195–216.
- Light, Ivan, and Steve J. Gold. 2000. *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- Lozada, Eriberto P., Jr. 2000. "Globalized Childhood? Kentucky Fried Chicken in Beijing." Pp. 114–34 in *Feeding China's Little Emperors*, ed. Jun Jing. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Lynd, Robert S., and Helen M. Lynd. 1929. *Middletown: A Study in American Culture*. New York: Harcourt, Brace and World.
- Mahler, Sarah J. 1995. *American Dreaming: Immigrant Life on the Margins*. Princeton: Princeton University Press.
- Manning, Robert D. 2000. *Credit Card Nation*. New York: Basic Books.
- Marling, Karal Ann. 2000. *Merry Christmas!* Cambridge: Harvard University Press.
- McKendrick, Neil, John Brewer, and J. H. Plumb. 1982. *The Birth of a Consumer Society: The Commercialization of Eighteenth-Century England*. Bloomington: Indiana University Press.
- Mehta, Raj, and Russell W. Belk. 1991. "Artifacts, Identity, and Transition: Favorite Possessions of Indians and Indian Immigrants to the United States." *Journal of Consumer Research* 17:398–411.
- Miller, Daniel. 1987. *Material Culture and Mass Consumption*. Oxford: Blackwell.
- . 1995. "Consumption as the Vanguard of History: A Polemic by Way of an Introduction." Pp. 1–57 in *Acknowledging Consumption*, ed. Daniel Miller. London: Routledge.
- . 1998. *A Theory of Shopping*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- . 2001. *The Dialectics of Shopping*. Chicago: University of Chicago Press.
- Miller, Daniel, Peter Jackson, Nigel Thrift, Beverley Holbrook, and Michael Rowlands. 1998. *Shopping, Place, and Identity*. London: Routledge.
- Miller, Daniel, and Don Slater. 2000. *The Internet: An Ethnographic Approach*. Oxford: Berg.
- Miller, Michael B. 1981. *The Bon Marché: Bourgeois Culture and the Department Store, 1869–1920*. Princeton: Princeton University Press.
- Mintz, Sidney W. 1996. *Tasting Food, Tasting Freedom: Excursions into Eating, Culture, and the Past*. Boston: Beacon Press.
- Morawska, Ewa. 1985. *For Bread with Butter. The Life-Worlds of East Central Europeans in Johnstown, Pennsylvania, 1890–1940*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Moreno, Sylvia. 2001. "A Courier with Connections." *Washington Post*, March 26, B1.
- Mukerji, Chandra. 1983. *From Graven Images: Patterns of Modern Materialism*. New York: Columbia University Press.
- Newman, Katherine S. 1999. *No Shame in My Game: The Working Poor in the Inner City*. New York: Alfred A. Knopf and Russell Sage Foundation.
- Nightingale, Carl H. 1993. *On the Edge*. New York: Basic Books.
- Pahl, Jan. 1999. *Invisible Money: Family Finances in the Electronic Economy*. Bristol: Policy Press.
- Patillo-McCoy, Mary. 1999. *Black Picket Fences: Privilege and Peril among the Black Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
- Peiss, Kathy. 1998. *Hope in a Jar: The Making of America's Beauty Culture*. New York: Metropolitan Books.
- . 2002. "Educating the Eye of the Beholder—American Cosmetics Abroad." *Daedalus* 131(4): 101–9.
- Pérez Firmat, Gustavo. 1994. *Life on the Hyphen: The Cuban-American Way*. Austin: University of Texas Press.
- Pew Hispanic Center and the Multilateral Investment Fund. 2003. *Billions in Motion: Latino Immigrants, Remittances, and Banking*. [http://www.pewhispanic.org/site/docs/pdf/billions\\_in\\_motion.pdf](http://www.pewhispanic.org/site/docs/pdf/billions_in_motion.pdf). Retrieved September 26, 2003.
- Pleck, Elizabeth H. 2000. *Celebrating the Family: Ethnicity, Consumer Culture, and Family Rituals*. Cambridge: Harvard University Press.
- Portes, Alejandro. 2001. "Introduction: The Debates and Significance of Immigrant Transnationalism." *Global Networks* 1:181–94.
- Portes, Alejandro, William J. Haller, and Luis Eduardo Guarnizo. 2002. "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation." *American Sociological Review* 67:278–98.
- Portes, Alejandro, and Alex Stepick. 1993. *City on the Edge: The Transformation of Miami*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.

- Rappaport, Erika Diane. 2000. *Shopping for Pleasure: Women in the Making of London's West End*. Princeton: Princeton University Press.
- Riesman, David. 1964. *Abundance for What? And Other Essays*. Garden City: Doubleday.
- Rifkin, Jeremy. 2000. *The Age of Access*. New York: Jeremy P. Tarcher/Putnam.
- Ritzer, George. 1996. *The McDonaldization of Society*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- . 2000. "A Sub-field in Search of Discovery." *Footnotes*, February, 6.
- . 2003a. *The Globalization of Nothing*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- . 2003b. "Islands of the Living Dead: The Social Geography of McDonaldization." *American Behavioral Scientist* 47:119–36.
- Ritzer, George, and Seth Oviada. 2000. "The Process of McDonaldization Is Not Uniform, nor Are Its Settings, Consumers, or the Consumption of Its Goods and Services." Pp. 33–49 in *New Forms of Consumption*, ed. Mark Gorttdiener. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Ritzer, George, and Don Slater. 2001. Editorial. *Journal of Consumer Culture* 1:5–7.
- Roberts, Kenneth D., and Michael D. S. Morris. 2003. "Fortune, Risk, and Remittances: An Application of Option Theory to Participation in Village-Based Migration Networks." *International Migration Review* 37:1252–81.
- Rose-Ackerman, Susan. 1998. "Bribes and Gifts." Pp. 296–328 in *Economics, Values, and Organization*, ed. Avner Ben-Ner and Louis Putterman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenzweig, Roy. 1983. *Eight Hours for What We Will: Workers and Leisure in an Industrial City, 1870–1920*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ross, Ellen. 1993. *Love and Toil: Motherhood in Outcast London, 1870–1918*. Oxford: Oxford University Press.
- Sahlins, Marshall. 1976. *Culture and Practical Reason*. Chicago: University of Chicago Press.
- Samuel, Raphael. 1981. *East End Underworld. Chapters in the Life of Arthur Harding*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Sánchez, George J. 1993. *Becoming Mexican American: Ethnicity, Culture, and Identity in Chicano Los Angeles, 1900–1945*. Oxford: Oxford University Press.
- Sartori, Laura. 2002. "Consumo e vita quotidiana nell'era di Internet." Ph.D. diss., Sociology and Social Research, University of Trento.
- Scanlon, Jennifer, ed. 2000. *The Gender and Consumer Culture Reader*. New York: New York University Press.
- Schmidt, Leigh Eric. 1995. *Consumer Rites: The Buying and Selling of American Holidays*. Princeton: Princeton University Press.
- Schor, Juliet B. 1998. *The Overspent American*. New York: Basic Books.
- Schreiber, Alfred L. 2001. *Multicultural Marketing*. Chicago: NTC Business Books.
- Schudson, Michael. 1984. *Advertising, the Uneasy Persuasion*. New York: Basic Books.
- Simmel, Georg. [1904] 1957. "Fashion." *American Journal of Sociology* 62:541–58.
- Singh, Supriya. 1999. "Electronic Money: Understanding Its Use to Increase the Effectiveness of Policy." *Telecommunications Policy* 23:753–73.
- Slater, Don. 1997. *Consumer Culture and Modernity*. Cambridge: Polity Press.
- Smelser, Neil J. 1963. *The Sociology of Economic Life*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Stephenson, Peter H. 1989. "Going to McDonald's in Leiden: Reflections on the Concept of Self and Society in the Netherlands." *Ethos* 17:226–47.
- Stillerman, Joel. 2004. "Gender, Class, and Generational Contexts for Consumption in Contemporary Chile." *Journal of Consumer Culture* 4:51–78.
- Swedberg, Richard. 2003. *Principles of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swiencicki, Mark A. 1999. "Consuming Brotherhood: Men's Culture, Style, and Recreation as Consumer Culture, 1880–1930." Pp. 207–40 in *Consumer Society in American History: A Reader*, ed. Lawrence B. Glickman. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Tebbutt, Melanie. 1983. *Making Ends Meet: Pawnbroking and Working-Class Credit*. New York: St. Martin's Press.
- Thaler, Richard H. 1991. *Quasi Rational Economics*. New York: Russell Sage Foundation.
- . 1999. "Mental Accounting Matters." *Journal of Behavioral Decision Making* 12:183–206.
- Tiersten, Lisa. 2001. *Marianne in the Market. Envisioning Consumer Society in Fin-de-Siècle France*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Tilly, Charles. 1990. "Transplanted Networks." Pp. 79–95 in *Immigration Reconsidered. History, Sociology, and Politics*, ed. Virginia Yans-McLaughlin. Oxford: Oxford University Press.
- Tilly, Chris, and Charles Tilly. 1998. *Work under Capitalism*. Boulder, Colo.: Westview.
- Turow, Joseph. 1997. *Breaking Up America: Advertisers and the New Media World*. Chicago: University of Chicago Press.
- Uzzi, Brian. 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42:35–67.
- Veblen, Thorstein. [1899] 1953. *The Theory of the Leisure Class*. New York: New American Library.
- Venkatesh, Alladi. 1995. "Ethnoconsumerism: A New Paradigm to Study Cultural and Cross-Cultural Consumer Behavior." Pp. 26–67 in *Marketing in a Multicultural World*, ed. Janeen Arnold Costa and Gary J. Bamossy. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Waller Meyers, Deborah. 1998. "Migrant Remittances to Latin America: Reviewing the Literature." Working paper, Tomás Rivera Policy Institute, May.

- <http://www.thedialogue.org/publications/meyers.html>. Retrieved February 5, 2002.
- Warde, Alan. 2000. "Eating Globally: Cultural Flows and the Spread of Ethnic Restaurants." Pp. 299-316 in *The Ends of Globalization*, ed. Don Kalb, Marco van der Land, Richard Staring, Bart van Steenberghe, and Nico Wilterdink. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Warde, Alan, and Lydia Martens. 2000. *Eating Out: Social Differentiation, Consumption, and Pleasure*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Waters, Mary. 1990. *Ethnic Options*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Watson, James L., ed. 1997. *Golden Arches East: McDonald's in East Asia*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Weatherill, Lorna. 1993. "The Meaning of Consumer Behavior in Late Seventeenth- and Early Eighteenth-Century England." Pp. 206-27 in *Consumption and the World of Goods*, ed. John Brewer and Roy Porter. London: Routledge.
- Weems, Robert E., Jr. 1994. "The Revolution Will Be Marketed: American Corporations and Black Consumers during the 1960s." *Radical History Review* 59:94-107.
- Weiss, Michael J. 1988. *The Clustering of America*. New York: Harper and Row.
- Wellman, Barry, and Caroline Haythornthwaite, eds. 2002. *The Internet in Everyday Life*. Oxford: Blackwell.
- White, Harrison C. 2002. *Markets from Networks. Socioeconomic Models of Production*. Princeton: Princeton University Press.
- Wuthnow, Robert. 1996. *Poor Richard's Principle*. Princeton: Princeton University Press.
- Yan, Yunxiang. 2000. "Of Hamburger and Social Space: Consuming McDonald's in Beijing." Pp. 201-25 in *The Consumer Revolution in Urban China*, ed. Deborah S. Davis. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Zelizer, Viviana A. 1998. "How Do We Know Whether a Monetary Transaction Is a Gift, an Entitlement, or a Payment?" Pp. 329-33 in *Economics, Values, and Organization*, ed. Avner Ben-Ner and Louis Putterman. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1999. "Multiple Markets, Multiple Cultures." Pp. 193-212 in *Diversity and Its Discontents: Cultural Conflict and Common Ground in Contemporary American Society*, ed. Neil J. Smelser and Jeffrey Alexander. Princeton: Princeton University Press.
- . 2001. "Economic Sociology." Pp. 4128-31 in vol. 6 of *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- . 2002a. "Kids and Commerce." *Childhood* 4: 375-96.
- . 2002b. "Enter Culture." Pp. 101-25 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Zukin, Sharon. 1991. *Landscapes of Power: From Detroit to Disney World*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 2003. *Point of Purchase: How Shopping Changed American Culture*. London: Routledge.



# 第 16 章 货币与信贷社会学\*

布鲁斯·G. 卡拉瑟斯  
(Bruce G. Carruthers)

谁拥有黄金谁就拥有了“要什么有什么”的魔力,这笔宝贵的财富使得他能够将自己的意愿强加于整个世界,甚至可以帮助灵魂到达天堂。

——Christopher Columbus

现代经济是以货币为特征的,但货币只得到了现代社会学的偶尔关注。货币在种族、性别或阶层间的不均衡分配是社会学家研究不平等问题的主要兴趣所在,但社会学家很少就货币本身进行研究。货币是通过在市场交易中的流通来发挥作用的:买方从卖方那里得到商品和服务,而同时卖方从买方那里获得货币,彼此交换得以平衡。个人贸易进入交换网络圈后导致了货币的流动。货币伴随了商品化和市场扩展的整个过程。在资本主义社会,从马克思、Simmel 到 David Harvey,这些理论家都认为现金交易渗透、腐蚀和以另外的方式改变着社会关系。简而言之,货币是社会变迁的一种动因。〔355〕

尽管信贷也渗透于市场交换中,但它的运作没有那么明显。事实上,在许多经济形式中,使用信贷的贸易多于使用现金的贸易。当商品和服务从卖方手中转到买方而买方又没有同时支付给卖方现金时,这种含有“不平衡”关系的信贷贸易就产生了。这时,卖方得到的不是现金而是买方对于日后偿还的许诺。信贷也包含生活中的货币交易。当贷方借给借方一笔钱,同时得到借方将来偿还的承诺时,信贷便发生了。因为信贷

包含了做出和接受承诺,所以很明显,信贷会涉及信任问题。

这里,我将描述货币与信贷之间的关系以及它们在支配经济贸易和社会关系中所扮演的角色;我也总结了有关货币方面的社会学文献并将其扩展到信贷方面,信贷问题也是一直被大多数学者所忽视的问题。货币和信贷的影响远远超出经济领域,同时这两者也会受一些非经济因素的影响。作为两种机制,它们直接与经济、政治、法律、不平等、文化以及其他一些社会学研究领域存在联系。许多相关问题都已经被马克斯·韦伯以及其后的 Talcott Parsons 探讨研究过。因此,我不打算从韦伯或 Parsons 已经研究过的主题入手来考察货币与信贷,也不想归纳他们的有关论述 (Swedberg 1998; Parsons 1982)。除了说明一下论证经济制度嵌入性的方法也被扩展到了货币领域中 (Granovetter 1985),我将不再重复回顾货币社会学的知识 (Blomert 2001; Keister 2002)。目前,关于货币的研究 (Baker 和 Jimerson 1992; Carruthers 和 Babb 1996; Dodd 1994; Ingham 1999; Zelizer 1989, 1994, 1996) 都重在证明社会因素是如何影响它的。

我将货币定义为:对价值一般化的、即时的以及可转让的合法声明。货币之所以重要是因为它掌控着资源。它有交换媒介以及积累和度量价值的功能。但是,这一定义需要前提条件。首先,这种声明的普遍性仅仅限于社会群体及其活动范围之内。货币在某一个地方(18 世纪西非的 cow-

rie shells)的运行不一定适用于其他地方(21世纪 Evanston, Illinois)。货币性声明也只用于一些存在价值的东西上(比如鞋子),而不会体现在其他事物上(比如爱)。其次,货币并不总是完全可分的或具有替代性的。最后,货币和信贷以及它们所适用的价值都是社会构建性的。在一个社会中所具有的价值也许在其他社会中被认为是毫无意义的。对货币这种对价值的声明由来已久,并依赖于自身的强化和集体的期待(Orlean 1992):一个人接受任意形式的代金物(tokens)代替货币是因为她相信其他人也会接受它。因此,货币就产生了信任问题。历史上,拥有至高无上统治权的政府都在货币传播和强化过程中扮演了一个关键角色。[356]

信贷则是对特定价值非一般化、延后的以及可变换转让的合法声明。信贷的非一般性来源于它依赖于一方对另一方的义务。一个特定的债权人对于一个特定的债务人具有要求权(claim): Sam 欠 Esther 的钱,但 Sam 和 Esther 之间的权利和义务仅限于两者之间而不具有普遍性。有时,这种要求权是可以被转让给第三方,但很多时候不能。随着信贷这种对特定价值的声明变得越来越容易被转让,它也变得越来越类似于货币了。信贷含有对债务的延迟请求性,所以,它受到未来不确定性的影响。政府常常使信贷的形式具体化并且帮助强化信贷的声明,但是很多时候信贷功能的行使超出了国家的控制范围。

我的定义强调了货币与信贷的区别,但它们之间也确实存在着交叉区域。随着信贷变得越来越一般化、一致化且易转让,它越来越接近于货币。没有严格的差异来区分这两种形式。无论是货币还是信贷都无法涵盖在一个特定社会中所认识到价值的全部合法声明。一些人会因为他们在社会网络中的地位而持有对某些东西的索求权。例如:父亲能对儿子持有索求权[所谓

的“个人财产”(wealth in persons)]。

## 货币

货币的使用极不平衡且存在分化。原则上,现代货币所具有的完全可替换性在实际使用中受到了限制。在 Mary Douglas 看来,货币和其他越过标准的任何社会客体一样是危险和肮脏的。对货币的限制不仅反映了关于其意义与适应性的文化规范(Zelizer 1994),也反映了一般商业和预算上的实务操作以及货币必须在政策许可的范围内流通的事实。当然,历史上,货币是独立于市场交换之外的。在中世纪的爱尔兰,人们用货币来履行自己的社会义务以及弥补过失,而并不将其用于市场交换(Gerriets 1985; Grierson 1977),并且那时很多市场交换是在不使用货币的条件下进行的(Spufford 1988, 17-18)。

货币的质地发生了明显的改变:以前,货币是由像银和金这样珍贵的物品来充当的,这是考虑到对货币可接受性的预期。正如美国内战结束,那些金银拥护者所认为的那样,黄金本身拥有“内在价值”(intrinsic value)(Carruthers 和 Babb 1996)。然而,现在货币变得日益“非物质化”和“虚拟化”(Evans 和 Schmalensee 1999, 25; Leyshon 和 Thrift 1997)。货币不再仅与硬币相联系,而是包含了电子账户或纸币等形式。因此,对于货币内在价值的声明已经失去意义[尽管金本位(gold-standard)的主张仍然存在]。而且,金融市场的自由化和整合化已经成为全球化的一个重要组成部分:用历史的标准来看,今天的国际货币流通不但数量庞大而且快捷迅速。这些发展威胁着货币与政治统治权之间的关系。

从马克思思考“金钱崇拜之谜”开始,货币和信贷已经有了显著的发展,这个发展过程逐渐被经济社会学家们所关注,其中一些发展引发了争

论。中东欧的经济变迁过程对货币和信贷体系的基础提出了质疑。许多国家非正式部门的蓬勃发展和非货币性交易的普遍化对论述货币优点的正统观点提出了挑战。持续的历史和比较性的学术研究也得出了许多全新并有价值的经验性研究成果。

### 货币的作用

货币通常被认为有三个作用:交换的媒介、价值的累计和计量的单位(Stiglitz 1993, 880-83)。因此,货币的产生使经济摆脱了物物交换的限制,这种物物交换依赖于交易双方对物品需要的“恰巧吻合”(double coincidence of needs):A有B需要的东西,B也正好有A需要的东西。货币能用于多方的交换。货币通过便利交换,使货币化经济中的参与者受益。功能化的货币具有足够稳定的价值,人们接受并持有货币以备未来所需。作为一种计量单位,货币可以用来进行比较和估计;它可以度量商品和服务的相对价值。货币可以度量人们的选择并促进理性决策制定(Espeland和Stevens 1998)。比如成本——收益的分析方法就从货币度量扩展到了公共政策的制定过程中。理想化的状态下,货币的出现和使用减少了交易成本,使交换便利,使人们能够累计价值,也使彼此间的瞬时交易得以达成,还为不同选择间的比较提供了一般衡量标准。

功能主义者对货币的讨论很少考察:货币是如何发挥上述作用的?如果有替代货币功能的另一选择存在,两者是否同等重要?这些功能的存在是否代表了货币的社会重要性?可以肯定,货币发挥了这些作用,但同时,货币还有其他作用值得探讨。大部分经济学家认为货币具有如此显而易见的优势,以至于它的存在显得不言自明(Jones 1976)。此外经济学家和社会学家等夸大了“现代”货币与“原始”货币的差别,并认可了

货币从“原始”到“现代”转变的进化发展观点(Guyer 1995, 1)。〔357〕

### 货币及意义

除了上述功能,货币还可以作为一种传递信息的符号(Hart 2000, 17)。特别是,通过限制和引导货币的流通,人们可以将其作为社会意义的承担者。我们不应该将货币的限制性流通解释为货币功能的失调而应该认识到这是某种特殊意义的产生。货币不仅是对资源的掌控而且是一种传递信息的方式。

Zelizer(1989, 1994, 1996)证明了对货币的限制将会如何影响社会界线的划分(Baker和Jimerison 1992; Webley和Lea 1993)。她通过描述一些社会关系影响现代货币的现象来批驳货币使社会关系破裂的观点。人们通过将货币限定到某些领域,肯定了货币在个体与群体、男性与女性、宗教与世俗之间存在着文化区别。限制货币意味着一些特定的交易受到了阻碍(Andre 1992),同时也意味着创造了不同的交换领域(Bohannan 1959; Ferguson 1992)。跨领域的交换存在道德上的问题,但是领域之间的断裂也创造了有差别价值,企业家们可以通过弥补结构洞来对这些价值加以利用(Barth 1976; Burt 1992)。因此受阻碍的交换和分隔的领域很少是静态的。这种动力影响着文化特征通过货币得以明晰的方式,甚至改变着文化本身的特点。

同质货币的差异性既存在于“现代社会”也存在于“传统社会”。通过为一些物品定价和拒绝为另一些物品定价(因为这些物品是无价商品),人们知道了不但有不同的价值,而且价值还存在不同的度。有时,价值具有相对的特质性(传家宝),但有时,也可以具有被整个共同体所认可的一致性(宗教制品、公共象征)。

阐述重要差别的方法之一就是货币化与

非货币化进行对比。另一种方法就是在货币本身中构建差异性特征。Zelizer 概括了人们将货币区分为不同性质种类的方法。一些美元被认为是“正义的”和“干净的”，而另一些被认为是“肮脏的”（Verdery 1995）。货币通过其来源（来源于一些特定活动中）或用途（用于特定的支出）被标记。家庭预算中就常常需要对钱做出标记，用于区分哪些钱是可以被替换的。对钱的用途进行区分反映了用以评价家庭活动、家庭成员的优先权和义务的家庭规则和文化规范。例如，人们常常就认为奖金、赠金、意外所得或小费不同于一般工资。“挣的钱”使用时在心理上会有所节制，这也正是非劳动所得缺乏的特点。因此，这样的钱常常被随意花掉。家庭成员也可以留一部分钱作为随意使用的钱（零用钱）。历史上，一个家庭中妇女的工资所得被看做是不同于男性的（Zelizer 1994, 27）。这些货币意义的多样性使其更具人类学的特性（Dupre 1995）。

货币在使用中可能会尽力回避其某种特定的内涵。在亲密的浪漫关系中，男性和女性都会在对方身上花钱，但没有任何一方（尤其是男性）是想通过钱来“买”这种男女之间的性关系（Zelizer 2002）。在现代美国，一个男人可以通过花费一大笔钱（晚餐、花等）来宴请一位女性，并期望与她发生性关系。如果这位女性欣赏这种“慷慨的”待遇，她也可能同意对方的性要求。但以上两个例子都与卖淫的行为不同，尽管花出的钱和发生性关系的结果可能是一样的。<sup>①</sup>更为常见的情况是，因为现金隐含了社会距离和匿名性，所以不适合于进行某些互动（Clark 1990, 33, 69; Prasad 1999）。

个体和家庭并不是唯一做出这种区分的主体。组织中的财政预算也会做出区分，划定类别。预算项目拥有不同的流动性类别，将最具替换性的资源归入最具流动性的预算类别中（Stinch-

combe 2001, 126 - 27）。货币的分门别类反映了对机构及其员工的政治义务和政治优先权，货币一旦归于不同类别的预算后，就会被加以区分地使用。州政府有时会将“不干净”来源中获得的税收用于投资一些“干净”的活动来达到洗钱的目的。用从烟、酒中扣除的“罪孽税”来支持类似于公共教育的项目，部分原因是因为这些收入带有一定政治意义上的争议，而这种争议需要被处理。

一般而言，货币的意义和使用是根据它如何被分类来改变的。种类的划分区分了同质货币间的差异。这种不同分类和意义的产生源于货币是如何流通的：从哪里来，又流向何方（Carruthers 和 Espeland 1998）。<sup>②</sup>在流通过程中，货币使得本来不同的活动和情境在社会意义上彼此靠近。不同的甚至是矛盾的文化意义之间因货币而发生联系。这种文化的间接影响对那些货币使用者提出了语义理解上的挑战。这些产生货币的活动在其社会认可性上存在差异，这也影响和导致了现金的流动。〔358〕

除了作为交换的媒介、价值的累计以及计量的单位，货币还被认为是意义传递的一种令人惊奇的微妙工具。货币既可以作为经济工具也可以作为符号工具，但是这两种工具的特性却是相互冲突的。从某种程度上讲，货币在经济中能更好地行使其功能，因为它确实具有同一性和可替换性。但是，货币在用于传达信息、显示地位以及赋予重要社会价值时，人们又认为它的可替换性没有那么强。不论通过什么方法，这种矛盾的状态都无法获得最终的解决。

## 货币及其衡量

作为计量的单位，货币成为一种测量的工具。货币和量之间的关系是如此的明显以至于研究者们往往忽视货币的社会层面（可以参见 Crump



1978)。正如马克思所写:“货币代表了相同数额、相等质和量的价值。因此,货币成为一种普遍衡量价值的工具。”(1976,188)有了货币价值,质的差异也就转化为了量的差异(Cooley 1913)。在定量测量中引入数字,使得数字之间的关系反映了测量对象之间的关系。因此,如果我们测量对象A有10个测量单位,B有15个相等的测量单位,那我们比较10与15就能得出A与B的关系( $15 \neq 10$ , B不同于A;  $15 > 10$ , B比A大;  $15 - 10 = 5$ , B比A大5个单位)。定量测量意味着客观性和精确性,这其中也包含了货币价值的评价(Wise 1995,1)。市场价格表现得比其他价值的测量更加客观。

市场交换给物品标定定价,扮演着一种测量的角色(Mintz 1961)。因此,市场的扩展也就扩大了量化(Porter 1995,91),尽管这个过程是不平均的,同时也被其他因素所影响。Crosby(1997,31)指出了在时间的量化中宗教的重要性,Alder(1995)将米制测量系统的发明与法国发展其经济理性化水平为目的的国家建设联系在一起。Hadden(1994,114,137,160)认为早期现代贸易有助于发展那些被科学家运用于自然界的数学模型(同时参见Kaye 1998)。

为了有一定的影响力,量化的信息需要有能够接受它的受众。学者们已经记下了计算能力在英国和美国的发展情况(Hacking 1990; Thomas 1987; Cohen 1982),并发现商人是其中最具计算能力的。诸如阿拉伯数字取代罗马数字等历史事件影响了整个计算水平(Menninger 1969,287-294)。现代消费者的数字技能说明了数学的发展状况以及其实用层面(Lave 1988)。Ferreira(1997)发现随着市场将算术带入巴西,他们遭遇了对固有的关于价值与相等性观念的冲击。计算能力不强的人在面对诸多复杂量化信息时有可能“模糊不清”,转而依赖拇指计算以及其他一

些原始的计量方法。

Porter(1995)认为数字是一种用于控制的交流形式。因此,量化既关心介入也关心描述。数字是在“机械学的客观性”背景下被使用的;以规则为基础的决定取代了个人决策并将主观决定的自由降到了最低。有了量化的信息,决策的制定就少了主观性或武断性。当然这种现象的出现要取决于受众。Porter论述道,在外部受众看来具有高度限制的规则在内部人员看来其实是非常灵活的。就会计来说,一般外人认为,会计师所受的限制是很多的(尽管现在的一些丑闻使他们的形象大跌),但实际上他们所受的规则限制比想象的要少得多。然而通常情况下,对货币价值的依赖会使量化信息得到扩展,并使决策显得更加真实与客观。货币化将地方贸易置于更大的交换网络圈中,同时也使其受到更遥远的经济影响。〔359〕

与市场交换的贴近使量化测量更为便捷。相反,多种类的或尚未标准化的货币却使量化测量更加困难。正如Woodruff所指出的(1999,162),20世纪90年代,俄罗斯经济使用了多种有缺陷的可兑换货币。这削弱了西方评估者对俄罗斯公司的评估能力。而且,出现了价值工具无法评测市场交换的状况。破产时资产的评估、多部门公司内部的价值转移以及对公共政策的成本—收益的分析都面临测量难题。由于利益的冲突和结算规则的习惯化特性,“创造性诠释”(creative interpretation)的可能性很高。许多会计看起来是遵照经济价值测量的规定标准来工作的,但事实上却并非如此(Miller 1994)。结算规则不可避免地给了会计弹性空间,于是会计在处理数字时可以很灵活(Baskin和Miranti 1997,228,259)。Briloff(1972,39)展示了不同的存货账目规则(LIFO vs. FIFO)是如何改变收益的。当公司认识到收益问题后,他们就有可能在做报表时篡改他们的利润(Briloff 1972,163)。公司常常将收益曲

线变得平滑,使其看起来更具预测性(Baskin 和 Miranti 1997,191)。美国结算规则中有一块模糊的领域,这个领域在储蓄贷款危机中常被利用(Calavita, Pontell 和 Tillman 1997,57),同时目前的财政丑闻(Enron, WorldCom 等)也显示了公司和其审计人员在篡改伪造账目信息时是何等的容易。

结算规则的多重系统进一步增加了不透明性。19世纪出现的成本结算深入到大公司内部来测量其交易状况(Chandler 和 Daems 1979; Yates 1989,8-9)。如今,商学院通过成本、财政、管理经营和国际结算(仅列举一小部分)等课程来培养学生。每一种都包含了处理量化信息的不同规则。而且,在资本主义国家里还存在许多的规则系统。例如,传统经济选择的西方结算标准至少有3个选择:GAAP(一般被接受的结算标准)、IAS(国际结算标准)以及欧盟的结算标准。

货币评估和量的测量之间的联系使得前者有了一个客观、中立和精确的评估模型形象。货币价值的衡量需要一个复杂的测量过程,而这一过程又是在一系列规则中进行的。理想状态中的评估与Porter所讨论的无趣的、机械化的客观性类似,但事实上,规则常常是模糊而不全面的,且无法预防许多受利益驱使的“创造性诠释”的出现。货币有许多与其他价值形式形成鲜明对比的价值评估方式(Anderson 1993,10,144-45)。从这方面来看,现代货币是一种单一、简化、单维度的评估方式。货币可能还无法从社会关系中分离出来,但是它可以通过种种复杂的方法,使计量得到长足的发展。

## 货币和政治

货币、法律和政治之间的联系紧密由来已久,并且这种联系强调了货币的政治用途。国家和最高统治者使用货币来实现他们自己的目的。

其他制造货币的机构或组织(如银行)通常受政府的调控,并对政府负责。事实上,货币是政治统治的公共象征(Helleiner 1998; McNamara 1998,2)。

正因为货币掌控资源,所以它被用来对各行政区、经济和人口进行政治控制。非洲大陆撒哈拉沙漠以南的一些地方存在着自己独特的货币体系,诸如英国的殖民力量曾试图取代这种货币体系(Lovejoy 1974; Hogendorn 和 Johnson 1986,150)。这种取代殖民国货币体系的政策目的在于将殖民地整合到宗主国的经济中,将殖民地作为劳动力和原材料的供应地以及成品的销售市场。宗主国政府还要求只能以现金的形式来缴纳税款。这些税款义务使得本地人被迫纳入宗主国政府的货币体系以赚取足够的钱去支付房租、人头税等费用(Arhin 1976; Falola 1995; Shipton 1989)。因此,税收产生了工薪劳动者,也同样产生了收益。

因为价格确定了商品和服务的市场价值,所以价格的确定是一个分配过程。价格通过决定卖者接受多少、买者付多少来达成交易,在这个过程中便产生了贸易的胜者和败者。即便交换双方你情我愿,也或多或少臬入了当事人的偏好。因为存在分配标准的不同,价格确定的方法也会在“如何使它看起来更具明确的政治性”上不同。市场价格和执行价格之间存在着巨大的差异。前者无政治意义,而后者(不论是由公司调整价格还是政府集中调控价格)看起来更具明确的政治性。事实上,如果没有“市场力量”(market forces)提供政治掩护,苏联政府将不得不处理这一事实:即政府是如何设定了这些明显压迫着其公民的价格(Berliner 1950)。〔360〕

一定程度上,标准化的货币减少了交易成本并增加了交换行为的发生,政府也从中获益:更多的经济活动扩大了税收基础并增加了收益(Levi

1989; Spruyt 1994, 161-63)。一个垄断货币供应的统治者也能享受铸造货币中利差的好处。历史上,完全垄断很少(参见 Martin 1977; Timberlake 1981, 在 19 世纪的美国),但是,即使存在多种货币同时发行,国家也能利用货币供应来获得他们的财政收益。例如,在美国内战时期,联邦政府取消了金本位制而使用不能兑换外汇的纸币[美钞 (greenbacks)]来满足国家的内需 (Bensel 1990; 14, 152, 162; Carruthers 和 Babb 1996, 1561-64)。那个时候,大部分纸币是由国家特许 (state-chartered) 的私人银行发行的 (在 1913 年之前,没有联邦储备银行存在),但是,联邦政府仍然能操控货币供应以实现它的财政收益。1863 年,国家银行法命令建立联邦特许银行,而这种银行票据的背面将带有政府债券 (bonds) 的标识。(Unger 1964, 15-18) 为了发行票据 (如制造纸币),这些银行不得不通过购买政府债券来借钱给政府。政府对州许可建立的银行票据征税用以刺激国家银行的合并 (James 1978, 25)。因此,北方政府间接使用私自发行的货币来弥补赤字。

如果货币体系能增加国家收入和支出,它也能约束公共政策。从这个方面来看,货币标准的选择被认为是意义重大的。1870 年左右,有三种货币标准存在:金本位制 (英国、巴西、澳大利亚),银本位制 (墨西哥、亚洲国家、荷兰、德意志国家) 以及 (金银) 复本位制 (美国、法国、意大利、比利时)。到 1880 年,大多数工业国家采取了金本位制,其准备工作一直持续到第一次世界大战爆发。转向金本位制是在战争、国内政策、贸易以及关系网外的偶然中发生的 (Flandreau 1996)。金本位制的操作就像一套货币规则:政府根据黄金来定义货币的价值量,并保持货币在价格上的兑换率 (Bordo 1995)。国家之间的贸易不平等导致国际黄金的“自动”流动,这使得国内货币市场和利率在不平等贸易中得以重新调整。中央银

行的主要目标是保护国内货币并稳定兑换比率 (Bloomfield 1959, 23)。因为在金本位制下,中央银行的政策目标并不在于保持宏观经济的稳定、经济增长和失业状况的改善,所以采用金本位制妨碍了政策选择的余地,包括更多积极的、干涉主义的经济项目,这些经济项目与 Keynes 主义的赤字扩张相联系。<sup>③</sup>

尽管金本位制不再切实可行,但欧洲各国目前决定形成的欧洲货币体系,意味着更多的货币政策融合,同时使各国拥有更少的自主决定权。就目前而言,欧洲各成员国继续实行独立的宏观经济政策虽然并非完全没有可能,但是也十分困难 (McNamara 1998)。与金本位制一样,货币体系的选择是明显带有政治色彩的。

最近,在俄罗斯发生的金融事件说明了国家政权、公共政策和货币之间的紧密联系。正如 Woodruff (1999) 所言,转型时期的俄罗斯政府试图但却没能建立货币垄断。物物交换还很常见,私人货币、“准”货币伴随着政府发行的货币一起流通。一种单一、全国性的货币试图帮助形成一个整合统一的俄罗斯国家 (Woodruff 1999, 5),但是中央政府却无法压制其他种类货币的使用 (Woodruff 1999, 92)。另一前苏维埃政府发行它们自己的货币以此作为政治独立的证明,这导致了前苏联货币种类的激增 (Johnson 2000, 91)。

货币是一种有力但相对迟钝的政治工具。它是建立国内市场的重要基石,并帮助将不同地区整合为单一、相互依赖和完整的共同体。货币影响国家的财政收益,尽管它支持国家政策但有时货币体系也会起限制作用。货币成为国家利益的标志,作为一种显而易见、无处不在的政治主权象征而存在。

## 货币制造

尽管官方当局是最重要的货币制造者,但它

们并未垄断它。使用中的货币有许多种类,并不仅仅只有官方货币。很多时候,当权者代表私人团体制造货币以此作为官方货币的补充(Hurst 1973,77)。例如,活期存款类似于货币,尽管在使用时需要持有人提出请求,但活期存款也能更换持有人(Copeland 1981)。银行发行它们自己的票据,同时也通过贷款来增加货币的供应量。如今,信用卡的出现提供了另一种支付方式。许多信用卡的形式是非常接近货币的。Hoagland (2002,160)提道,在北英联邦的哥伦比亚,农民和零售店店主的交易的不平衡问题可以由零售店店主以发行的票据进行结算以弥补差额的方式来解决。依赖零售店店主的声誉,这种本地票据的流通就像货币一样,也被第三方用来结算他们的交易(参见 Sylla 1976)。[361]

货币的制造需要遵循一个基本的规范模式。最关键的是:“铸造工作”(minting work)(Carruther 和 Stinchcombe 1999,366)需要建立“自我满足”(self-fulfilling)的预期以使货币能够发生作用。使用者必须信任货币,这种信任建立在别人看待货币的理念上。这些预期的实现依赖于特定的受众,并能通过种种方法使其稳定。例如,货币的制造者面对相信珍贵金属价值的使用者时,就需要发行包含一定比例金属质地的硬币。只有这样,制造者才能预期其他人会接受这种货币。金属货币的拥护者可能会拒绝纸币或今天一些非物质形式的异形货币。不幸的是,对于珍贵金属货币的期望使得货币与许多偶然事件相连。例如,罗马的货币供应依赖于帝国区域之外贸易的平衡、煤矿产量、征战和所获的战利品(Howgego 1992)以及19世纪经济发展中金银发现所带来的影响力(Hurst 1973,67)。现在欧盟并不担心黄金价值的变动,但是欧元的发行者却很小心地使欧元看起来像货币,重视它的外形和图像。而且,欧盟试图确保不发行过多的欧元,以

使人们不至于担心通货膨胀。

受众可能有某种强烈的预先倾向去支持特定种类的货币,同时希望这些标准(围绕这些标准期望得以制度化)能够持久。查理大帝规定1英镑等于20先令、240便士。这种货币单位,有其特定的换算划分,从18世纪一直沿用到20世纪,这也归功于英帝国在世界范围内的扩展(Miskimin 1967)。然而,对价值的信念和对货币所产生的预期无法用石头来塑造。许多美钞时代的政治言论也是以美国公众易变的货币期望为内容的(Carruthers 和 Babb 1996)。

政府制造的货币具有法定货币的地位。通过许可,政府能使一种特定的货币具有代币权力,满足法律、公共和私人的债务需要(Hurst 1973,44)。因此,如果债务人已经用法律许可的货币偿还债务,那么,债权人就不能再向债务人索要债务(David 1986)。当然,法定货币的权利也会受限制,那即是当债权人与债务人使用超出法律范围或非正式手段进行交易的时候。而且,货币使用者的意愿也可能与政府对已获许可的货币赋予价值的期望相违背。尽管美国政府将美钞作为法定货币,但许多英国供应商拒绝接受美钞,坚持要用黄金来进行偿付。法定货币的限制反映在美钞兑换黄金的过程中,100美元价值的美钞,从1862年2月的96.60美元价值量降到了1964年7月的35.09美元价值量(Mitchell 1908,6)。

最后需要关注的是标准化问题。要想具有完全的可替换性,所有的货币单位就必须统一,而且它们的价值量要容易测量。完全的标准化意味着货币单位只依据量来改变而非依据质来改变。在早期,铸币的物理标准是需要解决的主要问题。一定铸造技术条件下,铸币师会适当限制每枚铸币价值含金量的误差范围,但是随着使用者总是偷偷从每枚硬币上攫取微量的贵金属,铸币削损就成为主要的问题。同时,发行者自己有时也会



往硬币中掺假(这是导致通货膨胀的一个策略)。因此,金属货币的历史发展常常是缓慢并持续退化的,且不时因货币重铸而中止。

对于纸币,标准化的工作就大大不同了。美国南北战争前,美国钞票的不同不是因为存在不同的货币单位(所有的货币单位已被命名),而是因为它们真正价值因不同发行商而不同。有偿付能力的银行发行的一美元钞票比没有偿付能力的银行发行的一美元更值钱。由于各州管理标准不一,对于“无偿付能力”的判断又因司法判定的不同而变化着。Gorton(1996)讨论过人们如何管理非标准化的货币,他认为较好的解决方法是确立一套更完善的标准化规范系统。国家银行法案通过建立更统一的发行银行来发行更统一的货币(国家银行遵从同一套规章制度,参见 Hurst 1973, 64; Sharkey 1959, 29)。而且,美国联邦储备系统也能使得货币更加一致。〔362〕

然而另一种标准化的模式伴随着电子货币产生。为了使支付卡的使用更加有效,电子货币的推行者不得不建立一套精密的组织结构系统来配合处理发行银行的各种信息、信用限制以及成千上万的个体持卡者的费用支出状况。这种信息结构使得商家能够将花旗银行(Citibank)发行的信用卡与 Skokie 市第一国家银行(the First National Bank of Skokie)发行的信用卡进行等同使用。为了实现成千上万发行者、商家和持卡人之间的平等,信用卡的推行者不得不慎重考虑网络结构的外在性(Evans 和 Schmalensee 1999, 65, 149)。持卡人要持有特定的卡,他们需要相信这是能被众多商家所接受的。商家要接受特定的卡,他们也需要相信这是能被众多消费者所使用的。因为开始既没有持卡者也没有愿意接受卡的商家,所以信用卡的推行者需要进行一种“期待引导”来创造这种“自我满足”(self-fulfilling)的信念。

## 货币与物物交换

非市场的交换或特殊估价形式的存在可以排除货币,但有时在日常交换中货币也无法使用。在这种情况下,人们通过物物交换或信贷来完成他们的交换。标准的经济学观点认为货币的使用优于物物交换(Banerjee 和 Maskin 1996; Stiglitz 1993),但货币发明后,原始的物物交换似乎能比货币更好地发挥作用。然而,学者们认为货币和物物交换是能够并存的(Barnes 和 Barnes 1989; Hendley 1999; Humphrey 1985),而且从物物交换到货币没有简单或必需的转化。

经济参与者有时使用物物交换作为一种隐蔽的交换形式。货币使交换便捷,但也使政府对交易量的测量变得容易。使用现金交易很容易被税收机构觉察。企业总是希望避免税收或采用能掩盖它们交易活动的手段,而物物交换正好能满足这种需要。希望获得税前全部收益的个体就会采用非现金的交易方式,同时有效地进入非正式经济活动中(Nove 1989, 51)。

物物交换在现代俄罗斯和其他一些转型经济国家中很普遍(Carlin 等 2000; Johnson 2000, 163)。一些企业因其贸易伙伴不具清偿能力或是为了逃避税务而使用物物交换(Hendley 2001, 30; Johnson 2000, 107)。物物交换保证了企业不受因破产而强加的法律限制(例如,债权人有权占有债务人的银行账户)。Humphrey(1985)宣称物物交换在信息丰富的交易环境中发挥着更好的作用,因为在这种环境中交易双方都彼此了解。

## 信贷

信贷与货币没有明确的界限。两者都蕴含了对价值的合法声明并且都便利了交换。而且,尽

管两者方式不同,但都使信任得到了发展。当无法用货币当面经手交换时可以使用信贷帮助交易完成。因此,信贷代替货币,发挥着完成交易的作用(Inikori 1990)。历史上,货币是无法满足所有交易任务的。所以,在很大一部分交换中,人们开始使用信贷(Anderson 1970; Balleisen 2001, 28, 44; Hoppit 1987, 133 - 34; Earle 1989, 115; McIntosh 1989; Nightingale 1990; Parker 1973, 9; Thorp 1991)。

和货币一样,信贷也掌控着资源,所以获得信贷的不平等也可以被视为一种社会不平等的重要暗示(抵押借贷歧视,参见 Yinger 1995; Ladd 1998; Munnell 等 1996)。一种观点认为对信贷的控制是经济和社会权力的基础,这种看法使得资本主义经济中讨论有关银行权力和中心地位的文献大量涌现出来(Keister 2002)。

当一方借钱给另一方或当一方卖东西给另一方而另一方推迟付款时,信贷就产生了。(贸易或消费信贷)信贷包含跨时交易(intertemporal exchange),最常见的情形是,一方在时间 1 完成交易义务,而第二方在时间 2 履行交易义务,在时间 2 到达之前,第二方(债务人)都是对第一方(债权人)负债的。债务的数量就是债权人在时间 1 给债务人的任何形式物品的价值量大小。

要发展信贷,贷方必须信任借方在将来是会还款的。和货币不同,信贷所产生的信任问题是非常具体的。对于货币,交易双方都信任它;他们必须相信其接受的货币是在短期内具有稳定购买力的官方货币。当人们信任货币并将其作为一种机制时,货币的作用才会有效。货币的制造者做了许多事情来使货币值得信任,只要信任问题得到解决,货币问题一般也就得到了解决。然而,对于信贷,债权人在一个特定的时间点不得不信任债务人:她会在一年内还款吗?信贷中的信任问题无法得到完全解决的原因是它产生于

特定的借贷双方关系之外。〔363〕

Heimer(2001)认为信任有两个特点:脆弱性和不确定性。对于 B 的行为, A 是脆弱的,并且 A 不能确定 B 将会采取怎样的行动。A 能相信 B 吗? 如果 A 借钱给 B,就意味着 A 相信 B 会还款。但因为 B 的偿还是发生在未来的,而且 A 无法确定 B 在未来的行为,所以 A 根据贷款的数量承担了相应的风险。信贷市场中信息不对等现象已经在信息经济学中得到了分析(Stiglitz 2000)。人们通过降低脆弱性或不确定性或同时减弱两者来处理信用状况。人们试图削弱对他人信任与自身利益间的联系(减弱他们自身信息的暴露)或尽量多了解对方未来的行为来信任对方。

这些策略主要是针对信贷的,可以在个体、集体或制度层面施行(Guinnane 2001)。例如,按照可靠的商业法规定,贷方可以因贷款而获得抵押担保品,如果借方拖欠贷款不还,贷方有权利依法占有借方资产。通过抵押担保品的实施可以减少贷方的损失,降低贷方的脆弱性,贷方在放款之前也可以收集信息,目的在于判别借方是否值得信任。通过收集信息,贷方着力观察借方的偿还能力与还款意愿。

信贷和货币一样历史悠久(Cohen 1992; Lopez 和 Raymond 1990),尽管近千年来,信任脆弱性和不确定性问题的存在使债权人倍感烦恼,但是解决方法也总是层出不穷。信贷依赖几个因素:贷方、借方、两者间正式的合同关系和非正式的社会关系、中介、第三方关系网络以及商业法框架。这些因素有时会系统性地共同改变。例如,有疑问的合同法会迫使贷方通过其他手段来保障自己的款项得到偿还。在缺乏可靠法律体系保障下,贷方放贷会主要依赖非正式的社会关系或中介人来确认和增强借方的可信任程度。

### 借方(债务人)

贷方在决定借方能否被信任时,应主要关注影响借方偿还意愿和能力方面的特质。历史上看来,这方面的信息往往难以被收集。但历史上人们对于偿还意愿的关注多于对偿还能力的关注。如果借方有能力来偿还,他/她是否会这样做?借方是否会信守他/她的承诺?在18和19世纪,这一问题几乎完全通过借方的声誉状况来解决(Defoe[1726]1987; Earling 1890; Grassby 1995, 299-300; Hilkey 1997; Hoppit 1987, 164; Prendergast 1906, 93),这一特质一直是贷方决定贷款与否时考虑的重要问题。信任问题已经被转化为个人的道德品质问题和贷方如何辨别好品质的外在表现问题了。对品质的评价不可避免地会掺杂通俗心理学、刻板归因和以貌取人的影响。考虑到这种认识的重要性,借方也发现他们必须表现出这种好品质的典型特征(Burley 1987; Lynd 和 Lynd 1929, 47)。

贷方也同样担心借方的偿还能力。借方是否有偿还能力?借方的资金状况是否足够偿还债务?几个世纪以来,这些难题都无法解决,因为缺乏可靠的财务信息(Olegario 1998, 177),甚至借方在核算他们自己的盈利能力时也会存在困难(Carruthers 和 Espeland 1991)。但是,随着会计核算标准、管理的强制实施、对不良事实揭发的要求以及对个人或公司信誉等级评价的出现使得贷方更容易了解借方的财务状况(Balleisen 2001, 146-51; Cantor 和 Packer 1995; Kerwer 2001; Leyshon 和 Thrift 1999; Madison 1974; Pixley 1999; Santiso 1999; Treacy 1998)。这些信息基础转化成为贷方对借方的认识。<sup>④</sup>然而,近日美国的财政丑闻事件(如 Enron, worldcom 和 Qwest)表明,没有任何的管理框架、专业评定设备以及会计核算规则能够彻底避免财务破坏或造假。

借方如何使用贷款反映了他们的偿还意愿与能力?一旦进行贸易或使用信贷来购买某种特定的商品,就会很清楚贷款的用处。在另外一些情况中,将钱用于流通(如投资工厂)的贷款者比将钱用于消费的贷款者更具偿付能力。比起没有规划的公司,银行更倾向于把钱贷给有良好业务规划的公司。对于单个的贷款人,钱的不同用处反映并影响着借方的责任感。有人为一些无意义的目的贷款,比如借钱赌博,这样的人就显然没有那些借钱以筹备女儿婚礼的人更具承担债务的责任感。[364]

根据借方是个体还是组织,贷方评估其偿还能力和偿还意愿的方式不同。客户财政状况只涉及个体,但公司财政则是与众多大企业相关的(Perrow 2002)。公司具有“法律人格”(personality)(有权拥有资产、能够签订合同等),但是它们却没有心理人格,也就是说,无法预先像个人那样做出信守承诺的保证。因此,评估公司的还款意愿是一个难题,贷方也无法评测一个公司的“道德特性”。然而,贷方可以评估该公司最高领导层的个人品质(Standard 和 Poor's 2000, 19-22)。公开贸易的公司必须被各种文件记录同时公开贸易所需的自身信息,因此贷方评估借方偿还能力的水平得以提高。这些规范和信息通过司法手段发生改变,同时也产生了众多公共信息(Sylla 和 Smith 1995)。拥有“主动权”的借方给贷方带来一些评估上的难题,这也加大了达成贷款协议的难度(Eaton 1993)。尽管这过程是复杂的,但公共借贷在许多金融机制和金融机构的发展推动下已经成为了一股强有力的力量(Carruthers 1996; Weir 1989)(或者说这种复杂性是导致这股力量的原因)。

### 贷方(债权人)

信贷依赖于谁提供信贷以及出于何种目

的。一些贷方必须借出,但是可以选择谁作为借贷的对象呢?例如美国独立前的殖民时期,零售商为了售卖不得不对顾客提供信贷(Rosen 1997, 41)。在货币不足的情况下,坚持收取现金只会让自己几乎没有销售额。对顾客的信贷业务对于大多数像 Marshall Field 的零售商来说是很重要的(Twyman 1954, 7, 129)。贷款分期偿付的制度化是消费经济中的伟大金融创新之一(Gelpi 和 Julien-Labruyère 2000; Lynn 1957; Olney 1999)。如今,对顾客信贷业务的拓展仍然是销售中一个重要部分。卖方尽量避免缺乏信用价值的买方,而公司过急的销售行为也许是出于对潜在客户群信用价值的过度乐观。

慈善贷方有着另一种目标。James (1948) 讨论了英国慈善贷款是如何资助穷人而非为了获得收益的。慈善组织的建立往往是用于和其他那些赢利目的不强的贷方相竞争。在 11 世纪,慈善组织和其他宗教机构是基金的重要来源。意大利文艺复兴时期的慈善思想也使穷人免受高利贷者的剥削(Parker 1973, 12)。19 世纪美国建立的许多救助性银行(Alter, Goldin 和 Rotella 1994)和 20 世纪早期类似组织(信用合作和扶助贷款组织)的建立都带有慈善目的(Ham 和 Robinson 1923)。慈善的贷方更少关注盈利而更多考虑借方确实需要得到帮助。

慈善性质的贷款可能最明显地表现了非经济目的而塑造信贷的例子,但非经济动机往往显得更为普遍。Muldrew (1998) 认为“道德经济”在早期现代英国的地方信贷市场上盛行。信贷代表了一种展示友谊价值的机会,而利益在文化上被认为是不恰当的(Davis 2000)。在同一时期,西马塞诸塞应用了两大交换的规则。对于地方信贷交易,社区成员因为集体认同感而减弱了他们对获利的欲望,而这种集体认同感强调了交易中的合作与非正式化。而对于异地交易,人们则

坚持相对正式、对抗性的以及以自我利益为核心的贸易逻辑(Clark 1990, 27, 30 - 31, 35 - 37; see Breen 1985, 93; Konig 1979, 82, 84)。

借贷的发生有时出于政治原因:奖赏追随者、建立人际关系网络或者拉取选民。出于政治目的的贷方不担心贷款的不确定性或脆弱性:在沙皇俄国,统治者试图建立农村信用合作社来培养独立、政治保守的农民(Baker 1977)。这种尝试失败了,但是目标却具有十分明显的政治性和经济性。依 Flam (1985) 所述,在 20 世纪初期新泽西州,获得抵押的贷方用他们在房地产市场中的贷款来破坏丝织品磨坊工人的权力。在解放后的南方地区,农场主利用信贷控制着一批自由的黑人劳动力。新抵押法承认地主作为贷方对佃农的收益分成具有严厉、残酷的权威力量(Woodman 1995, 39, 65, 114)。类似的,巴哈马的掌权精英也可以利用信贷体系来控制劳动力(Johnson 1986)。<sup>⑤</sup> Jordan 发现殖民时期的墨西哥,教会机构的抵押贷款实际上是为了培养一批地方精英(Jordan 1993, 61 - 62)。〔365〕

## 正式的借贷关系

债权人与债务人之间的借款合同为将来贷款的偿还提供了保证:如果债务人违约拖欠,债权人可以使用法律来保证贷款得到偿还。很明显,合同的有效性取决于一个具有可预见性的法律体系(韦伯 1987, 1095; 1981, 276 - 77)。随着商业法的发展,贷款合同的效验性和复杂性开始加强,信贷也开始逐步踏上“正规化”(formalization)这条没有尽头的道路(Winn 1994)。18 世纪的商人只需写个简单的借据就可以得到贷款,同时在 19 世纪 30 年代,第一批铁路的修建出售公债时也只要 3 页纸的债券契约书(Rjodgers 1965, 552 - 55)。然而,到了 19 世纪末期,美国铁路的债券契约书竟长达 300 页。



贷款合同遵循一些严格定义的形式,其中一些自古就有。例如,现代抵押赋予了贷方对借方财产所有权这一附带权利。如果借方违约,贷方可以实施这些权利。抵押担保品减少了贷方贷款的脆弱性并强化了借方的还款意愿。在欧洲,抵押合同至少可以追溯到12世纪(Barton 1967; Berman 1982),尽管有些方面不同于现代抵押,如贷方可以持有抵押担保品直到借方还款为止。<sup>⑥</sup>随着抵押的发展,以财产担保债务的形式从不动产抵押转变为可动产抵押(质押),而现在还可以以借方将来的所获财产作抵押(浮动抵押;参见Reeder 1973)。<sup>⑦</sup>另一种古代合同形式是“康孟达”(commenda),一种合伙人共同分担债务的合同形式(韦伯 1981)。在中世纪早期,这些合同形式有利于远距离贸易的开展以及明确借贷双方的权利和义务(the commendator and tractator;参见Pryor 1977; Udovitch 1962)。<sup>⑧</sup>

现代贷款合同中的其他要素也可以用来应对脆弱性与不确定性并试图解决信用问题。“限制性”和“保护性”契约对借方的行为作了限定,目的在于增加借方还款的可能性,借方也时常被要求向贷方提供信息。例如,一些契约限制借方的投资或贷款总额,其他一些契约要求提供财务报表和阶段性达标报告(Calomiris 和 Ramirez 1996; Smith 和 Warner 1979)。另一些契约通过标识货币来限制其可替换性。这些债务的附加条件确保货币仅仅用于贷方同意的事项中。另外,贷方可以将一些条款细化(贷款数额、贷款期限、利息率等等)来设定他们即将面临的脆弱性和不确定性(当然,风险更高,利率也更高)。<sup>⑨</sup>

随着英美法律体系的发展,信贷贸易已经越来越受到正式合同的规范。例如,殖民时期的纽约,人们非常频繁地通过法庭来追债,以至于国内诉讼率直线上升(Rosen 1997, 83, 85)。Mann (1987, 27-28)发现,在康涅狄格州,正式的书面

债务文书逐渐取代了非正式的账面债务。当然,非正规的贷款一直存在,但是随着法律体系的完善,借贷双方不再重视使用非正式手段来确保贷款。学者们观察到,在现代俄罗斯,信贷中的非正式关系占有重要地位,他们将这种现象的出现归因为法律体系的低度发展(Kali 2001, 211)。即使商业法看上去制定得非常完善,具体执行中仍会出现很多不如意的现象。

法律的演变导致了谈判的出现,这是使债务更像货币的一个重要特征。在传统的不成文法中,债务是不能被转让给第三方的(Carruthers 1996, 127-31; Cook 1916)。仅仅只有最初的债权人才能实施对债务的要求权。因此,除了坚持要求权,债权人对债务的偿还无能为力。然而,通过谈判手段,最初的债权人可以将债务转给第三方,通过对债务要求权的转让来实现债权人对其他人的承诺(Freyer 1982; Weinberg 1982)。这就使得债务具有类似于货币的功能。谈判将这种借贷双方间持久的直接联系转变为联结两种社会角色的非人格化关系(Mann 1987, 37)。

### 非正式的借贷关系

发达的商业法能够帮助解决困扰信贷的信任问题,但是历史上类似的法律却很稀少。过去的许多借贷发生在法律尚不完备或不可靠的情况下,就算现在也有相当多的非正式借贷发生。借贷双方之间的社会关系可以保障双方可靠的、详细的信息沟通,也通过非正式的制裁压力或社会责任义务来帮助强化契约的执行(Hoffman, Postel-Vinay 和 Rosenthal 2000, 65-66; Ottati 1994; Udry 1994; Uzzi 1999)。在转型经济时期,社会关系纽带加强了信任与信赖感,从而促进信贷的发展(Keister 2001; Treisman 1995)。社会关系网络也影响着借贷双方的目标。[366]

许多证据表明了社会关系对信贷的影响。早

期的现代商人需要信贷,不论是将它作为流动资本还是固定资本。有些时候商人通过简单地向供应商推迟付款来获得贸易信贷,但另一些时候商人则向他们的家庭或亲戚朋友筹款(Brettel 1999; Earke 1989, 108, 110; Grassby 1995, 84 - 85; Hancock 1995, 242 - 43)。婚姻往往也能为企业注入新的资本(Hunt 1996, 23)。

对一些学者来说,信贷与社会关系的联结说明了一种更为广泛的模式。在这种模式中,社会关系建构了实现经济目的所需的资源(例如, Greif 1993; Landa 1994)。例如,银行家与小型企业家之间的关系就解决了信息获取的问题(Berger 和 Udell 1995)。按照这种“理性嵌入”的观点,市场行动者利用了他们的社会关系。Padgett (2001)对佛罗伦萨银行业的分析就首次为此论点提供了证明。他摒弃了工具主义者的解释,同时展示了社会形式的延续是如何强加于银行组织与银行业务之上的(或建构于其中)。他认为不同的社会形式和网络结构给银行的运作带来了不同的“身份逻辑”(logics of identity)。Padgett 认为并非银行家理性地利用了其家庭、行会和政治关系,而是这些网络关系导致了特定身份的形成,从而激发了市场行为者追逐利益的兴趣。

一些信贷机构直接建立在各种非正式社会关系之上(Anthony 1997; Neifield 1931)。循环信贷联合会(Rotating credit associations)使用地位、友谊或其他一些社会关系来集中资本并使其流通。今天,全球范围内可以发现众多类似的组织(Biggari 2001; Falola 1993; Light 和 Bonócih 1988, 243 - 72; Sterling 1995),它普遍存在于无法接触正式金融机构的群体之中。类似地,Grameen 银行和其他一些小型信贷机构通过将借方归入群体并使彼此保持“诚信”的方法提供贷款。在这些群体中,个人可以申请贷款,但是一旦任何一个人违约,这整个群体都将被取消信贷资格(Pitt

和 Khandker 1998)。

Lamoreaux 关于19世纪新英格兰银行的研究表明了社会网络关系的重要性。银行贷款通常批给了银行董事、他们的朋友和家庭成员,或者那些与银行有直接联系的人(Lamoreaux 1994, 4, 15)。“内部借款”是很普遍的,也被认为是很平常的。Lamoreaux 认为“裙带关系”借款的一个优点就是债务能够像法律制裁那样被社会制裁所强化(Lamoreaux 1994, 26)。只到本世纪末银行才建立起独立的信贷部门,这些部门负责评估非内部借款人的信誉度(参见 Beveridge 1985; Wright 1999)。

### 第三方关系网络

信贷不仅依赖于借贷双方的直接联系,还依赖于与他们双方都有关系的第三方。贷方根据借方所属的社会关系网络来评判他们是否值得信任。关系网络的存在产生了借方的责任,这使借方进入了对其行为有所限制的社会网络之中。有其他人支持的借方更有可能降低贷方的风险(Balleisen 2001, 73)。因此,拥有良好家世背景的人对债务的偿还行为是更值得人们信赖的。同样,借方处于一个能让他产生责任感的网络关系中,这也能使贷方的风险降低。一般来说,已婚人士比单身人士更值得信赖,因为已婚人的家庭义务会使他们具有更多的责任感(Earling 1890, 83 - 84)。然而,如果借方的第三方义务与贷方的要求相违背,那么借方将很难被贷方信任。贷方会想知道借方是否还欠其他人的钱。

贷方的第三方关系也很重要。贷方常常被嵌入他们自己的金融责任关系网络中,因此他们借出的意愿受他们借入能力的影响。假设一个零售商从供应商那里借入然后借出给顾客,那么如果供应商施加压力迫使零售商偿还,零售商便不得不缩小它信贷操作的规模。当一方出现紧缩,这

种影响就会通过关系网络对所有相关联系人产生作用(谈判手段能够调和这种影响,它可以使贷方用欠他们的债务来偿还自己所欠的债务)。贷方可以组成财团来分担特定债务的风险。

在一种情况下,借方可能会受贷方的其他借方所影响。如果某项借贷是贷方借贷分类(portfolio)中的一部分,那么这项债务是否贷出、如何贷出都取决于贷方整个借贷分类。比如说现代房屋抵押。在决定是否做出这项贷款时,贷方会评估这个房产的特殊价值,也会评价借方现在和将来的财产收益状况。这项决定的做出需要获得有关借方和其房产的详细信息,只有这样才能保证贷款的偿还。一种应对信息不完备的策略就是将类似的抵押物归类,评估整个贷款执行,拖欠还款率等等,然后据此确定贷款利率。贷方不是评价个人贷款,而是计算群体贷款,同时将拖欠还款的可能性并入到利率的制定中。公共机构如联邦国家抵押协会(the Federal National Mortgage Association)(Fannie Mae)已经着力于抵押物的标准化,并使抵押物更容易被归类(Jensen 1972)。房产抵押证券化的发展使这种分类的策略具体化了(Carruthers 和 Stinchcombe 1999; Kendall 1996)。〔367〕

借贷双方共有的第三方关系可以作为中介发挥作用(Moulton 1920)。这种关系的存在联系了借贷双方,有效填补了信贷市场上的结构洞,帮助贷方解决了信息问题,有时也为借方提供了正式或非正式的担保。19世纪,西方的农场抵押就是由地方抵押公司发起的,他们将农场抵押给东方投资者(Brewer 1976; Snowden 1995)。这种地方公司类似于抵押的“媒人”。在早期的现代法国,中介人在巴黎信贷市场上扮演着很重要的角色(Hoffman, Postel-Vinay 和 Rosenthal 2000)。公证人的角色从记录贷款文件的书记员发展为联系借贷双方的金融专家。公证员将自己置于

双方之中,发掘双方之间的直接联系并在中间斡旋调和(Hoffman, Postel-Vinay 和 Rosenthal 2000, 114)。在Burt(1992)的术语学中,公证人创造了关系网络中的结构洞随后又弥补了它。他们的行为增加了不同社会界限(性别、阶级和邻里)间资金的流动,使债权人和债务人弱化了依赖自身所处同质社会网络的倾向。

## 法律体系

借方和贷方使用合同这一形式来规范特定的交易行为,但这些交易行为更多地被破产法所规范。这种法律决定了借方无力偿还债务时的处理方式。每个贷方都对借方具有要求权,破产法就是调解一起纠纷中多种要求同时发生的问题。问题在于借方无法履行其全部偿还义务(Jackson 1986)。损失必须在所有请求人中分担,因此破产变成了一个分配过程。破产一般导致债务清偿,或者改制重组(Carruthers 和 Halliday 1998, 35-42, 252-66)。就债务清偿来说,破产法会区分不同等级的债权人,并区分他们要求权的强度(如做过担保的就比没有做过担保的债权人享有更高的优先权)。无偿付能力的威胁常常会激起债权人对债务人资产的哄抢,债务人拼命抓住他们能抢到的东西。破产法能预先制止这种疯抢,为资产提供一个有系统的分配。那些具有最高优先权的债权人将先得到偿付,所有要求权都会得到满足直到借方所有资产耗尽。最低等级的请求人通常什么都得不到。就公司重组来说,破产法提供一个场所来登记债务人的要求权以及协商财政上、运作上的企业重组问题。廉价出售无利产品,工资下调,用抵押资产的净值来偿还债务等等。破产法制定议价规则以及规定各方在谈判中的议价权限。

几个世纪以前,破产法只不过是借方投入监狱的强制性机制(Coleman 1965)。然而,随着

破产法的发展,它开始区分个体和公司债务人。个体常常经历这样一个程序,债务人将他的资产移交法院,经法院指定接管人或受托人,将资产偿还给债权人。债务人“从头再来”,先前的债务一笔勾销(Sullivan, Warren 和 Westbrook 2000, 5, 12, 170)。有时,一定份额的财产可被豁免,无力偿还的债务人被允许继续持有这些财产。但是,有些债务是无法被免除的。例如,在美国,孩子的抚养费不会因债务人破产而被免除。

现在破产法将公司的清偿与重组分开,程序上,人们更偏爱前者。两种人关注公司的走向:管理者、员工和股东倾向于公司重组,而受保证承诺的债权人则倾向于选择债务清偿。受担保的债权人享受更高优先权,所以在清偿中他们能够收回绝大多数债务。而股东往往得不到任何东西,管理者和员工也会失去工作。对比之下,公司重组有点像风险性赌博。如果成功了,公司获得重生,债权人得到偿还,员工继续他们的工作,股东手中股票升值。但是,如果公司再一次运营失败,管理者、员工和股东都将遭受损失,受担保的债权人也不例外。所以,重组只能使管理者、员工和股东有受益的机会,相反对于受担保的债权人来说却存在着风险。不同的法律强调了不同的选择:“债务人友好型”(debtor friendly)法鼓励重组;而“债权人友好型”(creditor friendly)法强调清偿。法律的改革可能会改变其所强调的选择(Carruthers, Babb 和 Halliday 2001, 105 - 8; Skol 2001)。〔368〕

破产法只能用于资产危机的情况下,但却给贷方的借出行为留下阴影。债权人担心他们债务偿还的可能性,特别偏向“债务人友好型”的法律环境中(debtor friendly)。经济学家们认为债权人的权利在投资和经济增长中有很重要的影响力(La Porta 等 1998; Levine 1998)。事实上,国际货币基金组织在 1997 年亚洲金融危机之后,强行

对印度尼西亚、中国台湾和韩国地区的破产法作了调整,此次危机正是被国外金融投资者的威胁所激发的:他们提出如果破产体系不更倾向于“债权人友好型”(creditor friendly),他们将拒绝投资(Eichengreen 1999, 28, 33)。没有有效的法律,经济结构是无法进行充分重组的。

真正的信贷过程包含了如下要素:贷方的目的、借方的目的、特性及财政状况,正式合同关系与非正式社会关系网络,与借贷双方都有联系的第三方以及整个法律框架。所有要素都是围绕债务的脆弱性与不确定性难题产生的。每一种情况都有其特殊构成,因此,哪个要素起主导作用以及各要素间如何相互作用,存在着巨大差异。

## 货币和信贷

货币和信贷使市场交易变得便利,并作为彼此的替代物发挥作用。在货币缺乏时,人们就转向信贷,随着信贷的发展,人们越来越少的依赖货币了。货币币值的变动直接影响信贷:通货膨胀损害了贷方而使借方收益,而通货紧缩则情况相反。Priest(2001)指出在殖民时期的新英格兰,债务诉讼案在通货膨胀及紧缩的货币危机期间达到最高峰。

第一个与货币、信贷同等重要所需考虑的就是政府的角色。公共权威机构在很长的一段时间内负责制造与控制货币,国家角色反映着合法的公共利益。即便制造货币的任务已经移交给银行这样的私人行动者,公共机构也总是会被公众监督。国家的涉入将政策与主权利益嵌入货币体系中。在货币的定义上也可能出现政治冲突,以战后美国来说,就发生过金本位制和银本位制之争(Breckenridge 1995)。政治权力有时会让货币贬值。

尽管信贷不是如此紧密地与政权相联系,但



是,公共财政已经成为信贷机构与信贷制度建立中的推动力(Roseveare 1991)。而且,早在国家城邦发展之前,信贷就已通过社会力量来规范。根据亚里士多德的货币理论,中世纪教会禁止高利贷,并把它作为一种罪恶(Kaye 1998,79-80)。这种禁令并没有适用于所有信贷交易(年金契约除外),但即使这样借贷者也想尽办法绕过禁令进行借贷(Helmholz 1986)。类似的禁令(欺骗)也在其他社会出现过(如 Sharma 1965),这促使了韦伯和其他学者对高利贷提出更为一般化的解释(韦伯 1981,267-71;1978,583-89;Nelson 1969)。随着时间的发展,禁令也慢慢被解除,首先是不再受宗教教义的约束但仍禁止收取高于一定水平的利息。许多高利贷法最终被取消,但有一些仍然保留着(Holmes 1892;Calder 1999,114)。

政府积极塑造着信贷行为,有时是作为整个发展战略中的一部分。以决定哪种工业接受资本(如韩国的“政策借贷”,参见 Woo 1991)。他们命令、支配投资流向的能力取决于财政系统的结构:国家对银行主导体系的支配易于对市场主导体系的支配(Loriaux 1991;Zysman 1983)。作为促进农民利益再分配改革中的一部分,尼加拉瓜的察蒂诺政府直接贷款给中小规模的农民(Jonakin 和 Enriquez 1999)。

在许多情况下,信贷业务的公共管理就没那么雄心壮志了。在美国内战之后,保险公司成为最大的非银行性金融机构。尽管它可以动员大量资本,但保险公司是被禁止从事风险投资的。纽约的保险公司是不能持有境外抵押品的(Haeger 1979;Keller 1963,127)。很少有国家允许保险公司投资公司证券,这一限制随后逐渐放松,因此,他们被允许购买一定“投资级别”的证券(被测定机构所确认)。储蓄银行和国家银行也受制于类似约束(Van Fenstermaker 1965,15-17,49)。早期的纽约市联合储蓄银行(the New York City Mutual

Savings Bank)只能买纽约国家或联邦政府公债券,对于国家这个债务人而言,银行本身几乎就成了受限制的债权人。逐渐的,这些限制开始放松,允许投资纽约水道债券、其他政府债券、抵押,最后这些就被称为债务了(Olmstead 1976)。〔369〕

政府也能间接影响信贷。为了使抵押有效,在借方无力偿还时,贷方必须有能力收回基本产权。除非贷方拿到了所有权,否则债务是不能得到有效保障的。在19世纪末期,许多英国投资者将他们的钱投入美国农场,农民以农场作抵押。当农民无力偿还时,贷方就占有农民的土地。英国商人侵犯了美国土地的情况触怒了美国国民的感情,许多州都宣布禁止外国人拥有土地(Clements 1955)。这些歧视性的法律通过削弱外国投资者对抵押物转为所有权的能力打击了英国人将农场作为抵押的投资行为。<sup>⑨</sup>

另一类型的歧视性规定发生在联邦政府关于房屋的政策中。由FHA(Federal Housing Administration)和HOLC(Home Owners Loan Corporation)制定的关于签署、出借和保险标准的条款在房地产投资中起到了举足轻重的作用:鼓励投资近郊、中产阶级和单亲家庭的住房,不鼓励投资贫困城区中的多单元住房(Jackson 1985;Massey 和 Denton 1993;Squires 和 O'Connor 2001)。结果,这些条款阻止了对少数邻近地段住房投资贷款的行为。

即使政府不干预、不鼓励也不阻碍特定信贷资金流动,它仍然很谨慎地管理着借贷双方的交易。美国许多州都通过了小规模贷款的法律以此来优化小额借方的借贷环境(Nugent 1934;Phelps 1951)。塞奇基金会(The Russell Sage Foundation)促成了小额贷款法的形成并力促在国家议会上通过(Robinson 和 Nugent 1935)。随后的几年,类似的法律在州和联邦范围内逐步颁布,这使信贷市场摆脱了“买主自己小心、卖方概不负责”的状况,变得更加规范了。规范分期付款的贷款法律也具

有类似的政治作用(Mors 1950)。谨慎的估量通常会使得某些市场行为者更具信赖感进而降低另一方的脆弱性。

第二个与货币和信贷同等重要的是置换性问题(现代货币的等值与兑换)。每张100美元的真钞都具有相同的购买力,并且都具有偿还100美元债务的能力。借了一辆车的人被认为要归还他所借的那辆车,但是借了100美元的人就不必偿还他所借的同一张100美元钞票。货币是具有置换性的,但车就没有。置换性使货币具有一般购买力,这使得货币具有更广泛的用途。但这也导致了一个问题,置换性意味着Sam可以用母亲给她剪头发用的钱去买糖果。

从Zelizer那里,我们知道使用者常常对这些置换性货币作区分。货币因不同的用途(预算型、标准型或认知型)被分为不同种类,这扰乱了货币的置换性。货币的区分反映了不同的文化区别和组织责任。货币之间的界线与警戒线是必须要明确的(例如“正当”与“赃”款之间的明确不同,或为不同预算内容安排的货币),这都源于现代货币潜在的置换性。货币本身没有特殊性,所以人们需要使货币变得特殊。

类似地,贷方常常试图使他们的贷款具有更少的置换性。通过贷款合同、契约以及其他法律文件将一般意义的货币(可以用来购买任何东西)规定成具有特别用途的货币(只能用于购买一种东西)。这些规定限制着借方,也使得他们更可能偿付借款。当贷款带有“附带条件”时,这些“附带条件”使得货币具有更少的置换性。借方,正如上例中的母亲一样,不想看到具有替换性的货币用在了并非借方规定的用途上。尽管现代货币是具有置换性的,但是人们在具体使用货币中的限制化、俗民化以及分化过程中使得货币的置换性越来越模糊了。法律上的置换性和实践中的特殊性之间的紧张状况说明了货币与信贷的发展不会达

到最终稳定或平衡的状态。两者都会同时继续着标准化和特性化(individualized)的过程。

第三个需要考虑的是信任(trust)。货币和信贷都需要关注和解决信任问题。对于信贷,这种利害关系表现得更加明显:对于贷方,债权人需要相信债务人(借方)将会偿还债务。债权人的问题通常都是具体的:在协定的时间内,债务人是否会还款?信任不是一般的态度问题,也不是一种永远不变的特性:它往往是情境化的(Heimer和Staffen 1998,258)。但是,债权人很少独自来面对这类问题,因为正式的、有着复杂系统设置的机构和一些相关专业知识以及非正式交往关系的发展为债权人提供了信息,这使信贷问题得到简化,降低债权人的脆弱性。正规系统与非正规系统之间的平衡是随着环境的不同而变化的。事实上,正是美国和俄罗斯信用卡制度之间的对比才使得Guseva和Rona-Tas的比较研究如此有趣。有时,债权人依赖嵌入性的关系,有时他们又使用非人格化的制度。这种转变使信任问题得到转移但是却从未让它消失过。〔370〕

假设有一位顾客希望通过信贷手段来买东西,卖方可能会使用他与顾客的私人交情或顾客的声望地位来决定买方是否值得信赖。但是,如果设想这位买方是一个完全陌生的人,卖方就会坚持签订正规的合同并咨询信用评价机构。但是,求助正规的机构也无法使信用问题得到完全的解决。事实上,这一问题只能被转移。卖方不是决定是否相信买方,而是决定是否信任法律和信用评价机构。一个人如何评价合法机构以及金融信息的提供方如何评价顾客个体:

另外一种可能就是卖方坚持要求对方即付现金。使用现金交易,卖方就不必要担心买方的信用问题、法庭的可靠程度以及信用评价机构的准确性了。但是,信任问题消失了吗?没有,此时的问题是卖方对于货币的信任,而卖方对于货币的

信任又依赖于他人对于货币共有的、自我强化的信任。社会关系网络的外部性使得这种信任得以产生,信任的建立是一个复杂的言词上的过程和制度化的过程。

比较货币与信贷的最后一个方面就是要返回到协商转让性问题上。货币是对价值自由转让的要求。与此相反,对债务的转让要求是很难实现的,有时甚至是不可能的。债务越具可转让性,就越能像货币那样行使功能。尽管这一术语具有特定的法律意义(参见 Holden 1955,25),尽管它的发展标志着一大深刻的法律历史变革,但是协商转让的出现构成了债务关系转移的重要转变。

假设有3对在家相互招待客人的夫妻。他们试图平衡彼此之间被邀请的次数。如果A夫妻被B夫妻邀请了而A夫妻又没有回请,那么A夫妻就“欠”了B夫妻一顿饭。另外,A夫妻邀请了C夫妻,C夫妻就“欠”了A夫妻。这就导致了两个“人情债”的存在,A夫妻“欠”B夫妻,C夫妻“欠”A夫妻。在美国文化下,这种恩惠关系是不能被转让的。不能设想着将C夫妻“欠”A夫妻的那顿饭偿还给B夫妻,换句话说,就是不能让C夫妻去邀请B夫妻一顿饭来当作是A夫妻对B夫妻曾经邀请的偿还。这些人情债是个人的,是不能委派给其他人的。

在传统的习惯法中,债务就类似于这种社会中的人情债,像是“行动中的动产”(choses in action),不能被合法转让。债权人对债务人债务的要求权是不能被给予、售卖或转让的(Holden 1955,13,17;Johnson 1963,20)。但是,借方若能使用自己的要求权去满足贷方的要求权将会更加容易使要求权得到满足。商人之间转让债务的要求最为强烈。事实上,转让首先发生在商业行为中,接着在商业法范围内发生,最后则是在习惯法范围内(Kerridge 1988,41,71)。在英国,转让准则在17世纪晚期发生作用并运用于金融操作中(Hold-

en 1955,30)。在美国,这种准则在19世纪有了进一步的发展(Banner 1998,235-36;Horwitz 1977,212-26),随后作为统一的转让契据法被各州所采纳。

转让能使特定个体之间直接明确的关系转为各经济体之间抽象模糊的关系。借方立有借款契据,不论谁持有借方的借款契据,借方都欠此人的债,而不再欠最初贷款的那个人。转让改变了一开始就形成的借贷双方的债务关系,使关系变得更具机动性。一张应允的借款契据能满足多方债务关系,随着流通循环,它使贸易和各贸易方进入网络。当然,正如Uizz(1999),Petersen和Rajan(1994)所证实的那样,直接的借贷关系仍很重要,但转让使信贷市场更具匿名性和互通性。

转让的借款契据除了其价值大小取决于特定的债务人所欠债务多少之外其作用类似于货币。规范化的机构能帮助评价和确定债务人的信誉状况,债务也能在一定程度上得到规范,但一定债务的价值会因债务人是否做出偿还而大打折扣。易变的债务人信誉状况和信用评价等级的不稳定性使得转让契据具有多相性(heterogeneity)。因此,它又不能像统一、标准化的货币那样发挥作用。它就像是一种特殊的货币,不是因为强制类别或文化内涵,而是因为债务人的缘故而变化。〔371〕

## 结论

了解社会因素如何影响货币和信贷只是一个开始,经济社会学还需要探讨这些影响如何以及为什么会发生。社会学家可以利用货币和信贷在不同国家和不同历史时期的变化做出详尽的分析。传统经济的发展经验、正式与非正式经济活动的对比、发达与发展中区域的历史证据以及发达国家中金融创新的模式都说明了货币与信贷的社会活力。

对许多问题的研究是卓有成效的。其中一个就是货币与信贷与不平等之间的关系。获取货币与信贷的不同途径意味着占有资源能力的不同以及拥有权利的不同。但是,货币与信贷有许多形式,每一种形式又与不同的不平等形式相联系,而其产生的全面影响尚未被完全了解。这反映了不平等存在着多种模式而不是只有底层被上层统治这种单一形式。而且,后继的金融创新将会在未来产生更多新的不平等模式。

借贷双方社会关系的重要性是一个重要发现。然而,社会学家才刚刚开始了解。为什么关系很重要?关系能使得贷方更信任他人还是使得借方更值得信任,抑或是两者都有?哪种关系是最重要的以及这种强度力量又是如何影响信贷的?关系是如何影响交易的文化框架的(货币是一种礼物、投资还是一种支持的声明;参见 Miller 1986)?把借贷双方的关系纳入社会关系网络的背景中去考虑是很重要的。间接的和第三方关系也对信贷市场有着重要影响。

尽管非正式的社会关系很重要,但正规的金融机构也得到了极大的发展。整个机构提供着大量关于信誉度的信息。信用评价机构遍布全球,并能通过信誉等级判定的下降使某公司的证券价格下跌。信贷机构也测定个人是否具有贷款资格。因为企业虽然公布的信息是透明的,但私下操作却是惊人的不透明。人们对国内大概的情况以及信用评价机构的能力了解甚少(Stuart 2000),因此,我们需要多了解一些关于此类“理性”信息的产生与使用。

正规与非正规领域之间的关系对于货币与信贷来说是相当复杂的。社会学家长期致力于两者之间差异的研究但却无人将信贷的内容研究透彻。最简单的,正规与非正规是替代关系,以不同的方式发挥着相似的作用(如非正规的信贷与正规的货币都使交易方便快捷)。或者它们作为一

组限制,正规约定中透着非正式因素出现的一系列可能性。转让可以发生在所有阶层间的合法贸易中,但是人们如何具体地使用转让契据则取决于很多其他方面的考虑。有时限制也会以其他形式出现,比如当非正规操作导致了正规程序的变化,而这恰恰是因为两者可以相互影响。

货币创新使得正规管理机构诸如中央银行、金融管理部门和储蓄性保险公司之间呈现出一种你追我赶的局面。这一结果与其说是管理的失败,不如说是金融市场与正规管理之间不平衡与不稳定的表达。国际、国内市场与机构的共同发展同样值得研究,特别是随着全球化金融市场的出现。

在货币与信贷的研究中,社会学家面临着现代经济基本制度、权力与不平等的主要核心、不断发展的政治关系以及意义与显著性的焦点等难题。自从社会学兴起,这些难题就被思考着,但至今仍未出现它们被彻底研究透彻的迹象。

## 注释

\* 感谢 Wendy Espeland, Ivan Light, Neil Smelser, Richard Swedberg 以及在西北大学召开的经济社会学研讨会成员所给予的建设性评论,感谢 Sung Kim 充当我的研究助理,也要感谢 Lochinvar 集团。

①这种含蓄的内涵并非通用的。现代的加纳人民普遍承认浪漫关系离不开金钱(Hart 2000,210)。

②也可参见 Padgett(2001,234-35)关于“转换规则”的讨论。

③Ingham 概述了英国 1925 年回归金本位制的政策。(Ingham 1984,37)

④信贷系统中也存在着制度性的偏见,如对犹太移民生意的歧视,参见 Olegariol 1999。

⑤贷方同样可以使信贷政治化。美国内战期间,北方和南方都迫使银行贷款给政府。这些贷款给政府提供了足额资金,同时也创造了一批对于政体生存有金融兴趣的赞助者(Bodenhorn 2000,231;Bensel 1990,14,163)。



⑥Simpson(1986,141)论证了英格兰抵押借贷可以追溯到盎格鲁撒克逊时代。

⑦使用人格作为抵押的信贷形式之一(Lovejoy, Richardson 1999)。

⑧涉及习惯法债务合同的历史,参见 Baker 1979, 266-71。

⑨产业条款的一致以及其中的变化使得这些条款往往被社会习俗、经济理性等因素所决定(Fatchamps 1997; Foster 1935)。

⑩类似的,乡村爱尔兰的社会规范防止了将土地作为抵押物,因此破坏了乡村的信贷合作社。(Guinnane 1994)

(江英 初译 王恩萌 李达 译校)

## 参考文献

- Alder, Ken. 1995. "A Revolution to Measure: The Political Economy of the Metric System in France." Pp. 39-71 in *The Values of Precision*, ed. M. Norton Wise. Princeton: Princeton University Press.
- Alter, George, Claudia Goldin, and Elyce Rotella. 1994. "The Savings of Ordinary Americans: The Philadelphia Saving Fund Society in the Mid-Nineteenth Century." *Journal of Economic History* 54:735-67.
- Anderson, B. L. 1970. "Money and the Structure of Credit in the Eighteenth Century." *Business History* 12(2): 85-101.
- Anderson, Elizabeth. 1993. *Value in Ethics and Economics*. Cambridge: Harvard University Press.
- Andre, Judith. 1992. "Blocked Exchanges: A Taxonomy." *Ethics* 103:29-47.
- Anthony, Denise. 1997. "Micro-lending Institutions: Using Social Networks to Create Production Capabilities." *International Journal of Sociology and Social Policy* 17(7-8): 156-78.
- Artin, Kwame. 1976. "The Pressure of Cash and Its Political Consequences in Asante in the Colonial Period, 1900-1940." *Journal of African Studies* 3: 453-68.
- Baker, Anita. 1977. "Community and Growth: Muddling through with Russian Credit Cooperatives." *Journal of Economic History* 37(1): 139-60.
- Baker, J. H. 1979. *An Introduction to English Legal History*. 2d ed. London: Butterworths.
- Baker, Wayne, and Jason Jimerson. 1992. "The Sociology of Money." *American Behavioral Scientist* 35: 678-93.
- Balleisen, Edward J. 2001. *Navigating Failure: Bankruptcy and Commercial Society in Antebellum America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Banerjee, Abhijit V., and Eric S. Maskin. 1996. "A Walrasian Theory of Money and Barter." *Quarterly Journal of Economics* 111:955-1005.
- Banner, Stuart. 1998. *Anglo-American Securities Regulation: Cultural and Political Roots, 1690-1860*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Barnes, R. H., and Ruth Barnes. 1989. "Barter and Money in an Indonesian Village Economy." *Man* 24:399-418.
- Barth, Frederik. 1967. "Economic Spheres in Darfur." Pp. 149-89 in *Themes in Economic Anthropology*. London: Tavistock.
- Barton, J. L. 1967. "The Common Law Mortgage." *Law Quarterly Review* 83:229-39.
- Baskin, Jonathan Barron, and Paul J. Miranti Jr. 1997. *A History of Corporate Finance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bensel, Richard Franklin. 1990. *Yankee Leviathan: The Origins of Central State Authority in America, 1859-1877*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Berger, Allen N., and Gregory F. Udell. 1995. "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance." *Journal of Business* 68:351-81.
- Berliner, Joseph. 1950. "Monetary Planning in the USSR." *American Slavic and East European Review* 9(4): 237-54.
- Berman, Constance Hoffman. 1982. "Land Acquisition and the Use of the Mortgage Contract by the Cistercians of Berdoues." *Speculum* 57:250-66.
- Beveridge, Andrew A. 1985. "Local Lending Practice: Borrowers in Small Northeastern Industrial City, 1832-1915." *Journal of Economic History* 45: 393-403.
- Biggart, Nicole Woolsey. 2001. "Banking on Each Other: The Situational Logic of Rotating Savings and Credit Associations." *Advances in Qualitative Organization Research* 3:129-52.
- Blomert, Reinhard. 2001. "Sociology of Finance: Old and New Perspectives." *Economic Sociology: European Electronic Newsletter* 2(2): 9-14.
- Bloomfield, Arthur I. 1959. *Monetary Policy under the International Gold Standard: 1880-1914*. New York: Federal Reserve Bank of New York.
- Bodenhorn, Howard. 2000. *A History of Banking in Antebellum America: Financial Markets and Economic Development in an Era of Nation-Building*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bohannon, Paul. 1959. "The Impact of Money on an African Subsistence Economy." *Journal of Economic History* 19:491-503.
- Bordo, Michael D. 1995. "The Gold Standard as a Rule: An Essay in Exploration." *Explorations in Economic History* 32:423-64.
- Breckenridge, Keith. 1995. "'Money with Dignity': Migrants, Minelords, and the Cultural Politics of the South African Gold Standard Crisis, 1920-33." *Journal of African History* 36:271-304.

- Breen, T. H. 1985. *Tobacco Culture: The Mentality of the Great Tidewater Planters on the Eve of Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Brettell, Caroline B. 1999. "Moral Economy or Political Economy? Property and Credit Markets in 19th Century Rural Portugal." *Journal of Historical Sociology*, 12:1-28.
- Brewer, H. Peers. 1976. "Eastern Money and Western Mortgages in the 1870s." *Business History Review* 50:357-80.
- Briloff, Abraham J. 1972. *Unaccountable Accounting*. New York: Harper and Row.
- Burley, David. 1987. "'Good for All He Would Ask': Credit and Debt in the Transition to Industrial Capitalism—The Case of Mid-Nineteenth Century Brantford, Ontario." *Histoire Sociale—Social History* 20:79-99.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Calavita, Kitty, Henry N. Pontell, and Robert H. Tillman. 1997. *Big Money Crime: Fraud and Politics in the Savings and Loan Crisis*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Calder, Lendol. 1999. *Financing the American Dream: A Cultural History of Consumer Credit*. Princeton: Princeton University Press.
- Calomiris, Charles W., and Carlos D. Ramirez. 1996. "The Role of Financial Relationships in the History of American Corporate Finance." *Journal of Applied Corporate Finance* 9(2): 52-73.
- Cantor, Richard, and Frank Packer. 1995. "The Credit Rating Industry." *Journal of Fixed Income* 5(3): 10-34.
- Carlin, Wendy, Steven Fries, Mark Schaffer, and Paul Seabright. 2000. "Barter and Non-monetary Transactions in Transition Economies: Evidence from a Cross-Country Survey." European Bank for Reconstruction and Development Working Paper No. 50, London.
- Carruthers, Bruce G. 1996. *City of Capital: Politics and Markets in the English Financial Revolution*. Princeton: Princeton University Press.
- Carruthers Bruce G., and Sarah Babb. 1996. "The Color of Money and the Nature of Value: Greenbacks and Gold in Postbellum America." *American Journal of Sociology* 101:1556-91.
- Carruthers, Bruce G., Sarah Babb, and Terence C. Halliday. 2001. "Institutionalizing Markets, or the Market for Institutions? Central Banks, Bankruptcy Laws, and the Globalization of Financial Markets." Pp. 194-226 in *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*, ed. John L. Campbell and Ove K. Pedersen. Princeton: Princeton University Press.
- Carruthers, Bruce G., and Wendy Nelson Espeland. 1991. "Accounting for Rationality: Double-Entry Bookkeeping and the Rhetoric of Economic Rationality." *American Journal of Sociology* 97:31-69.
- . 1998. "Money, Meaning, and Morality." *American Behavioral Scientist* 41:1384-1408.
- Carruthers, Bruce G., and Terence C. Halliday. 1998. *Rescuing Business: The Making of Corporate Bankruptcy Law in England and the United States*. Oxford: Clarendon Press.
- Carruthers, Bruce G., and Arthur L. Stinchcombe. 1999. "The Social Structure of Liquidity: Flexibility in Markets and States." *Theory and Society* 28: 353-82.
- Chandler, Alfred, Jr., and Herman Daems. 1979. "Administrative Coordination, Allocation, and Monitoring." *Accounting, Organizations, and Society* 4:3-20.
- Clark, Christopher. 1990. *The Roots of Rural Capitalism: Western Massachusetts, 1780-1860*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Clements, Roger V. 1955. "British Investment and American Legislative Restrictions in the Trans-Mississippi West, 1880-1900." *Mississippi Valley Historical Review* 42:207-28.
- Cohen, Edward E. 1992. *Athenian Economy and Society: A Banking Perspective*. Princeton: Princeton University Press.
- Cohen, Patricia Cline. 1982. *A Calculating People: The Spread of Numeracy in Early America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coleman, Peter J. 1965. "The Insolvent Debtor in Rhode Island, 1745-1828." *William and Mary Quarterly* 22:413-34.
- Cook, Walter Wheeler. 1916. "The Alienability of Choses in Action." *Harvard Law Review* 29:816-37.
- Cooley, Charles H. 1913. "The Sphere of Pecuniary Valuation." *American Journal of Sociology* 19:188-203.
- Copeland, Morris A. 1981. "Bank Deposit Currency before A.D. 1700." *Research in Economic History* 6: 245-54.
- Crosby, Alfred W. 1997. *The Measure of Reality: Quantification and Western Society, 1250-1600*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Crump, Thomas. 1978. "Money and Number: The Trojan Horse of Language." *Man* 13:503-18.
- David, Guy. 1986. "Money in Canadian Law." *Canadian Bar Review* 65:192-223.
- Davis, Natalie Zemon. 2000. *The Gift in Sixteenth-Century France*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Defoe, Daniel. [1726] 1987. *The Complete English Tradesman*. Gloucester: Alan Sutton.
- Dodd, Nigel. 1994. *The Sociology of Money*. Oxford: Polity Press.
- Dupre, Marie-Claude. 1995. "Raphia Monies among the Teke: Their Origin and Control." Pp. 39-52 in *Money Matters: Instability, Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, ed. Jane I. Guyer. Portsmouth, N.H.: Heinemann.
- Earle, Peter. 1989. *The Making of the English Middle Class*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Earling, P. R. 1890. *Whom to Trust: A Practical Treatise on Mercantile Credits*. Chicago: Rand, McNally.

- Eaton, Jonathan. 1993. "Sovereign Debt: A Primer." *World Bank Economic Review* 7(2): 137-72.
- Eichengreen, Barry. 1999. *Toward a New International Financial Architecture: A Practical Post-Asia Agenda*. Washington, D.C.: Institute for International Economics.
- Espeland, Wendy Nelson, and Mitchell Stevens. 1998. "Commensuration as a Social Process." *Annual Review of Sociology* 24:313-43.
- Evans, David, and Richard Schmalensee. 1999. *Paying with Plastic: The Digital Revolution in Buying and Borrowing*. Cambridge: MIT Press.
- Fafchamps, Marcel. 1997. "Trade Credit in Zimbabwean Manufacturing." *World Development* 25:795-815.
- Falola, Toyin. 1993. "My Friend the Shylock: Money-Lenders and Their Clients in South-Western Nigeria." *Journal of African History* 34:403-23.
- . 1995. "Money and Informal Credit Institutions in Colonial Western Nigeria." Pp. 162-87 in *Money Matters: Instability, Values and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, ed. Jane I. Guyer. Portsmouth, N.H.: Heinemann.
- Ferguson, James. 1992. "The Cultural Topography of Wealth: Commodity Paths and the Structure of Property in Rural Lesotho." *American Anthropology* 94:55-73.
- Ferreira, Mariana Kwall Leal. 1997. "When  $1 + 1 \neq 2$ : Making Mathematics in Central Brazil." *American Ethnologist* 24:132-47.
- Flam, Helena. 1985. "Democracy in Debt: Credit and Politics in Paterson, N.J., 1890-1930." *Journal of Social History* 18:439-62.
- Flandreau, Marc. 1996. "The French Crime of 1873: An Essay on the Emergence of the International Gold Standard, 1870-1880." *Journal of Economic History* 56:862-97.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Foster, LeBaron R. 1935. "International Credit Costs and the Consumer." *Journal of Business* 8:27-45.
- Freyer, Tony. 1982. "Antebellum Commercial Law." *Kentucky Law Journal* 70:593-608.
- Gelpi, Rosa-Maria, and François Julien-Labruyère. 2000. *The History of Consumer Credit: Doctrines and Practices*. Trans. M. Liam Gavin. London: Macmillan.
- Gerriets, Marilyn. 1985. "Money in Early Christian Ireland according to the Irish Laws." *Comparative Studies in Society and History* 27:323-39.
- Gorton, Gary. 1996. "Reputation Formation in Early Bank Note Markets." *Journal of Political Economy* 104:346-97.
- Grassby, Richard. 1995. *The Business Community of Seventeenth-Century England*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Greif, Avner. 1993. "Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders' Coalition." *American Economic Review* 83: 525-48.
- Grierson, Philip. 1977. *The Origins of Money*. London: Athlone Press.
- Guinnane, Timothy W. 1994. "A Failed Institutional Transplant: Raiffeisen's Credit Cooperatives in Ireland, 1894-1914." *Explorations in Economic History* 31:38-61.
- . 2001. "Cooperatives as Information Machines: German Rural Credit Cooperatives, 1883-1914." *Journal of Economic History* 61:366-90.
- Guseva, Alya, and Akos Rona-Tas. 2001. "Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared." *American Sociological Review* 66:623-46.
- Guyer, Jane I. 1995. "Introduction: The Currency Interface and Its Dynamics." Pp. 1-33 in *Money Matters: Instability, Values, and Social Payments in the Modern History of West African Communities*, ed. Jane I. Guyer. Portsmouth, N.H.: Heinemann.
- Hacking, Ian. 1990. *The Taming of Chance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hadden, Richard W. 1994. *On the Shoulders of Merchants: Exchange and the Mathematical Conception of Nature in Early Modern Europe*. Albany: State University of New York Press.
- Haeger, John Denis. 1979. "Eastern Financiers and Institutional Change: The Origins of the New York Life Insurance and Trust Company and the Ohio Life Insurance and Trust Company." *Journal of Economic History* 39:259-73.
- Ham, Arthur H., and Leonard G. Robinson. 1923. *A Credit Union Primer*. New York: Russell Sage Foundation.
- Hancock, David. 1995. *Citizens of the World: London Merchants and the Integration of the British Atlantic Community, 1735-1785*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hart, Keith. 2000. *Money in an Unequal World*. New York: Texere.
- Heimer, Carol A. 2001. "Solving the Problem of Trust." Pp. 40-88 in *Trust in Society*, ed. Karen S. Cook. New York: Russell Sage Foundation.
- Heimer, Carol A., and Lisa R. Staffen. 1998. *For the Sake of the Children: The Social Organization of Responsibility in the Hospital and the Home*. Chicago: University of Chicago Press.
- Helleiner, Eric. 1998. "Electronic Money: A Challenge to the Sovereign State?" *Journal of International Affairs* 51:387-409.
- Helmholz, R. H. 1986. "Usury and the Medieval English Church Courts." *Speculum* 61:364-80.
- Hendley, Kathryn. 1999. "How Russian Enterprises Cope with Payment Problems." *Post-Soviet Affairs* 15:201-34.
- . 2001. "Beyond the Tip of the Iceberg: Business Disputes in Russia." Pp. 20-55 in *Assessing the Value of Law in Transition Economics*, ed. Peter Murrell. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hilkey, Judy. 1997. *Character Is Capital: Success Manu-*

- als and Manhood in Gilded Age America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Hoagland, Edward. 2002. *Notes from the Century Before: A Journal from British Columbia*. New York: Modern Library.
- Hoffman, Philip T., Gilles Postel-Vinay, and Jean-Laurent Rosenthal. 2000. *Priceless Markets: The Political Economy of Credit in Paris, 1660–1870*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hogendorn, Jan, and Marion Johnson. 1986. *The Shell Money of the Slave Trade*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Holden, J. Milnes. 1955. *The History of Negotiable Instruments in English Law*. London: Athlone Press.
- Holmes, George K. 1892. "Usury in Law, in Practice, and in Psychology." *Political Science Quarterly* 7:431–67.
- Hoppit, Julian. 1987. *Risk and Failure in English Business, 1700–1800*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Horwitz, Morton J. 1977. *The Transformation of American Law, 1780–1860*. Cambridge: Harvard University Press.
- Howgego, Christopher. 1992. "The Supply and Use of Money in the Roman World, 200 B.C. to A.D. 300." *Journal of Roman Studies* 82:1–31.
- Humphrey, Caroline. 1985. "Barter and Economic Disintegration." *Man* 20:48–72.
- Hunt, Margaret R. 1996. *The Middling Sort: Commerce, Gender, and the Family in England, 1680–1780*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Hurst, James Willard. 1973. *A Legal History of Money in the United States, 1774–1970*. Lincoln: University of Nebraska Press.
- Ingham, Geoffrey. 1984. *Capitalism Divided? The City and Industry in British Social Development*. New York: Schocken.
- . 1999. "Capitalism, Money, and Banking: A Critique of Recent Historical Sociology." *British Journal of Sociology* 50:76–96.
- Inikori, Joseph E. 1990. "The Credit Needs of the African Trade and the Development of the Credit Economy in England." *Explorations in Economic History* 27:197–231.
- Jackson, Kenneth T. 1985. *Crabgrass Frontier: The Suburbanization of the United States*. Oxford: Oxford University Press.
- Jackson, Thomas H. 1986. *The Logic and Limits of Bankruptcy Law*. Cambridge: Harvard University Press.
- James, Francis Godwin. 1948. "Charity Endowments as Sources of Local Credit in Seventeenth- and Eighteenth-Century England." *Journal of Economic History* 8:153–70.
- James, John A. 1978. *Money and Capital Markets in Postbellum America*. Princeton: Princeton University Press.
- Jensen, Raymond. 1972. "Mortgage Standardization: History of Interaction of Economics, Consumerism, and Governmental Pressure." *Real Property, Probate, and Trust Journal* 7:397–434.
- Johnson, Herbert Alan. 1963. *The Law Merchant and Negotiable Instruments in Colonial New York, 1664 to 1730*. Chicago: Loyola University Press.
- Johnson, Howard. 1986. "'A Modified Form of Slavery': The Credit and Truck Systems in the Bahamas in the Nineteenth and Early Twentieth Centuries." *Comparative Studies in Society and History* 28:729–53.
- Johnson, Juliet. 2000. *A Fistful of Rubles: The Rise and Fall of the Russian Banking System*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Johnson, Marion. 1970. "The Cowrie Currencies of West Africa, Part I." *Journal of African History* 11(1): 17–49.
- Jonakin, Jon, and Laura J. Enriquez. 1999. "The Non-traditional Financial Sector in Nicaragua." *Development Policy Review* 17:141–69.
- Jones, Robert A. 1976. "The Origin and Development of Media Exchange." *Journal of Political Economy* 84:757–75.
- Jordan, William Chester. 1993. *Women and Credit in Pre-industrial and Developing Societies*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Kali, Raja. 2001. "Business Networks in Transition Economies: Norms, Contracts, and Legal Institutions." Pp. 211–28 in *Assessing the Value of Law in Transition Economies*, ed. Peter Murrell. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Kaye, Joel. 1998. *Economy and Nature in the Fourteenth Century: Money, Market Exchange, and the Emergence of Scientific Thought*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Keister, Lisa A. 2001. "Exchange Structures in Transition: Lending and Trade Relations in Chinese Business Groups." *American Sociological Review* 66:336–60.
- . 2002. "Financial Markets, Money, and Banking." *Annual Review of Sociology* 28:39–61.
- Keller, Morton. 1963. *The Life Insurance Enterprise, 1885–1910: A Study in the Limits of Corporate Power*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kendall, Leon T. 1996. "Securitization: A New Era in American Finance." Pp. 1–16 in *A Primer on Securitization*, ed. Leon T. Kendall and Michael J. Fishman. Cambridge: MIT Press.
- Kerridge, Eric. 1988. *Trade and Banking in Early Modern England*. Manchester: Manchester University Press.
- Kerwer, Dieter. 2001. "Standardising as Governance: The Case of Credit Rating Agencies." Bonn: Max-Planck-Projektgruppe Recht der Gemeinschaftsgüter.
- Klink, Dennis R. 1991. "Tracing a Trace: The Identity of Money in a Legal Doctrine." *Semiotica* 83:1–31.
- Konig, David Thomas. 1979. *Law and Society in Puritan Massachusetts, Essex County, 1629–1692*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Ladd, Helen F. 1998. "Evidence on Discrimination in



- Mortgage Lending." *Journal of Economic Perspectives* 12:41-62.
- Lamoreaux, Naomi. 1994. *Insider Lending: Banks, Personal Connections, and Economic Development in New England*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Landa, Janet Tai. 1994. *Trust, Ethnicity, and Identity: Beyond the New Institutional Economics of Ethnic Trading Networks, Contract Law, and Gift-Exchange*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- La Porta, Raphael, Florencio Lopez-de-Silanes, Andrei Shleifer, and Robert W. Vishny. 1998. "Law and Finance." *Journal of Political Economy* 106:1113-55.
- Lave, Jean. 1988. *Cognition in Practice: Mind, Mathematics, and Culture in Everyday Life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Levi, Margaret. 1989. *Of Rule and Revenue*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Levine, Ross. 1998. "The Legal Environment, Banks, and Long-Run Economic Growth." *Journal of Money, Credit, and Banking* 30:596-613.
- Leyshon, Andrew, and Nigel Thrift. 1997. *Money/Space: Geographies of Monetary Transformation*. London: Routledge.
- . 1999. "Lists Come Alive: Electronic Systems of Knowledge and the Rise of Credit-Scoring in Retail Banking." *Economy and Society* 28:434-66.
- Light, Ivan, and Edna Bonacich. 1988. *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Little, Lester K. 1978. *Religious Poverty and the Profit Economy in Medieval Europe*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Lopez, Robert S., and Irving W. Raymond. 1990. *Medieval Trade in the Mediterranean World*. New York: Columbia University Press.
- Loriaux, Michael. 1991. *France after Hegemony: International Change and Financial Reform*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Lovejoy, Paul E. 1974. "Interregional Monetary Flows in the Precolonial Trade of Nigeria." *Journal of African History* 15:563-85.
- Lovejoy, Paul E., and David Richardson. 1999. "Trust, Pawnship, and Atlantic History: The Institutional Foundations of the Old Calabar Slave Trade." *American Historical Review* 104:333-55.
- Lynd, Robert S., and Helen Merrell Lynd. 1929. *Middletown: A Study in Modern American Culture*. New York: Harcourt Brace.
- Lynn, Robert A. 1957. "Installment Credit before 1870." *Business History Review* 31:414-24.
- Madison, James H. 1974. "The Evolution of Commercial Credit Reporting Agencies in Nineteenth-Century America." *Business History Review* 48:164-86.
- Mann, Bruce H. 1987. *Neighbors and Strangers: Law and Community in Early Connecticut*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Martin, David. 1977. "The Changing Role of Foreign Money in the United States, 1782-1857." *Journal of Economic History* 37:1009-1027.
- Marx, Karl. 1976. *Capital*. Vol. 1. New York: Vintage.
- Massey, Douglas, and Nancy Denton. 1993. *American Apartheid*. Cambridge: Harvard University Press.
- McIntosh, Marjorie. 1989. "Money Lending on the Periphery of London, 1300-1600." *Albion* 20:557-71.
- McNamara, Kathleen R. 1998. *The Currency of Ideas: Monetary Politics in the European Union*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Menninger, Karl. 1969. *Number Words and Number Systems: A Cultural History of Numbers*. Trans. Paul Broneer. New York: Dover.
- Miller, Peter. 1994. "Accounting as Social and Institutional Practice: An Introduction." Pp. 1-39 in *Accounting as Social and Institutional Practice*, ed. Anthony Hopwood and Peter Miller. Cambridge: Cambridge University Press.
- Miller, William Ian. 1986. "Gift, Sale, Payment, Raid: Case Studies in the Negotiation and Classification of Exchange in Medieval Iceland." *Speculum* 61: 18-50.
- Mintz, Sydney W. 1961. "Standards of Value and Units of Measure in the Fond-des-Negres Market Place, Haiti." *Journal of the Royal Anthropological Institute of Great Britain and Ireland* 91(1): 23-38.
- Miskimin, Harry A. 1967. "Two Reforms of Charlemagne? Weights and Measures in the Middle Ages." *Economic History Review* 20(1): 35-52.
- Mitchell, Wesley C. *Gold, Prices, and Wages under the Greenback Standard*. Berkeley: University Press.
- Mors, Wallace P. 1950. "State Regulation of Retail Installment Financing—Progress and Problems." *Journal of Business* 23:199-218.
- Moulton, H. G. 1920. "Commercial Credit or Discount Companies." *Journal of Political Economy* 28:827-39.
- Muldrew, Craig. 1998. *The Economy of Obligation: The Culture of Credit and Social Relations in Early Modern England*. Houndmills: Macmillan.
- Munnell, Alicia H., Geoffrey M. B. Tootell, Lynn E. Browne, and James McEneaney. 1996. "Mortgage Lending in Boston: Interpreting HMDA Data." *American Economic Review* 86:25-53.
- Neifield, M. R. 1931. "Credit Unions in the United States." *Journal of Business* 4:320-45.
- Nelson, Benjamin. 1969. *The Idea of Usury*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Newburgh, Conrad. 1991. "Character Assessment in the Lending Process." *Journal of Commercial Bank Lending*, April, 34-39.
- Nightingale, Pamela. 1990. "Monetary Contraction and Mercantile Credit in Later Medieval England." *Economic History Review* 43:560-75.
- Nove, Alec. 1989. *An Economic History of the U.S.S.R.* 2d ed. Harmondsworth: Penguin.
- Nugent, Rolf. 1934. "Small Loan Debt in the United States." *Journal of Business of the University of Chicago* 7:1-21.
- Olegario, Rowena. 1998. "Credit and Business Culture: The American Experience in the Nineteenth Century." Ph.D. diss., Harvard University.
- . 1999. "'Mysterious People': Jewish Merchants,

- Transparency, and Community in Mid-Nineteenth Century America." *Business History Review* 73: 161-89.
- Olmstead, Alan L. 1976. *New York City Mutual Savings Banks, 1819-1861*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Olney, Martha L. 1999. "Avoiding Default: The Role of Credit in the Consumption Collapse of 1930." *Quarterly Journal of Economics* 114:319-35.
- Orlean, Andre. 1992. "Origin of Money." Pp. 113-43 in *Understanding Origins: Contemporary Views on the Origin of Life, Mind and Society*, ed. Francisco J. Varela and Jean-Pierre Dupuy. Dordbrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Ottati, Gabi Dei. 1994. "Trust, Interlinking Transactions, and Credit in the Industrial District." *Cambridge Journal of Economics* 18:529-46.
- Padgett, John F. 2001. "Organizational Genesis, Identity, and Control: The Transformation of Banking in Renaissance Florence." Pp. 211-57 in *Networks and Markets*, ed. James E. Rauch and Alessandra Casella. New York: Russell Sage Foundation.
- Parker, Geoffrey. 1973. *The Emergence of Modern Finance in Europe, 1500-1730*. London: Fontana.
- Parsons, Talcott. 1982. *On Institutions and Social Evolution*. Chicago: University of Chicago Press.
- Perrow, Charles. 2002. *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Petersen, Mitchell A., and Raghuram G. Rajan. 1994. "The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data." *Journal of Finance* 49:3-37.
- Phelps, Clyde William. 1951. "The Social Control of Consumer Credit Costs: A Case Study." *Social Forces* 29:433-42.
- Pitt, Mark M., and Shahidur R. Khandker. 1998. "The Impact of Group-Based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" *Journal of Political Economy* 106:958-96.
- Pixley, Jocelyn. 1999. "Impersonal Trust in Global Mediating Organizations." *Sociological Perspectives* 42: 647-71.
- Porter, Theodore. 1995. *Trust in Numbers: The Pursuit of Objectivity in Science and Public Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Prasad, Monica. 1999. "The Morality of Market Exchange: Love, Money, and Contractual Justice." *Sociological Perspectives* 42:181-214.
- Prendergast, William A. 1906. *Credit and Its Uses*. New York: D. Appleton.
- Priest, Claire. 2001. "Currency Policies and Legal Development in Colonial New England." *Yale Law Journal* 110:1303-1405.
- Pryor, John H. 1977. "The Origins of the Commenda Contract." *Speculum* 52:5-37.
- Reeder, John. 1973. "Corporate Loan Financing in the Seventeenth and Eighteenth Centuries." *Anglo-American Law Review* 2:487-526.
- Robinson, Louis N., and Rolf Nugent. 1935. *Regulation of the Small Loan Business*. New York: Russell Sage Foundation.
- Rodgers, Churchill. 1965. "The Corporate Trust Indenture Project." *Business Lawyer* 20:551-71.
- Rosen, Deborah A. 1997. *Courts and Commerce: Gender, Law, and the Market Economy in Colonial New York*. Columbus: Ohio State University Press.
- Roseveare, Henry. 1991. *The Financial Revolution, 1660-1760*. London: Longman.
- Santiso, Javier. 1999. "Analysts Analyzed: A Socio-economic Approach to Financial and Emerging Markets." *International Political Science Review* 20:307-30.
- Sharkey, Robert P. 1959. *Money, Class, and Party: An Economic Study of Civil War and Reconstruction*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Sharma, R. S. 1965. "Usury in Early Mediaeval India (A.D. 400-1200)." *Comparative Studies in Society and History* 8:56-77.
- Shipton, Parker. 1989. *Bitter Money: Cultural Economy and Some African Meanings of Forbidden Commodities*. Washington, D.C.: American Ethnological Society.
- Simmel, Georg. 1991. "Money in Modern Culture." *Theory, Culture, and Society* 8:17-31.
- Simpson, A. W. Brian. 1986. *A History of the Land Law*. 2d ed. Oxford: Oxford University Press.
- Skeel, David A., Jr. 2001. *Debt's Dominion: A History of Bankruptcy Law in America*. Princeton: Princeton University Press.
- Smith, Clifford W., Jr., and Jerold B. Warner. 1979. "On Financial Contracting: An Analysis of Bond Covenants." *Journal of Financial Economics* 7: 117-61.
- Snowden, Kenneth A. 1995. "The Evolution of Interregional Mortgage Lending Channels, 1870-1940." Pp. 209-56 in *Coordination and Information: Historical Perspectives on Organization of Enterprise*, ed. Naomi R. Lamoreaux and Daniel M. G. Raff. Chicago: University of Chicago Press.
- Spruyt, Hendrik. 1994. *The Sovereign State and Its Competitors*. Princeton: Princeton University Press.
- Spufford, Peter. 1988. *Notes on Money and Its Use in Medieval Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Squires, Gregory D., and Sally O'Connor. 2001. *Color and Money: Politics and Prospects for Community Reinvestment in Urban America*. Albany: State University of New York Press.
- Standard and Poor's. 2000. *Corporate Ratings Criteria*. New York: Standard and Poor's.
- Sterling, Louis. 1995. "Partners: The Social Organization of Rotating Savings and Credit Societies among Exilic Jamaicans." *Sociology* 29:653-66.
- Stiglitz, Joseph E. 1993. *Economics*. New York: W. W. Norton.
- . 2000. "The Contributions of the Economics of Information of Twentieth Century Economics." *Quarterly Journal of Economics* 115:1441-77.
- Stinchcombe, Arthur L. 2001. *When Formality Works:*

- Authority and Abstraction in Law and Organizations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stuart, Guy. 2000. "The Production and Interpretation of Information in the Mortgage Loan Application Process." *Chicago Policy Review* 41:23-38.
- Sullivan, Teresa A., Elizabeth Warren, and Jay Lawrence Westbrook. 2000. *The Fragile Middle Class: Americans in Debt*. New Haven: Yale University Press.
- Swedberg, Richard. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Sylla, Richard. 1976. "Forgotten Men of Money: Private Bankers in Early U.S. History." *Journal of Economic History* 36:173-88.
- Sylla, Richard, and George David Smith. 1995. "Information and Capital Market Regulation in Anglo-American Finance." Pp. 17-56 in *Anglo-American Financial Systems: Institutions and Markets in the Twentieth Century*, ed. Michael Bordo and Richard Sylla. Burr Ridge, Ill.: Irwin Professional Publishing.
- Thomas, Keith. 1987. "Numeracy in Early Modern England." *Transactions of the Royal Historical Society*, 5th ser., 37:103-32.
- Thorp, Daniel B. 1991. "Doing Business in the Backcountry: Retail Trade in Colonial Rowan County, North Carolina." *William and Mary Quarterly* 48(3): 387-408.
- Timberlake, Richard H., Jr. 1981. "The Significance of Unaccounted Currencies." *Journal of Economic History* 41:853-66.
- Treacy, William F. 1998. "Credit Risk Rating at Large U.S. Banks." *Federal Reserve Bulletin*, November, 898-921.
- Treisman, Daniel. 1995. "The Politics of Soft Credit in Post-Soviet Russia." *Europe-Asia Studies* 47:949-76.
- Twyman, Robert W. 1954. *History of Marshall Field & Co., 1852-1906*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Udovitch, Abraham L. 1962. "At the Origins of the Western Commenda: Islam, Israel, Byzantium?" *Speculum* 37:198-207.
- Udry, Christopher. 1994. "Risk and Insurance in a Rural Credit Market: An Empirical Investigation in Northern Nigeria." *Review of Economic Studies* 61: 495-526.
- Unger, Irwin. 1964. *The Greenback Era*. Princeton: Princeton University Press.
- Uzzi, Brian. 1999. "Social Relations and Networks in the Making of Financial Capital." *American Sociological Review* 64:481-505.
- Van Fenstermaker, J. 1965. *The Development of American Commercial Banking: 1782-1837*. Kent, Ohio: Kent State University Press.
- Verdery, Katherine. 1995. "'Caritas': And the Reconceptualization of Money in Romania." *Anthropology Today* 11(1): 3-7.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Trans. Ephraim Fischhoff et al. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1981. *General Economic History*. Trans. Frank Knight. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.
- Webley, Paul, and Stephen E. G. Lea. 1993. "The Partial Unacceptability of Money in Repayment of Neighborly Help." *Human Relations* 46(1): 65-76.
- Weinberg, Harold. 1982. "Commercial Paper in Economic Theory and Legal History." *Kentucky Law Journal* 70:567-92.
- Weir, David R. 1989. "Tontines, Public Finance, and Revolution in France and England, 1688-1789." *Journal of Economic History* 49:95-124.
- Wiley, Norbert. 1967. "America's Unique Class Politics: The Interplay of the Labor, Credit, and Commodity Markets." *American Sociological Review* 32: 529-41.
- Winn, Jane Kaufman. 1994. "Relational Practices and the Marginalization of Law: Informal Financial Practices of Small Businesses in Taiwan." *Law and Society Review* 28:193-232.
- Wise, M. Norton. 1995. Introduction. Pp. 1-13 in *The Values of Precision*, ed. M. Norton Wise. Princeton: Princeton University Press.
- Woo, Jung-En. 1991. *Race to the Swift: State and Finance in Korean Industrialization*. New York: Columbia University Press.
- Woodman, Harold D. 1995. *New South—New Law: The Legal Foundations of Credit and Labor Relations in the Postbellum Agricultural South*. Baton Rouge: Louisiana State University Press.
- Woodruff, David M. 1999. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Wright, Robert E. 1999. "Banker Ownership and Lending Patterns in New York and Pennsylvania, 1781-1831." *Business History Review* 73: 40-60.
- Yates, JoAnne. 1989. *Control through Communications: The Rise of System in American Management*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Yinger, John. 1995. *Closed Doors, Opportunities Lost: The Continuing Costs of Housing Discrimination*. New York: Russell Sage Foundation.
- Zelizer, Viviana A. 1989. "The Social Meaning of Money: Special Monies." *American Journal of Sociology* 95:342-77.
- . 1994. *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*. New York: Basic Books.
- . 1996. "Payments and Social Ties." *Sociological Forum* 11:481-95.
- . 2002. "Intimate Transactions." Pp. 274-300 in *The New Economic Sociology*, ed. Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Zysman, John. 1983. *Governments, Markets, and Growth*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.

# 第 17 章 网络与经济生活\*

劳雷尔·史密斯-杜尔和沃尔特·W. 鲍威尔  
(Laurel Smith-Doerr and Walter W. Powell)

社会学家和人类学家长期关注个体之间是如何联系的，这些联系是如何充当工作中的润滑剂的以及如何发挥这些联系的黏合作用为社会生活提供秩序和意义。他们对社团网络的热切关注，始于 19 世纪 70 年代，这种关注为社会生活的结构和动力机制提供了一种让人欣喜的解释模式。网络分析方法与社会科学领域居统治地位的传统研究方法是完全不同的。与文化决定论（过度社会化）对比，网络分析方法为个人能动性提供了解释空间；和个人主义、原子化（低度社会化）对比，网络强调结构和限制（Granovetter 1985）。网络分析提供了一个折中方式，或称之为第三种方式，虽然没人十分确定到底网络是一种隐喻、一种方法还是一种理论（Barnes 1979）。然而，尽管一些工业社会学家（Roy 1954；Dalton 1959）长久以来已经强调了非正式网络对于正式组织实践和结构的矫正角色，但最初通过研究网络来分析社会结构的社会学家和人类学家并没有对经济活动给予持续的关注。

然而，在过去二十年里，关注经济中网络所扮演角色的兴趣突飞猛涨。这种重大的转变在实践和理论两个领域都已经出现。在社会科学里，从人类学、社会学到政治学、经济学，都有网络在诸如移民、企业家精神、社区活力和国际贸易等各种现象形成中所扮演角色的研究。在商业世界里，对非正式网络和系统网络所扮演角色的关注也有显著的增长。已故的 Bennett

Harrison (1994) 对于这种趋势作了很好的总结，引用他的名言就是：“公司之间的网络正成为世界潮流。”网络主要提供了三方面的好处：进入的快捷方式（access）、时机（timeliness）和介绍（referrals）（Burt 1992）。关系提供了参与者获取信息或资源的快捷方式。能迅速产生快捷方式的连接，相对于那些缺乏联系的，更能提供优势。介绍提供了绕开正式、非私人渠道的机会。所以，网络对于经济效应的累积作用的确是巨大的。【379】

大量关于网络的文献强调它们在市场灵活性和组织权威性之间的联系是非常显著的（Powell 1990）。网络为组织和市场中不相连的部分提供了规范（Burt 2000）。对现有网络研究的挑战是解释网络的产生、激活和持续。正如 Mark Granovetter (1985, 491) 强调的，网络是“在不同程度上的不规则的嵌入”。所以一些个人在网络中比其他人占据更好的位置，一些团体在网络中更孤立，一些正式组织有更多的非正式群体，一些社区有更多的社团生活。现有的多层级联系以及当这种联系被动用起来的时候，是会具有很大的变动性。我们已经了解了网络的作用，但是我们还不知道那些产生、维持和再生网络的要素。<sup>①</sup>

经济社会学文献中的经验性研究覆盖面很广泛，包括了以下网络是如何影响经济活动的分析。



1. 在工作场合和劳动力市场里,网络是非正式的关系。社会关系和经济交换能深深地交织在一起,所以有目的的活动能和友谊、声誉和信任夹杂在一起。

2. 以合资或资源供应的形式出现的网络是正式的交流。这种网络存在于两个或两个以上的组织之间,而组织通过这种持续的互动来获取利益。虽然这些正式网络是出于互惠而形成,但是也能促成组织之间的相互依赖和重复互动,从而降低对正式控制的需求。

3. 网络在权力分散的地方是一种管理方式;这种管理方式更多地以对能适应市场和环境频繁变动的能力进行奖励的形式来表现。很多文献肯定了这种灵活性,但是认识到一点很重要,就是这种管理方式可以存在于企业中、恐怖组织中、拥有很多跨职能团体的组织中、拥有很多跨国界联盟的跨国公司中或是非法贩毒集团中。网络的灵活性既可能带来益处,也可能带来危害。〔380〕

对于经济活动多种形式的研究共享了以下几个关键假设。第一,这些研究更多的是关注关系的性质而不是参与者的特征(attributes)。第二,这些研究关注于信息和资源在网络中位置的流动。最后,现在越来越多的研究返回到了网络关系和位置的“投资”上,这种投资能产生快速动员(rapid mobilization)、累积优势(cumulative advantage)或“锁定”(lock-in)的作用。我们在本章中的目标是对这些迅速增长的关注网络和经济生活的经验性文献进行概述,同时强调这些研究在概念和理论上所作出的贡献。为了服务于这两个目的,我们先对网络研究中所使用的关键分析工具进行一个简略的概述。

## 概念工具箱

在第一版手册里我们就谈到了网络和经济活动文献的两个分支——一个更关注方法,一个更关注管理——这两个分支是相对独立发展的(Powell 和 Smith-Doerr 1994)。第一个分支运用日益精细的工具——这些工具是基于从新马克思主义理论到理性选择理论的各种理论视角——来分析社会行动者的网络。第二个分支的文献在理论上统一,但在数据和方法上各异,这个分支是用网络来描述一种拥有较扁平化的等级制度,可渗透的边界和与其他组织有大量联系的经济组织形式。<sup>②</sup>虽然这种学术上的劳动分工依然存在,但是对网络关系进行概念化的工作,能为连接不同类别的研究提供一种共同的语言。

网络分析使用方位(location)或节点(node)和位置(position)之间关系的概念——称为关系(ties)、连接(connections)或是联系(links)——来论证关系的形态是如何形成塑造位置占有者的行为,并且如何影响其他人的(Marsden 和 Friedkin 1993)。正如 Knoke (1990, 9)告诉我们的,“一个位置的力量——对其他行动者的态度和行为产生可预期影响的能力——取决于该位置在网络中的显著性,这个网络是有价值的信息和稀缺资源在不同行动者之间流动而构成的”。事实上,对网络关系结构的很多描述为学者提供了在经验和理论工作中都可以利用的概念工具箱。

网络的概念可以描述个人之间或组织之间的联系。Georg Simmel 的著作为网络分析提供了社会学经典理论的基础。Simmel 论证了群体构成在理解社会生活的基础方面的重要性。例如,他主张劳动力和雇佣者在经济中的不同角色可以用群体规模来解释。雇佣者缺乏工人有的集体

意识,因为“雇主的数目比起雇员来要少;所以,如果雇主数目增加的话,他们的普遍共识就越容易形成”(Simmel [1922] 1955, 176)。除了群体规模, Simmel 还指出了群体中个体行动者位置的重要性。他发展了“坐收渔翁之利者”(tertius gaudens)的概念,或者称为第三方受益者(Simmel 1950)。在一个三角关系中,当其中两个相互敌对的时候,第三方就从他们的冲突中受益,例如,两个是买者,那么第三方就是那个卖者。Merton (1957)在他的角色定位理论(role-set theory)的讨论中细化了Simmel的观点,他认为一个人要在同一时间扮演不同角色的话,就会存在角色冲突(想象某个人既是父亲或母亲又是雇员)。当其中两个人需求冲突时,第三方可以采取的一个策略就是让这两个人知道自己的角色冲突,从而为自己的主动性争取空间。Burt (1992)进一步发展了Simmel的“坐收渔翁之利者”(tertius gaudens)的概念,从理论上进一步讨论了第三方如何通过联系两个之前不认识的人来建立一个结构洞。

网络分析最显著的影响是证明了网络的普遍性。正如Scott (2000, 10)观察到的,我们现在很难想象Moreno (1934)在19世纪30年代设计出常见的点线社群图(nodes and lines of the sociogram)之前Simmel就记述过“关系网”(webs of affiliation)。今天我们可以将精细的数学运算方法编入软件(如,UCINET, KrackPlot, Inflow, P-Star, Pajek)来对关系的特征进行简单的分析和描述。虽然复杂的算法对于分析大规模的网络很有必要,但是构成网络测量法基础的简单关联图,为理解各种测量法是如何反映大量不同的社会关系结构图,提供了一把钥匙。以潜在的雇员和雇主之间的联系为例,如果雇主是一个朋友的朋友,我们可以用路径长度——两个分割点(path length-two degrees of sepa-

ration)的距离来描述这个关系。通俗地讲,就是求职者去面试有两次握手的距离。我们也可以用关系强度(strength of their ties)来描述潜在雇员和雇主之间的关系。或许求职者是一个潜在雇主的最好朋友,同时和另一个潜在雇主是疏远的关系。那么前一个关系是强关系,而后一个关系是弱关系。我们可以说这个求职者参加一次面试既存在一个握手的距离,也存在一个拥抱的距离。路径长度和关系强度的测量法可以结合起来,用以评估网络中的个人之间存在多少强关系或是弱关系。然而,这些工具都不能解释个人是否为两个不相连的网络搭建了连接的桥梁。这个例子说明了如何选择一个特定的工具(或一些工具)来帮助我们对网络关系进行预测。[381]

我们从文献中挑选出11个关键的网络概念来进行介绍和说明。在图1里(因为复杂,所以没有在翻译稿里绘制出来),点或结,代表了社会行动者——例如,个人、群体或者组织。图里的线条代表了行动者之间的关系,或是社会关系。

图1的第一行描述了一个群体和一个网络之间最简单的区别。一个群体是有一定形状的社会边界,来显示谁在群体里和谁不在(由三个点周围的椭圆来说明)。相比之下,一个网络是一组行动者,这些行动者之间有特定类型的联系。例如,一个产业由一群公司构成,这些公司或许都是这个产业贸易联盟的成员,都被编入了各种产业出版物的目录上。然而,产业关系网就会描述出企业之间的联盟、连锁董事会或买卖双方之间的供应链关系。虽然群体成员之间关系的数据比成员人数的数据更难以收集,但它们有助于深入观察一个成员的行动是如何影响另一个成员的。图1的第二行展示了一个基本的社会测量结构图,这个图是被Moreno (1934)构想出。图中心的点是网络终端(the “star” of the network)。Zucker, Darby 和 Brewer (1998)曾运用







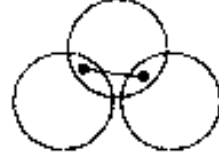

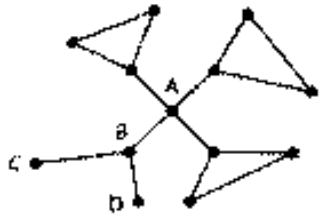

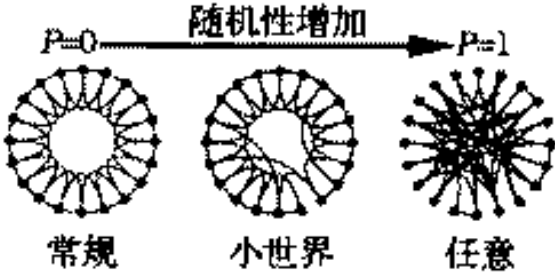
形象化/测量方法	相关学者	图形解释
1. 附属小组网络 (小组对网络)	Simmel [1922] 1955	
2. 社会关系网、社会计量分析点	Mereno 1934	
3. 结构类比	White, Boorman 和 Breiger 1974; Burt 1992	
4. 关系程度 (弱与强)	Granovetter 1973	
5. 桥梁、结构洞	Burt 1992	
6. 分隔程度、路线长度	Milgram 1967	
7. 连锁中心、影响力	Mizruchi 1996	
8. 地方网络对全球网络	Freeman 1979	
9. 交换、集中对权力 (A 是中心, 但 B 同样具有权力, 因为 C、D 都对 B 存在依赖)	Bonacich 1987 Cook 1977	
10. 密度	Barnes 1979 Marsden 1993	
11. 小型世界	Watts 和 Strogatz 1998, 441	

图 1 社会网络概念模型

注：根据朱源《自然》第 363 期。

Moreno 构想出的网络终端来分析科学企业家, 这些科学企业家把学术和商业科学地结合起来, 创办了第一代生物科技企业。

由 Harrison White 发展出的结构同型性 (structural equivalence) 概念, 是指当两个行动者在结构上拥有类似的网络关系时, 他们就在社会系统中占有类似的位置 (White, Boorman 和 Breiger 1974; Lorrain 和 White 1971)。图 1 第三行里的图是一个网络里结构同型性的简单代表。在这一行的两个图中, 原点是相等的, 因为它们分别和一个方形、三角形和椭圆形都有一条关系。以和不同公司捐助人都有积极联系的两个美国大学为例: 这两个大学在结构上是同型的, 也就是说, 他们占据着同样的位置, 拥有同种的关系, 即使他们不是和同样的组织伙伴有联系。

弱关系优势的概念成为网络研究的基础要素, 在很大程度上归功于 Mark Granovetter 对求职过程的开创性研究。图 1 的第四行就代表了结之间的强关系和弱关系 (strong and weak ties)。一个关注这两种关系的研究是 Wellman 和他的同事 (1996) 对工作场合中互联网运用的分析。他们发现由电脑支持的弱关系比强关系更有助于获取有用的信息。同样地, 在另一个对大型组织的研究中, Constant, Kiesler 和 Sproull (1996) 发现拥有各种网络弱关系的工人能得到更好的技术建议。

在社会空间里, 结构洞 (structural holes) 是自然的边界。图 1 的第五行描绘了在网络空间中通过一个结构洞建立起来的桥梁。除了通过图中心的桥梁节点 (bridging node) 连接以外, 这两个三角网络是互不相连的。在大型组织里拥有部门间网络关系的经理提供了穿过结构洞的桥梁, 将来自于分隔群体 (这些群体不会通过其他方式进行联系) 里的信息结合起来 (Burt

1992)。研究表明处于此种位置上的经理能更快地晋升。第六行展示了一个广泛使用的概念——“六个分割点的距离” (six degrees of separation)。Milgram (1967) 在对陌生人通信过程研究的基础上, 提出了一个引起争论的观点——“美国公民被六个或少于六个分割点的距离所联系”。如图所示: 在最左端和最右端的结之间存在着六条线或六个分割点或五个其他行动者。文化产业里经常组成小群体, 因为新人之间很少一起工作, 而是各自追随老艺人。为了避免观众接受新电影的不确定性, 好莱坞的电影制片商经常在电影银幕上使用同样的艺人 (Faulkner 和 Anderson 1987)。Watts 和 Strogatz (1998) 已经证明了, 影视演员的网络一般被少于四个分割点的距离所连接。〔383〕

在对连锁董事会的研究中, 公司经理和商业政策之间的联系经常被仔细审查 (Mizruchi 1996)。在第七行的图里, 圆圈代表公司董事会。当 1914 年克莱顿法案 (Clayton Act) 禁止竞争性美国公司之间共享董事会成员的时候, 公司却能够通过第三方董事会里都安排一个经理的方式来合法的追求“经理兼任” (interlocking directorates)。19 世纪 60 年代首席经理通过加入专门的社交俱乐部和成为董事会外部成员的方式来巧妙地加入其他公司 (Palmer 和 Barber 2001)。在这个图里, 董事会 1 和董事会 2 通过在董事会 3 里的共同的成员资格实现了简单的相互连接。

当直接网络关系经常带来经济产出的时候, 已经有研究证明次级关系 (second-order ties) 或是伙伴之间的联盟也能对经济产出造成影响 (Freeman 1979)。第八行的图里所描绘的两个网络证明了地区中心和全球中心如何不同。如果网络扩张, 如右图所示, 我们就观察整个网络中的中心点。如果行动者的伙伴越多, 那么这个中心



就越重要。Shah (2000) 对一家电子企业的研究发现, 当公司解雇了一个结构上同型的同事时, 这个雇工在整个网络中的中心性就会增加。虽然缩减规模或许会导致有直接关系的个人数目减少, 但幸存者在整个网络信息流中的中心位置通常会更加突出。

然而, 中心性 (centrality) 不总是和权力、影响联系在一起 (Bonacich 1987)。第九行的图形显示了在一个交换网络中, 中心性如何与权力不同。在这个网络中, 线条表示了一种零和交换——所以如果 B 和 C 进行交易, 那么它就不能和 A 进行交易。A 点是网络中最中心的位置, 但它不是最有权力的位置。交换理论 (exchange theory) 将权力定义为对其他入或对中心人物的依赖程度 (Emerson 1962; Cook 1977)。该图显示, 虽然 A 有四个潜在的交易伙伴, 但没有一个交易伙伴是单独依赖于 A 的。B 点是网络中最有权力的点, 因为它作为一个可替代性资源同时垄断了与 C 和与 D 之间的贸易 (Yamaguchi 1996)。Haveman 和 Nonnemaker (2000) 发现, 一个储蓄贷款企业在市场里的社会结构位置决定了它的竞争和成长方式。有更多地方性的、单一市场联系的储蓄贷款企业与那些和多种市场有联系的企业相比, 发展更缓慢。在多个领域竞争的储蓄贷款银行倾向于缓和对抗来避免未来致命的报复行为。当这些涉足多个市场的企业通过拥有更多的交易伙伴而占据中心位置的时候, 他们也通过提高对竞争对手的依赖来换得在市场竞争中的相互宽容。正如 Haveman 和 Nonnemaker 所论证的, 涉足多个市场的企业的成长速度最终会放缓, 因为它们的种种依赖最终限制了它们的扩张和减弱了它们的市场支配力。

第十行的图形描绘了网络的密度 (density), 这是一种能从整体上而不是从单个节点上来抓

住网络结构性质的测量法 (Barnes 1979; Marsden 1993)。最大限度上相互连接的网络是密集的——左图的四个点之间的网络比右图的更密集。Biggart (2001) 对于周转信用协会 (rotating credit association) 的分析证明了拥有更密集社会关系的稳定社区为成功的同类群体借贷 (peer group lending) 提供了一个必要的背景。图中的最后一行是从 Watts 和 Strogatz (1998, 441) 对于网络构造 (network topology) 的分析中提炼出来的。这一行显示了只要做一些小小的变动, 就能使一个随机的关系结构图变成一个相互联系紧密的行动者网络。在这个网络里消息传播的很快, 但是这些消息不可靠并且容易引起不安; 因此通过去掉一些高度连接的集结点就能破坏整个网络的稳定性 (Albert, Jeong 和 Barabási 2000; Barabási 2002)。

描述不同网络结构的概念工具箱揭示了网络之间的变动是如何被概念化的。网络的不同形状对经济产出存在强有力的影响。以 Mizuchi 和 Stearns (2001) 关于网络对银行决策影响的研究为例。他们分析了银行家网络关系的强度和密度。银行家通过咨询关系紧密的同僚来确保金融信息的准确性, 但这种策略并不能导致成功的交易。紧密关系不能提供充分客观的评估或者有新意的评估, 反而是会强化已有的看法。现在用 Mizuchi 和 Stearns 对银行家交易权力决策网络的研究做一个对比。从对银行职员如何利用同僚来获取信息或支持, 从而有助于自己快速晋升的评估中就可以发现紧密关系对于资助的关键性。所以, 拥有一个多样性的智力工具箱有助于理解不同类型的网络结构对经济产出的影响。<sup>⑤</sup>【384】

然而, 我们需要发现新的工具, 尤其是用来掌握在网络中传播的各种信息的测量法以及大型网络内在凝聚力的宏观测量法 (参见 White 和 Harary 2001; Moody 和 White 2003)。用于解释网

网络持久性和网络经历的测量法也是有效的。例如，家庭社会学已经发展出了以年表为首要特征的生命历程理论研究。研究经济关系的生命历程促进了用以测量组织领域里关系性质的相关工具的发展。对于经济关系中常规模式或阶段的纵向经验性研究能暗示网络何时会变得僵化，而何时会有创新并能预测关系的深化或死亡（Powell 等 2005）。现在我们来讨论促使网络发展的一些要素。

## 网络的构成

网络测量工具箱为社会学家提供了“放射性的”工具用以测量社会关系的结构。从一个结构视角来看，从市场到正式组织里，网络普遍存在。然而，结构分析省略了一些关键性问题——什么要素有助于网络的形成，为什么一些网络被证明是有利的，而另一些却没有被证明是有利的。为了解决这些问题，我们需要分析正式和非正式组织之间的关系，并且发展一个将网络作为一种交换形式或组织形式的更普遍的定义。然后，我们来分析有助于网络形成的条件，再用我们的测量方法反过来分析这些网络。

### 正式和非正式的基础

很多经济学和组织社会学的文献都关注权威的正式结构、对雇员的公开激励机制和晋升机制。但是只要在组织内待过的人都知道，在权威的正式渠道之外存在着大量（非正式）的活动；令人感到奇怪的是，极少有这方面的相关理论来指导我们理解非正式组织。正式和非正式结构之间的相互影响——组织图里描绘的权力链与情感团体、工作场合潜规则——没有被很好地理解。

在备受争论的 Hawthorne 的研究中，Roeth-

lisberger 和 Dickson（1939，457）论证到“雇员有他们自己的规则和逻辑，经常用来对抗强加于他们的东西”。相比之下，Burawoy（1979）在他的一个计件机械车间的民族志中论证到，发生在这个车间里的无数博弈和扭曲规则既不是独立于经理的利益，也不是反对经理的利益。在 19 世纪 50 年代早期所做的关于互动网络的研究（Bavelas 1950；Leavitt 1951；Guetzkow 和 Simon 1955）论证到等级制度的形式会不可避免地从互动的非正式渠道中显露出来。Hall（1991，116）做了一个更普遍的主张，就是小团体、联盟或是非正式组织的其他形式，“很显然开始于已经建立的组织秩序，然后变成了这种正式秩序的异体”。Stevenson 和 Bartunek（1996）的经验性研究可以用来支持 Hall 的主张，他们的研究发现在 K-12 学校里，老师所在的小团体之间的非正式影响不会使这些团体和睦相处，但是在类似结构位置上的老师（指他们授课的年级相同）会在组织秩序上合作。Krackhardt 和 Porter（1985）阐述了情感网络对于工作满意度和雇员记忆力方面的负面影响。Mintzberg（1979）提供了一个更为动态的观点，就是正式结构和非正式关系是相互依存的，正式结构塑造了非正式关系，同时非正式关系限制了正式结构，甚至可能反映它未来的形态。

当我们关注的是组织的正式结构方面时，网络是作为正式结构之间的非正式结缔组织（informal connective tissue）出现的。所以，很多研究组织间网络的著作关注非正式关系。（参见 Krackhardt 和 Brass 1994；Raider 和 Krackhardt 2002）当镜头转移到组织间关系时，很多关注又放在了连接组织的正式关系上。〔385〕（注意有两类网络经常会被忽略——正式的内部网络和非正式的外部网络）连接组织的外部联系有很多种类：转包关系、研究合作关系、战略联

盟、合资企业和被列入关系合同名义的很多活动。Podolny和Page(1998, 59)提供了一个有用的定义来概括多种形式的外部联系:组织的网络形式是指一群追求相互之间重复的、持续的交换关系的行动者。这些交换并不由一个共同的中心权力来指导,这个中心权力能够强制左右关系的走向或影响纠纷的解决方式。

在什么情况下这些正式关系的相互联系会增加呢?什么条件会促成组织内部横向关系而不是等级制度居于统治地位呢?什么时候市场不像现货市场(spot market)(在现货市场里参与者是相互孤立的)那样流程化运作,参与者不是退出而是更多地参与了进来,他们通过谈判达成了相互妥协关系(Hirschman 1970)?这些都是一些很难的问题,现有的文献也没有给予很好的回答。在一个较早的模式化回答里,Powell(1990, 323)观察到网络的起源其实是非常偶然的:“有时网络是先于特定的交换形式的需求而产生;有时存在一个缓慢的发展模式最终能证明这种形式是合理的;有时网络是对一种交换模式需求的回应,而这种交换模式能解决其他模式所不能解决的紧急情况。”对网络如何形成的彻底解释需要用一章来解决。这里我们只关注和经济产出最相关的几个关键要素,包括工作类型和工作环境。

### 以工程为基础的工作

权变理论(contingency theory)的核心是指需要执行的工作性质或需要解决的问题对于组织的形式有很强影响。很多工作是以工程为基础的,而不是产品或服务的连续生产。这些临时性的工程需要相对独特的产品;所以工作过程很大程度上依赖于直觉和技巧(Stinchcombe 1959; Perrow 1967)。工艺产业里的组织长期以来避开正式组织的安排,而是选择更加灵活的

短期关系。例如建造业(Stinchcombe 1959; Eccles 1981)、出版业(Coser, Kadushin 和 Powell 1982)、建筑业(Blau 1984)、女性服装业(Uzzi 1996)、钻石贸易(Ben-Porath 1980)、音乐(Faulkner 1983)和电影产业(Faulkner 和 Anderson 1987),在很大程度上都依赖于建立在一种稳定和持续的私人网络上,这种稳定和持续的私人网络是建立在长期的忠诚和友谊基础上的。在这些设置中,正式的联盟普遍的基于先前的非正式关系而形成。因此,这些重复的交换形式不仅仅是一些双边关系,而是掺杂了友谊、地位和声誉。

### 信息路径

在高速运转的环境中,联系也是极其重要的,但是这些联系很少是基于忠诚和联盟而形成,而更多的是为了保证信息的获知。在高速运转领域,知识更新很快,专门知识的来源是分散的,而且问题的最佳解决方法是不确定的,这时组织需要发展和多方的联系来获取相关的专业知识。当知识在以史无前例的速度进行更新时,到达知识生产中心的路径是最重要的。而且,很多精细的科技知识是无法言传的——它们是由设计、过程和专业知组成的不可分解的混合体;所以它们不能通过许可或购买的方式被有效地转让。在不确定性的条件下,企业寻求科技上互补的伙伴。联盟能够缩减将新理念投入市场的时间,同时公司拥有了通往合作性研发部门的网络路径,就相当于拥有了一本丰富的多种信息来源目录表。而且,关系不仅仅简单地促进了信息传递,而且为以前由个体部分所持有的知识库存提供了一个综合的新机会(Powell, Koput 和 Smith-Doerr 1966; Stuart 和 Podolny 1999)。在这样的环境下,网络就成为变革的中心。[386]

合作投资的组织经常努力建造一个框架,通

过这个框架它们能向伙伴学习，却不会过度依赖于伙伴。正式策略联盟可能缺乏以工程为基础的网络关系；所以它们必须依赖合同机制来约束潜在的机会主义。在联盟最初建立时，要对有预先安排的进度报表和里程日期的监控体系进行正式地协商。很多评论员强调了这种关系的脆弱性（Doz 和 Hamel 1998）；在高科技联盟伙伴关系中的确存在着这样大量的事实。但是我们要看看长远。作为一个规则，策略联盟是为一些特定目的而设计的短期协定，这些特定目的包括产生一个模型，或是建立一个合资企业，或是进入一个新的市场。在这样的设置中，信任并不容易建立；顾虑或不确定性必须在信息共享之前就要被克服。但是一旦一个策略联盟成功的实现，那么和这个伙伴的进一步合作就会变得很容易。而且，通过这种方式，可以表明这个合作伙伴是否值得信赖以及能否与之合作。这个过程是反复的——合作的程度会随着合作伙伴之间协定的增加而提高；同时，个体参与者会变得更善于从联盟中学习。当参与者学会相互依赖，并为有效的合作发展信用时，将参与者联合起来的合同细节就会减少（Lerner 和 Merges 1998）。各种形式的监控手段就会减少，控制权如股权，就会被处于产业网络中心位置的参与者越来越少地运用。

在一种情形下，基于工程的网络，非正式的私人关系导致了重复承包；同时在了为了应对不确定性而产生的网络里，成功的重复承包不仅减少了正式控制，而且增强了同行监控。在两种情况下，合作团体要么合作、要么竞争。我们认为，这些新的关系形式——根据工程时而竞争、时而重组的不断变动的竞争联盟——导致了对竞争性质的新的诠释。第一，我们要认识到当双方在一个工程上竞争，但又在另一个工程上合作时，这种竞争关系是如何深刻地被改变。竞争

的目的不是打败竞争对手，以免伤害了与他在另一个工程上的合作关系。<sup>④</sup>第二，要思考组织的身份是如何改变的：组织不再是一个内在的统一体，而是复杂工程的集合体。判断成功的可能性同样需要对企业合作伙伴能力的认识。最后，成功合作的声誉能够成为一个有价值的资产。金融市场已经学会了如何评估网络的价值。例如在生物科技和信息科技领域，工商业媒体和金融团体常规地评估企业网络的质量。

### 地域性集聚

或许组织间联系最广泛的应用可以在空间上高度集中的地区（产业区有时被提及）里找到（Marshall 1920；Becattini 1978）。所谓的第三意大利（the region dubbed the third Italy）经常被视为灵活分散生产的典范。联系松散、但空间聚集的企业网络营造了一种独特的“产业氛围”，在这里，“产业没有秘密”（Marshall 1920）。产业区的工作方法依赖于一个完全不同于纵向协调、批量生产企业里的逻辑。企业根据他们的产品被普遍的归入到特定地区：Modena 的针织品，Bologna 的自行车、摩托车和鞋类，Parma 的食品加工机械，Capri 的木工机器。在这个地区里，生产特定产品的企业聚集在特定地区，从而把产业和地区紧密地联系在一起。工作通过广泛的合作承包协定来执行。只有一小部分企业销售终端产品；而大部分企业做的是承包工作。小的企业主通常倾向于通过转包来扩大规模或者增强联合（Lazerson 1988）。虽然这些企业紧密联合，并且高度合作，但是它们还是保持了独立性。

Saxenian（1994）指出硅谷显示出了很多和欧洲工业区相同的特性。她提出硅谷代表了一种工业秩序，这种秩序能促进相关科技专家生产者之间的共同学习。在这个分散的体系中，密集社会网络和开放的劳动力市场鼓励了企业家精神



和对资源的持续动员。公司之间高度竞争,但它们也通过非正式交流、合作性工程和研究性社团、大学之间的普遍联系来学习变动的市场和科技。〔387〕

工业区的逻辑是自我强化的。每一个企业越独特,它越依赖于其他企业在技能或者产品上的成功来弥补自己的不足。嵌入在地区社会关系中的重复承包鼓励互惠。社会关系和持续接触有利于监控。事实上,基于信任的管理在空间聚集的地方更容易维持。在意大利中北部或是硅谷,企业在空间上的邻近看起来是对信任的最强同时也是最弱的解释。最强是因为工业区的明显优势看起来不可逾越;空间上不聚集的生产模式如何产生同等水平的信任呢?最弱是因为在将类似技能和优势结合起来的其他地区并没有复制出同样的互惠和信息交换规则。公司在空间上邻近这个简单的事实并没有为它们的管理模式提供充足的解释。地区的活跃性不能简单归因于地理,而应该归因于公司的社会实践。为了理解为什么产业区形成于特定地方,我们有必要分析有助于经济增长的制度基础 (institutional infrastructure)。

对硅谷的研究强调由斯坦福大学工程学院发起的大学—工业之间的广泛关系 (Sturgeon 2000; Leslie 2000; Gibbons 2000), 建立并扩充风险资本以资助创业公司 (Kenney 和 Florida 2000; Hellman 2000) 和强调通过法律程序来协调和解决纠纷的律师事务所 (Suchman 2000) 之间的不寻常的结合。当硅谷这个地区发展起来的时候, 专业服务公司, 诸如咨询公司 (McKenna 2000)、会计公司 (Atwell 2000) 和猎头公司 (Friel 2000) 有助于维持一个良好的生态系统 (Bahrami 和 Evans 2000), 在这个生态系统里, 劳动力市场是高度流动的 (Angel 2000), 公司形成和重组是高频率的 (Kenney 和 Von

Burg 2000)。Herrigel (1996) 对位于德国西南部的 Baden-Wurttemberg 的分析也指出了在这个地区一些关键性支持服务是普遍可获得的, 比如出色的专科学校和职业培训机构、愿意贷款给当地小企业的小银行和专门的产业研究课题, 这些关键性支持服务鼓励了合作关系从而减弱了竞争的残酷性。在第三意大利, 分散型生产同样依赖于家庭、法律、政治和历史因素的组合。扩张的家族关系创造了基于合作的经济联系, 并且通过家庭和友谊网络来招聘雇员 (Lazerson 1988)。

所以, 虽然不同地区的特定组织结构不同, 但是这些地区的形成都有赖于一些共同的因素, 即许多支持性中介组织。这些中介组织有助于提高抗击风险的能力, 同时通过共享风险来削弱激烈竞争所导致的破坏性 (Kenney 2000)。这些支持性组织既能作为获取资源的渠道, 又能作为指导和建立公司间合作关系的监控代理人。在这种设置中, 竞争促成了新知识的产生, 而当参与者通过多种途径相互联系的时候, 这些产生的新知识就能达到快速的循环。当有价值的知识通过网络渗透的时候, 参与者就更加关注他们的伙伴。这些日益增强的知识和技术流使该地区比起活跃力较低的其他地区更加有吸引力 (Powell 1990; Brown 和 Duguid 2000)。

还存在大量其他的环境能促成网络的形成。小企业比大企业看起来更依赖于外部支持形式, 资源有限的企业比已经建立的、成功的组织更容易求助于网络 (Baker 1990; Larson 1992)。历史偶然性和创建日期这两个要素的作用也显得很突出。在关系合同盛行时期创建的企业比起创建于早期、力求自给自足的大型纵向联合企业更容易利用外部联系 (Powell 2001)。表 1 总结了研究网络形成的文献中的几个关键要素。我们现在对从解释网络起源的要素到评估网络效果的要素做一个概述。

表 1 网络的形成

允许条件	核心观点	有关作者
正式结构	正式关系形成非正式合作	Hall 1991; Stevenson and Bartunek 1996
非正式联系	非正式关系作为经济交换的润滑剂	Larson 1992; Gulati 和 Garguilo 1999
和工作有关的可能性	工作需要协调信息共享	Eccles1981; Uzzi 1996
地理邻近	这种地区性聚集造成了溢出效应“工业的机密被公开”	Beccattini 1978; Kenney 2000
制度基础	历史、政治、文化背景的不同影响了合作的能力	Putnam 1993; Herrigel 1996; Powell 2001

关联的结果

一个人在网络中的位置既能产生积极的结果也能产生消极的结果，而且网络所服务的结果既可以对社会有益，也可以对社会有害。研究最初更多的是关注网络的积极作用，强调它们在交流的速度和可靠性方面，比起其他管理形式如市场或等级制度的相对优势。然而，网络的核心问题是不同路径的问题；所以网络中一个有利位置产生的优势在有利于一些主体的同时也能限制其他主体。最近我们越来越多地关注网络的普遍性以及合法和非法的经济活动通过网络组织起来的程度。国际恐怖主义日益高涨的现实就是网络能产生普遍破坏性的有力证明 (Arquilla 和 Ronfeldt 2001)。〔388〕

我们对网络中全体成员及其位置所产生结果的相关文献做一个回顾。首先回顾网络的效能问题，然后是网络中注意力分配的问题以及评估网络的优势和劣势。最后我们讨论网络的传播问题，同时检测网络访问新旧信息的有效性以及网络何时对旧信息进行再利用。

效能问题

劳动力市场的机会曾是网络分析的一个热点。在对 19 世纪 70 年代波士顿地区职业人员求职的经典研究中，Granovetter (1973, 1995) 发现弱关系（如你在不同社交圈里认识的人，比如大学同学）比起和朋友以及家庭之间的强关系更容易帮助求职。熟人（弱关系）在求职上更有价值，因为他们比强关系能提供更多的信息。密友和家庭有同样的联系和信息，但弱关系经常能提供更多的新联系和新信息。但另一方面，当一个人非常需要一份工作时，强关系更有动力去提供帮助。更普遍的是，大多数求职者是通过私人联系而不是正式渠道来找到工作 (Granovetter 1995)。后来的调查验证了 Granovetter 的发现。大多数求职者不仅通过在美国的社会网络 (Marsden 和 Campbell1990) 求职，还有在英国 (Fevre 1989)、荷兰 (Boxman, DeGraaf 和 Flap 1991)、墨西哥 (Rogers 和 Kincaid 1981) 和中国 (Bian 1997) 的社会网络。Lin (1999) 对日益增多的这方面的文献做了一个全面的综述。

用人单位也从网络雇用中受益。雇人者不愿

意雇用陌生人；他们更倾向于雇用被其他人担保的可靠的雇员。给予现有雇员的熟人以工作机会更容易被接受，而通过这些途径被雇用的人更不容易辞职（Licht 1992；Blau 和 Robins 1990）。Fernandez, Castilla 和 Moore（2000）依据高的员工流失率计算了电话中心通过推荐方式聘用员工而获得的显著经济回报。通过降低挑选求职者的成本，信用卡电话中心实现了推荐红利投资的 67% 的回报。〔389〕

除了得到一份工作，这种私人间的网络提供了个人其他的职业优势。Burt（2000）论证那些通过网络将不联系的群体连接起来的人会得到更多积极的工作评价、更快的提升和更多的补偿。和有组织决策权的人进行联系会特别有好处（Podolny 和 Baron 1997）。企业经常依赖网络来做生意。尤其是在族群社区里，联系提供了社会和金融方面的支持（Aldrich 和 Waldinger 1990）。<sup>⑤</sup>在 19 世纪 60 年代，原先富有的古巴人带着稀缺资源来到迈阿密，他们依赖移民前的社会关系进行贸易，尤其是依赖他们在古巴时就信赖的银行贷款官员之间的联系来获得金融资本开展生意（Portes 和 Sensenbrenner 1993）。20 世纪末来自东欧的犹太移民也从熟人网络中分享了支持和技术，从而实现了从歌舞剧团到好莱坞电影工作室的转变（Jones 2001）。19 世纪 70 年代来到加利福尼亚南部的韩国移民将他们有限的金融资本汇合起来，形成周转信用社团，这样每一个参与者都可以做小生意（Light 和 Bonacich 1988）。网络关系是一个关键的途径，通过这个途径能促进个人的事业——如求职、加薪或创业资本。

在组织层面，企业也能从网络关系中受益，通过网络关系企业能获得信息和资源，能更快地更新产品和革新技术。很多研究都暗示了不同组织之间紧密的互动能导致新的改革和知识

（Cohen 和 Levinthal 1990；Powell 1990；March 1991；McEvily 和 Zaheer 1999；Stuart 和 Podolny 1999；Ahuja 2000）。例如，生物技术产业有大量的组织间合作，并且越位于产业网络中心位置的企业就越有科技能力，于是越能够首先推出新药（Powell 等 1996；Stuart, Hoang 和 Hybels 1999；Baum, Calabrese 和 Silverman 2000）。

组织间网络也有助于提高生产力和便于引进新的生产方式。在意大利的中北部，小作坊式的工艺企业根据它们的营运规模来生产。针织衣物的分散生产使得小企业的设备和技术都专业化，并能随着潮流的改变而重新进行配置。制造商和工艺生产商之间的长期关系导致了一种能使时装保持竞争性价格的存活战略。快速动员主题方面的变体（variants），例如被日本制造商所采用的著名的“准时制”战略（“just in time” strategy），是基于和转包商之间形成的紧密长期的关系。日本领航企业依赖于与供应商之间的广泛互动来避免在最低竞价上的讨价还价和在小瑕疵上的冲突。重复性交易使制造商需要一个长期的转包商，能随着市场的变动协商更高的价格以及能请求替代物来迅速的矫正错误（Dore 1983）。这种相互妥协关系能加快速度和提高质量。

和其他组织的联系也能提高这个企业的生存能力和筹集资金的能力。Pennings 和 Lee（1999）论证道，和客户有紧密联系的专业服务公司如会计公司更不容易解散。Pena（2002）对创业公司的研究揭示了关系资本和智力资本对于新企业存活的重要性。在新西兰，农民和代理人的田园网络（pastoral networks）促进了对农场的信任和成功借贷（Ville 和 Fleming 2000）。

很多文献强调了网络对经济绩效（economic performance）的积极作用，而很少关注网络妨碍绩效或是阻碍进步的一面。当然，不是所有的网

络以同样的方式运作；而且，对于关联性的关注会越来越少。一个重要的研究正在兴起，用以分析网络组合，或是不同类型关系的混合体以及它们与绩效的关系。Uzzi (1997) 发现在美国的钢铁工业，经济效益最佳的制造商既不是过度嵌入于太多强关系当中，也不是低度嵌入于太多弱关系当中。〔390〕和一些批发商保持强关系以及和另一些批发商保持短期合同关系被证明是最有效的。Uzzi 和 Gillespie (1999) 也发现同时拥有强弱关系的企业能从发放小额贷款的银行中获得更有利的贷款条件。Owen-Smith 和 Powell (2003) 在一个采用引用率来测量大学专利影响的研究中发现，和商业伙伴的联系越少，大学专利就越少；反之，和商业伙伴的联系越多，大学专利的影响就越大。但是和一些商业公司有密切联系的大学也要承担一定的风险，就是当它们的研究成果即将要进入应用领域时，可能存在被这些商业公司窃取的风险，从而降低了专利的影响。

网络中的位置既能促进行动也能限制行动。强关系的盛行可能会导致信息来源限制于当地。很多人关注高科技区域经济的成功，而美国的科技孵化器也经常被列举为吸引全球精英的典范 (Florida 2002)。然而，当路径被限制时，地理聚集的积极效益就会减弱。Sorenson 和 Audia (2000) 报道，在美国的鞋类生产中，空间上的聚集容易强化现状，因为共享的知识导致了一致性。Glasmeier (1991) 在对密切联系的瑞士手表工业的研究中发现，密集的企业生产模式限制了企业适应新石英科技的能力。她论证道，分散型网络最大的弊病就是不能应对日本手表生产商发起的科技挑战。

当地搜索 (local research) 对个人和组织的影响都是复杂的。Lee (1987) 发现从航空工业里被解雇的员工中，拥有低密度网络的求职者

要花更长的时间求职，但是收入不会减少。而拥有高密度网络的员工能更快地找到工作，但一般收入会剧减。当地搜索能提供信息，帮助迅速求职，但也同时意味着剥夺了寻找更高薪工作的机会。Morris (1987) 在对威尔士钢铁镇的工作市场的研究中也发现了一个同样的能快速求职但收入减少的过程。人们通过酒馆里的强关系密切网络在黑市市场里被雇用。那些不隶属于这个社区的工人不能找到短期合约的工作，而要通过正式渠道花更长的时间来求职。然而，通过酒馆网络被雇用的青年没有意外事故风险。所以，当地强网络导致了更多但处于危险条件下的工作。

网络关系的结构也能塑造组织冲突的性质。Morrell (1995) 对公司经理的研究也发现在拥有更多非正式网络的玩具制造公司里，冲突的情感强度和频率都更高，因为不确定谁拥有正式权威。经理通过由非正式规则支配的会议来处理矛盾。Morrell 发现，在越正式的会计公司里，高级经理越通过正式的等级制度来处理矛盾。

很明显，不同的管理形式下都存在着缺陷。以贩鱼市场为例：一些地区买方和卖方之间的强关系导致了低迷的市场。在这个市场里，供求关系被抑制，价格有利于消费者。而另一方面，在买卖双方是弱关系的市场里，过度捕捞经常发生 (Bestor 2001; Rauch 2001)。从捕捞到贩卖整个过程的纵向联合并不能解决这个问题，因为最稳定的鱼市供应和最佳的价格只有在冷冻鱼市里才能实现。网络 (networks)、市场 (markets) 和等级制度 (hierarchies) 的管理形式都各自存在着缺陷，网络的管理形式会导致价格设定 (price setting)，市场的管理形式会导致自然资源的枯竭 (depletion of natural resources)，等级制度的管理形式会导致低质量 (low quality)。

网络也有负面影响。Dalton (1959) 对 19 世纪 50 年代四个中西部企业的经典研究描述了



在一些组织的职员和部门之间、捍卫自身领域者与试图颠覆者之间充满了小团体和竞争联盟。他对竞争和复仇的描述与对犯罪活动组织的研究置于同等位置。高密度网络在充满危险和不确定性的环境里普遍存在。这样的网络既能导致强信任,也能导致痛苦的竞争。例如,哥伦比亚犯罪集团是基于淘金工业的麦德林航运伙伴之间的关系建立起来的(Rubio 1997)。意大利黑手党或许是用来解释网络如何在窃贼之间产生信用的最著名的例子。黑手党成员之间的联系使他们可以收取保护费。Gambetta (1993, 15) 引用了一位西西里畜牧场主对自己如何在黑手党的保护下做生意的描述:“当买主来向我购买一只动物时,他就知道我想骗他。但是我也知道他也想骗我。所以我们需要 Peppe (一个第三方) 来使我们达成交易。然后我们都付给 Peppe 一定的交易额。”但是当西西里人愿意支付保护费时,价格就包括了一个由暴力而不是法律统治下的社会。〔391〕

Baker 和 Faulkner (1993) 提供了一个少见的网络为美国公司间的犯罪活动提供便利的研究范例。在 19 世纪 50 年代,高压电器工业的公司共谋固定涡轮、开关设备和变压器的价格。这种共谋网络采用了一种称为“月相”的聪明办法来事先确保被选定的公司在换工作时索要的违约金较低。然而,这些共谋者最终被逮捕了。Baker 和 Faulkner 展示了在这样的情况下拥有网络中的中心位置是没有好处的,因为它只能意味着有更多的人能向联邦检察官指证你。

不是所有网络的消极作用都是非法的;一些对于结果来说只是有害的。长期的联盟能导致网络的僵化。当团体更加紧密结合,而信息只流经其中几个团体时,网络就变成了阻碍参与者能力的陷阱。组织能发展参与者的关系路径和已有的规则,但也能排斥新的观点(Levitt 和

March 1988)。在同样的参与者之间来回流动的信息能导致闭塞、集体思维和信息冗繁。Powell (1985, 202-7) 展示了编辑网络的僵化如何最终导致了出版物质量的下降。Grabher (1993) 描述了在网络紧密交织、同质性高的德国鲁尔区,信息的认识闭塞是如何导致了炼铁质量的下降。所以,相互联系的关系也能变成相互束缚的关系。而且,要冲破强关系需要付出更高的成本。Portes 和 Sensenbrenner (1993) 论证道,过度嵌入到族群社区里的个人要面临同等的限制。族群商人如果在经济上过于成功的话就会受到社区排斥的威胁。

### 分配问题

通过网络联系获取的信息、关系资本或其他资源是否有利,很大程度上取决于这个人的位置。在网络里,网络关系帮助人们获得工作、创办族群企业、在组织里晋升和拥有更多的选择。但是哪些人或组织会获得最大的回报呢?当有助于经济绩效的获取资源的路径是偶然发生的话,就会有赢家和输家。Burt (1992, 2000) 论证说网络关联的不同形式对于经理职业是至关重要的。他发现在封闭密集网络里的经理要花费更长的时间来等待晋升,并且他们的奖金更少。相比之下,在不相连的网络之间充当桥梁角色的经理通常有更多的奖励,也会有更快的晋升。然而,这些结果都受制于族群和性别的限制。在结构上处于同样劣势位置的女性、少数族裔经理(minority managers)和白人男性经理并不会以同样的方式从桥梁关系中受益。Burt (1998) 对经理网络的研究发现女性如果借助于组织中前辈的社会资本能得到更快的晋升,而男性要通过自己建立独立的网络才能达到更好的境况。

女性和少数族群经理发现他们需要利用一种不同的资助策略,这种资助策略更依赖于强关

系和前辈的帮助 (Ibarra 1992, 1995)。一个典型的体现是: 被统治渠道所排斥会导致获得有价值资源的机会减少。但是当女性和少数族群组成另一个资助网络时, 限制就变成了机遇。对少数族群的歧视可以形成一种“我们对抗他们”的情感力量, 这种情感能为移民之间的信任提供较强的基础, 使移民能相互投资彼此的小生意 (Portes 和 Sensenbrenner 1993)。Portes, Haller 和 Guarnizo (2000) 对移民企业家精神的研究展示了不同关系结构对拉美生意人的影响。在美国拥有多数当地关系的移民更倾向于开展国内生意, 而不是进行跨国投资。拥有和原有文化的联系使拉美人能够开展跨国投资。但看起来, 当地强关系限制了这些企业家的视野, 求职者也一样。

当网络强化了一种意识, 就是我们只能信任自己人时, 路径、权力和资源都会受到限制 (Marsden 1993)。〔392〕在俄罗斯, 计算谁会支付信用卡是不确定的, 因为相对较少的人有信用卡 (Guseva 和 Rona-Tas 2001)。银行经理倾向于依赖私人网络——不超过朋友的朋友的距离——来决定什么时候发行信用卡。虽然 Guseva 和 Rona-Tas 发现和发行银行有联系的组织里的雇佣也能为信用提供途径, 但俄罗斯比美国创造了更多的基于集中化、常规化信用审查的分层系统。Kadushin (1995) 对于法国金融精英的研究, 结合了有关友谊和互锁关系的定性数据和定量数据, 展示了紧密网络如何通过共同的社会背景和教育经历产生, 然后导致了一个具有特殊同质性的上流阶层的产生。在法国, 私人网络为共同的董事会资格提供了解释, 并且创造了一个自我复制的强有力的体系。相比之下, 美国公司的精英对新成员更持开放态度, 并且他们之间的互锁关系更要基于公司长远战略的考虑。

有关分配后果研究的一个重要贡献就是对网络性质和成员资格的广泛变动性的深入观察。当网络很普遍的时候, 校友关系网就显得不是那么的重要。关键属性不仅仅是族群、阶层和性别, 还有网络形成的不同路径和速度。例如, Renzulli, Aldrich 和 Moody (2000) 发现和女性企业家比较起来, 拥有以家族关系和其他同质关系为特征的私人网络对于男性企业家做小生意更加有害。Smith-Doerr (2004) 的研究揭示生命科学女博士在生物科技企业里——拥有多重组织间网络的组织——晋升速度比在更等级化组织如学院和大型制药企业里的晋升速度快八倍之多。这些研究比性别构成研究更加指出了性别歧视和网络之间关系的复杂性。通常有关职业中族群和性别构成的研究假定了无论个人和组织的网络结构如何, 同质性的社会复制 (老板从自己的社会圈里雇用和提升员工, 参见 Kanter 1977) 都一定会在组织内发生 (回顾请参见 Smith 2002)。

## 传播

一个新观点认为通过私人关系比通过其他交流渠道如大众传媒的传播, 拥有更快的传播速度。对于新科技通过网络进行传播的早期研究, 关注的是新科技的采用。农村社会学家发现在 19 世纪 40 年代和 50 年代, 相互间联系更加紧密的中西部农民是首先采用新种子和农药科技的 (Ryan 和 Gross 1943; Rogers 1958)。Coleman, Katz 和 Menzel (1966) 展示了首先开出四环素这种药的医生位于友谊网络的最中心。而缺乏友谊网络的医生采用新药的速度更慢。Burt (1987), Strang 和 Tuma (1993) 对原始数据重新进行了分析, 并就 Coleman 和他同事的发现进行讨论, 他们指出结构上同型的医生——有同样类型的关系——可以更好地证明是医生的性格

而不是他们的直接关系促使他们采用新药。一个近期的重新分析 (Van den Bulte 和 Lilien 2001) 强调了对广告业的接受能力决定了革新。然而, 之后的重新分析又发现, 在决定获取信息的途径从而导致新科技的采用上, 网络结构中的位置仍然是关键要素。

互动网络在商业战略和结构模型的扩散中扮演了一个关键性的角色 (参见 Davis, 此卷)。但是知识和时尚的传递是一个包含了复合、重叠, 但分析上相对独立的交流渠道的复杂过程。重要知识经常通过专业网络进行传播。当专业组织和同业公会颁布职业行为标准时, 专业网络里的联系会增加并且会变得更模式化。大学、培训机构、专业期刊和商业报社也传递着关于现行最佳方法的信息。一个关键的互动网络是专业网络或贸易网络。第二种交流渠道是诸如供应商、关键客户、相关管理媒介成员等组织间关系形式。组织间网络是有关管理创新和科技创新方面消息传播的关键途径。很多组织的行为是通过学习榜样组织得来的。企业不仅仅是嵌入于一个与其他组织关系的复杂网络里, 他们还关注领域里有声誉的组织的行为。位于多重网络交叉点上和各种信息渠道都有联系的组织更有可能最先采用新方法, 因为它们所处的位置使它们能更快地接纳新观点, 更快地对其价值进行关键性评估。研究证明: 人力资源管理政策 (Baron, Dobbin 和 Jennings 1986)、律师事务所的创立和复审程序 (Tolbert 1988), 还有律师事务所的财务报告方法都会通过组织间网络迅速传播。总而言之, 通过专业网络、资源网络和身份网络获取的信息定义了哪种行为是合适的以及设定了组织寻求匹配的标准。[393]

有关连锁董事会的文献提供了充足的证据证明管理思想的传播是由社会位置所形成的。Useem (1984) 展示了董事利用连锁来获取信

息, 从而帮助他们审查商业环境。Davis (1991) 发现企业与最先采用共享董事策略的企业共享董事时, 更容易采用“毒药”(指公司为避免被对方兼并而向对方索取较高代价的阻挠措施) 作为一种防止被接管的防御措施。Davis 和 Greve (1997) 通过分析经理人员面对恶意接收的反应, 指出公司互锁 (董事会) 比地理邻近给策略的传播提供了更快的途径。而且, 从相同公司互锁伙伴中获取的信息比从不同伙伴中获取的信息看起来更能影响组织的行为 (Haunschild 和 Beckman 1998)。股东大会的董事们也能影响公司的决定以改变股票的走势。Rao, Davis 和 Ward (2000) 发现离开纳斯达克投奔美国证券交易所的企业之前就与美国证券交易所的成员有强关系。这些关系强化了这种观点, 就是一个企业的法人身份不能形成它与纳斯达克的关系。相反的观点也存在, 就是待在纳斯达克里的企业和交易的核心成员有强关系, 并且发展了一种看法, 就是股票在纳斯达克上市企业与他们的法人身份相匹配。

传播过程的一个关键特征是网络位置影响了身份和意义的社会建构 (Strang 和 Soule 1998)。例如, 在研发实验室对新科技的发展中, 项目成员的社会网络影响了对成功的诠释。Smith-Doerr, Manev 和 Rizova (2004) 发现接近于组织信息网络中心的项目经理比其他经理对成功的定义更加灵活。

对于传播过程的近期研究同时强调了信号的发送者和接收者 (Strang 和 Tuma 1993; Strand 和 Soule 1998)。利用流行病学的研究, 关注一度放在对外部影响的不同敏感度上。例如, 更年轻的企业尤其关注其他组织的看法, 特别是在它们需要依赖这些组织来获取关键资源的时候。而且惯例在标准建立之前

传播的更快 (Swedberg 1997)。然而我们很少了解在什么情况下传播速度会放缓,是在组织对网络惯例形成免疫力的时候还是在网络的关联回报下降的时候?表2概述了网络对完成结果、平等问题和传播过程的几个关键影响。

总而言之,网络对于经济实效的影响是深刻的,但同时也是高度依赖于当时背景的。没有一个普遍的能概括所有情况的理论,也不存在类似于能调整市场行为的价格信号的

简单机制。网络是社会和经济生活的关系结构。形成和支配网络关系的制度背景很大程度上能塑造网络资源的分配途径。当途径广泛分散,资源和信息能通过多种途径得到的时候,企业之间的联系能促进企业活动、机遇和学习。但是当网络途径受限并且产生社会封闭时,企业之间联系能导致拥有网络关系的企业和缺乏网络关系的企业之间的鸿沟加深。

表2 网络在经济生活中的结果

论点	有利的产出	相关作者	有害的或混合的产出	相关作者
经济实效	个人利用网络来获求职、晋升和做生意;组织利用网络稳定雇员、加快革新、提高生产速度和质量以及帮助融资。	Granovetter1974; Burt 2000; Fernandez, Castilla, Moore 2000 和 Powell, Koput 和 Smith-Doerr 1996; Dore 1983; Baum, Calabrese 和 Silverman 2000	网络能产生当地搜索 (local search), 导致闭塞 (lock-in) 和能力有缺陷; 共谋, 价格设定; 多重联系的小代理商利用网络来袭击等级组织 (贩毒集团、恐怖组织网络)。	Grabher 1993; Glasmeier 1991; Baker 和 Faulkner 1993; Arquilla 和 Ronfeldt 2001
资源配置	由于歧视而被大经济排斥时,会导致族群企业家精神;当企业组织依赖网络时,妇女比在科层组织里有更多的途径。	Portes 和 Haller, this volume; Light, this volume; Aldrich, this volume; Smith-Doerr 2004	受限的途径、社会闭合、排斥都会恶化资源的不平等分配。	Kanter 1977; Ibarra 1992; Kadushin 1995
思想传播	网络的中心性导致了信息的更快传播和新科技的更快采用 (无论是有利的还是有害的); 无形知识更有效地传播。	Davis, this volume; Rogers 1995; Strang 和 Soule 1998	公司互锁给精英提供了更多的权力来协调经济; 精英网络为获得更高的影响力提供了更多的策略。	Mizruchi 1996; Useem 1984; Palmer 和 Barber 2001



## 局限性和前景

任何受到关注并能产生大量学术成果的领域的研究都会招致批评,经济的网络分析也不例外。我们主要简述对于网络研究的三种批评以及对这些批评的回应。

一个对网络分析持续的批评是网络分析倾向于关注关系的结构而忽视关系的内容 (Goodwin 和 Emirbayer 1994)。对关系结构的过度强调会导致将所有的关系都视为可以比较的,所以会无视关系的内容或背景。Stinchcombe (1989, 1990) 在他对连锁董事会的研究中非常强烈地提出了这个批评: [394]

我们必须建立一个关于结构的动态因果理论来引入到对联系的分析中。我们需要知道什么东西在联系中流动,谁根据谁的利益来决定这些流动以及组织间的联系导致了集体行动或共同行动的产生,并使公司间的关系有了意义。(Stinchcombe 1990, 381)

对于网络的结构研究的缺乏已经引起了一些学者的关注,研究者们追求运用大量数据分析关系网络的持久度与深度。网络的长度是衡量其质量的间接指标,但这并不意味着处于同一关系网络的舞会参加者会一直以某些方式保持互相忠诚。对网络连接的纵贯研究,在一些特定的时间点抓住了网络的长度以及同伴分享关系网络的程度,这种研究方式深入研究了在某一场域内哪一种参与者更为重要 (Powell 等 2005)。关系的深度可以通过测量各政党间网络关系的重要程度来衡量,对不同程度和阶段的关系网络投入的关注以及对不同行为者的行为不确定性的不同

形式所造者结果的关注,使得许多研究者转而研究关系网络中的争斗是如何被参与者们所感知的。(Podolny 2001)

还有大量对网络的定量研究和定性研究结合起来的工作要做。以过程为导向、以个案为基础的研究方法能充分地解释关系为什么会产生、它们是如何维持的,什么资源会在这些关系中流动以及会产生什么结果。在欧洲两类很显著的研究更多地关注关系的内容。主要由瑞士学者发展起来的网络研究方法关注在商业市场里公司的相互依赖以及分析这些相互联系是如何被管理的 (Hägg 和 Johanson 1983; Håkansson 1987; Håkansson 和 Snehota 1989; Axelson 和 Easton 1992; Ford 等 1998)。关注相互作用的研究方法的价值体现在两个公司之间的关系是如何随着时间而演进的以及认为这种相互作用是独立于参与者的特性和资源的。这种详细的案例一直限制在二重关系 (dyadic relationships) 或是单一焦点组织 (a single focal organization) 上。然而,最近越来越多的研究关注大型生产网络的摩擦和相互依赖。Håkansson 和 Waluszewski (2002) 的一项研究发现,在环境生产消费领域,重要客户和环境团体发起一些纸浆和造纸工业中的技术革新,从而促使森林化工企业和设备企业更多采用新的环境友好型技术。他们的这项研究是通过分析网络来研究整个生产消费圈的一个很好的案例。[395]

Callon (1986, 1995, 1998), Latour (1987, 1988) 和其他人 (Law 和 Hassard 1998) 已经发展出了一种新的研究方法,即所称的行动者网络理论 (actor-network theory), 它用来解释特定定义或科学技术结构 (configurations of science and technology) 何时取代其他的观念。行动者网络理论是独特的,因为它把典型产物、科技、人、组织和行动

者的观念包括在内。在对 Pasteur 的消毒过程设计的巧妙分析中, Latour (1988) 展示了 Pasteur 是如何动员欧洲卫生运动的成员参与到他的事业中的。为了达到他的目的, Pasteur 给了竞争对手一个理由——与细菌作战——来清洗医院, 并使医院充满新鲜空气。Callon (1986) 对渔夫和科学家如何联合起来保护和“驯化”圣布里厄 (St. Brieuc) 海湾的贝壳的研究是网络动员的另一个案例。

行动者网络理论强调转译的过程, 在这个过程中问题被重新定义, 支持者被动员, 思想和实践在诠释的过程中被转换。这种理论没有将观点和科技视为是不受输入背景影响的, 而是认识到知识和典型产物是能够在不同的设置中以多种方式来理解和利用。这种理论的优势是关注到了网络内外的冲突和竞争。利用一个更广泛的科学研究视角, Knorr Cetina 和 Bruegger (2002) 论证到网络研究者对知识的认识是过分简化了的。他们利用了一种现象学研究方法来分析全球贸易市场中的新的、以电脑为媒介的相互作用形式。Knorr Cetina 和 Bruegger 运用行动者网络理论从理论上说明电脑是如何变成市场结构中的焦点的。

对于网络研究的第二个批评是它的静态性。很显然, 这种指责主要是针对北美定量研究, 而不是市场—网络理论和行动者网络理论, 因为后两个理论都关注特定网络随着时间的演进。批评主要是针对分析大型网络结构却没有收集纵向数据的学者 (McPherson, Smith-Lovin 和 Cook 2001)。然而, 在分析二重动力学 (the dynamics of dyads) (Lincoln, Gerlach 和 Ahmadjian 1996; Gulati 和 Garguilo 1999; Stuart 1998) 和整个网络演进的问题上还是取得了一些进步。Padgett (2001) 对文

艺复兴早期佛罗伦萨的研究就利用了两个世纪的数据来分析经济、政治和家庭结构的共同演进。他描绘了四种制度下的职业—组织关系图: 家庭、行会、社会阶层和委托人。在每一个过渡期, 一个网络 (如政治) 的不安会影响到另一个网络 (如银行业), 从而导致后一个网络出现不可预见的分裂。结果, 在第一个网络中的行动者叫嚣着要通过改造他们的位置来挽救他们的地位和维持旧有的秩序。Padgett 的分析发现文艺复兴的革新并不是由佛罗伦萨人推动变革的努力所致。恰恰相反, 佛罗伦萨人只是想维护他们的地位, 但是这些努力产生了不可预期的革新浪潮, 这些革新浪潮是通过职业和组织间交叉网络的重组而产生的。(Padgett 和 Ansell 1993)。

Powell 和他同事 (2005) 的研究并没有像 Padgett 的研究一样测量那么长的时间, 而是关注 19 世纪 80 年代和 90 年代生物科技领域的出现。然而, 他们与 Padgett 也同样观察到了发生在中世纪早期银行业里的深刻的变革。在他们对大小企业、研究型大学、管理机构和投机资本家等组织间合作的分析中展示了精英大学和以科学为基础的小型企业是如何承担了显著的角色。大学知识商业化的发展改变了大学之间的竞争规则, 重塑了学术职业和地位以及影响了经济增长和大学所在社区的财政健康 (fiscal health) (Powell 和 Owen-Smith 1998; Owen-Smith 2003)。有关网络进化方面的时间序列数据很详细, 就会产生一个优势, 即能展示组织领域如何创造职业和生命历程的轨迹以及网络的复制如何维持这些次序。大多数社会科学都假定了目的导向的行动者, 而没有调查行动者是如何获得这些身份和目的的。纵向网络研究能解释目的和身份的出现。〔396〕

对网络研究的第三个批评是说这种研究对关系的关注是以忽视政治和制度为代价的。Boltanski 和 Chiapello (1999) 论证到网络理论是受新自由主义思想指导下进行的研究, 适合于强调灵活性、暂时性和选择性的美国文化。Fligstein (2001) 认为已有的网络研究是“目光短浅的”, 他认为作为结果的行为是出现在政治和文化制度里的。我们发现这些评论都没有抓住网络分析的多层次性。网络分析的一个起点就是对个人和组织在多个领域都有交换关系的认知。Simmel 就认为 ([1992] 1995), 网络是截面联系网 (webs of cross-cutting affiliations), 它们并没有分割或分层到政治、经济或家庭的不同领域。所以网络分析是最基本的不同行动能力的分析, 这种行动能力是基于对经济和社会生活不同领域联系的动员能力。这种建筑学的视角, 有时称之为类似于网络的结构 (heterarchy) (Stark 2001), 为跨领域影响和错位 (misalignments) 方面的研究提供了深入观察的视角。我们认为, 对网络交叉联系和重合的分析是理解大规模体制变革的核心。网络分析没有和政治制度以及文化研究相分割, 恰恰相反, 网络是维持、分裂和改变社会以及经济制度的基本要素。

## 注释

\* 我们感谢 Richard Swedberg, Neil Smelser, Jason Owen-Smith, Kelley Porter, Kaisa Snellman 和波士顿大学的组织研究团体对我们的初稿提供的宝贵意见。

①在物理学和社会学领域对网络构造和动力机制的研究文献正突飞猛涨 (Watts 和 Strogatz 1998, Albert 和 Barabási 2002; Owen-Smith 等 2002)。然而迄今为止经济产出不是这些研究的主要关注点。

②Castells (2000) 对有关网络成为经济关联的核心方面的文献作了一个百科全书式的回顾。大型组织

内部的网络是不可分解的, 同时小型和中型组织也通过网络联系了起来。这些联系在项目中被激活, 而且当项目完成时这些联系被重组 (Grabher 2002)。这些网络的核心是信息的传递、共享和重组。

③以上讨论和表 1 只介绍了网络研究者运用的部分测量法。参见 Knoke 和 Kuklinski 1982; Wasserman 和 Faust 1994; Anderson, Wasserman 和 Crouch 1999; Scott 2000; 和 de Nooy, Mrvar 和 Batagelj 2003 可以找到关于网络分析工具的更详细的概述。

④Wolfgang Streeck 向我们指出网络竞争的特征助长了共谋要求或联合行为。的确, 网络导致了一定程度的社会封闭和路径限制。但是社会如何封闭、路径如何受限以及这些如何导致了反竞争, 都是经验性问题。参见 Granovetter 在本卷中撰写的那章可以看到对商业团体间的封闭程度是如何阻碍或增强效果的讨论。

⑤参见本卷中 Portes 和 Haller, Light 和 Aldrich 撰写的章节可以看到对非正式、族群、企业网络的更进一步的详细阐述。

( 谢 阔 译 胡 奇 李 达 校 )

## 参考文献

- Ahuja, Gautam. 2000. "Collaboration Networks, Structural Holes, and Innovation: A Longitudinal Study." *Administrative Science Quarterly* 45:425-55.
- Albert, Réka, and A. L. Barabási. 2002. "Statistical Mechanics of Complex Networks." *Reviews of Modern Physics* 74, 1:47-97.
- Albert, Réka, H. Jeong, and A. L. Barabási. 2000. "Error and Attack Tolerance in Complex Networks." *Nature* 406:378-82.
- Aldrich, Howard E., and R. Waldinger. 1990. "Ethnicity and Entrepreneurship." *Annual Review of Sociology* 16:111-35.
- Anderson, Carolyn J., Stanley Wasserman, and Bradley Crouch. 1999. "A p\* Primer: Logit Models for Social Networks." *Social Networks* 21:37-66.
- Angel, David P. 2000. "High-Technology Agglomeration and the Labor Market: The Case of Silicon Valley." Pp. 124-40 in *Understanding Silicon Valley*, ed. Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Arquilla, John, and David Ronfeldt, ed. 2001. *Networks and Netwars: The Future of Terror, Crime, and Militancy*. Santa Monica, Calif.: Rand.
- Atwell, James D. 2000. "Guiding the Innovators: Why Accountants Are Valued." Pp. 355-69 in *The Silicon Valley Edge*, ed. Chong-Moon Lee et al. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

- Axelsson, Bjorn, and Geoffrey Easton. 1992. *Industrial Networks: A New View of Reality*. London: Routledge.
- Bahraini, Homa, and Stuart Evans. 2000. "Flexible Recycling and High-Technology Entrepreneurship." Pp. 165-89 in *Understanding Silicon Valley*, ed. Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Baker, Wayne E. 1990. "Market Networks and Corporate Behavior." *American Journal of Sociology* 96: 589-625.
- Baker, Wayne E., and Robert R. Faulkner. 1993. "The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry." *American Sociological Review* 58:837-60.
- Barabási, Albert-László. 2002. *Linked: The New Science of Networks*. Cambridge, Mass.: Perseus.
- Barnes, J. A. 1979. "Network Analysis: Orienting Notion, Rigorous Technique, or Substantive Field of Study?" Pp. 403-23 in *Perspectives on Social Network Research*, ed. Paul W. Holland and Samuel Leinhardt. New York: Academic.
- Baron, James P., Frank Dobbin, and P. Devereaux Jennings. 1986. "War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry." *American Journal of Sociology* 92:250-83.
- Baum, Joel A. C., Tony Calabrese, and Brian S. Silverman. 2000. "Don't Go It Alone: Alliance Network Composition and Startups' Performance in Canadian Biotechnology." *Strategic Management Journal* 21:267-94.
- Bavelas, Alex. 1950. "Communication Patterns in Task-Oriented Groups." *Journal of the Acoustical Society of America* 22:725-30.
- Becattini, Giacomo. 1978. "The Development of Light Industry in Tuscany: An Interpretation." *Economic Notes* 2(3): 107-23.
- Ben-Porath, Yoram. 1980. "The F-Connection: Families, Friends, and Firms in the Organization of Exchange." *Population and Development Review* 6:1-30.
- Bestor, Theodore C. 2001. "Supply-Side Sushi: Commodity, Market, and the Global City." *American Anthropologist* 102:76-95.
- Bian, Yanjie. 1997. "Bringing Strong Ties Back In: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China." *American Sociological Review* 62:366-85.
- Biggart, Nicole Woolsey. 2001. "Banking on Each Other: The Situational Logic of Rotating Savings and Credit Associations." *Advances in Qualitative Organization Research* 3:129-53.
- Blau, David M., and Philip K. Robins. 1990. "Job Search Outcomes for the Employed and Unemployed." *Journal of Political Economy* 98:637-55.
- Blau, Judith. 1984. *Architects and Firms*. Cambridge: MIT Press.
- Boltanski, Luc, and Eve Chiapello. 1999. *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris: Gallimard.
- Bonacich, P. 1987. "Power and Centrality: A Family of Measures." *American Journal of Sociology* 92: 1170-82.
- Boxman, Ed, Paul DeGraaf, and Hendrick Flap. 1991. "The Impact of Social and Human Capital on the Income Attainment of Dutch Managers." *Social Networks* 13:51-73.
- Brown, John Seely, and Paul Duguid. 2000. "Mysteries of the Region: Knowledge Dynamics in Silicon Valley." Pp. 16-45 in *The Silicon Valley Edge*, ed. Chong-Moon Lee et al. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Brusco, Sebastiano. 1982. "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration." *Cambridge Journal of Economics* 6:167-84.
- Burawoy, Michael. 1979. *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burt, Ronald S. 1987. "Social Contagion and Innovation: Cohesion versus Structural Equivalence." *American Journal of Sociology* 92:1287-1335.
- . 1992. *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1998. "The Gender of Social Capital." *Rationality and Society* 10:5-46.
- . 2000. "The Network Structure of Social Capital." *Research in Organizational Behavior* 22:345-423.
- Callon, Michel. 1986. "Some Elements of a Sociology of Translation: Domestication of the Scallops and the Fisherman of St. Brieuc Bay." Pp. 196-229 in *Power, Action, and Belief*, ed. John Law. London: Routledge.
- . 1995. "Four Models for the Dynamics of Science." Pp. 29-63 in *Handbook of Science and Technology Studies*, ed. Sheila Jasanoff, Gerald E. Markle, James C. Petersen, and Trevor Pinch. Rev. ed. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- , ed. 1998. *The Laws of the Market*. Malden, Mass.: Blackwell.
- Castells, Manuel. 2000. *The Information Age: Economy, Society, and Culture, Vol. I: The Rise of the Network Society*. Updated ed. Oxford: Blackwell.
- Cohen, Wesley, and D. Levinthal. 1990. "Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation." *Administrative Science Quarterly* 35: 128-52.
- Coleman, James S., Elihu Katz, and Herbert Menzel. 1966. *Medical Innovation: A Diffusion Study*. New York: Bobbs-Merrill.
- Constant, David, Sara Kiesler, and Lee Sproull. 1996. "The Kindness of Strangers: On the Usefulness of Weak Ties for Technical Advice." *Organization Science* 7:119-35.
- Cook, Karen S. 1977. "Exchange and Power in Networks of Interorganizational Relations." *Sociological Quarterly* 18:62-82.
- Coser, Lewis, Charles Kadushin, and Walter W. Powell. 1982. *Books: The Culture and Commerce of Publishing*. New York: Basic Books.
- Dalton, Melville. 1959. *Men Who Manage*. New York: John Wiley and Sons.
- Davis, Gerald F. 1991. "Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill Takeover Defense through



- the Intercompany Network." *Administrative Science Quarterly* 36:583-613.
- Davis, Gerald F., and Henrich R. Greve. 1997. "Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s." *American Journal of Sociology* 103:1-37.
- de Nooy, Wouter, Andrej Mrvar, and Vladimir Batagelj. 2003. *Exploratory Social Network Analysis with Pajek*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dore, Ronald. 1983. "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism." *British Journal of Sociology* 34:459-82.
- Doz, Yves, and Gary Hamel. 1998. *Alliance Advantage: The Art of Creating Value through Partnering*. Boston: Harvard Business School Press.
- Eccles, Robert. 1981. "The Quasifirm in the Construction Industry." *Journal of Economic Behavior and Organization* 2:335-57.
- Emerson, Richard. 1962. "Power Dependence Relations." *American Sociological Review* 27:31-40.
- Faulkner, Robert R. 1983. *Music on Demand*. New Brunswick, N.J.: Transaction Books.
- Faulkner, Robert R., and Andy Anderson. 1987. "Short-Term Projects and Emergent Careers: Evidence from Hollywood." *American Journal of Sociology* 92:879-909.
- Fernandez, Roberto M., Emilio J. Castilla, and Paul Moore. 2000. "Social Capital at Work: Networks and Employment at a Phone Center." *American Journal of Sociology* 105:1288-356.
- Fevre, Ralph. 1989. "Informal Practices, Flexible Firms, and Private Labour Markets." *Sociology* 23:91-109.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- Florida, Richard. 2002. *The Rise of the Creative Class*. New York: Basic Books.
- Ford, David, Lars-Erik Gadde, Håkan Håkansson, Anders Lundgren, Ivan Snethota, Peter Turnbull, and David Wilson. 1998. *Managing Business Relationships*. West Sussex, U.K.: Wiley.
- Freeman, Linton C. 1979. "Centrality in Social Networks: I. Conceptual Clarification." *Social Networks* 1:215-39.
- Friel, Thomas J. 2000. "Shepherding the Faithful: The Influence of Executive Search Firms." Pp. 342-53 in *The Silicon Valley Edge*, ed. Chong-Moon Lee et al. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Gambetta, Diego. 1993. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge: Harvard University Press.
- Gibbons, James F. 2000. "The Role of Stanford University: A Dean's Reflections." Pp. 200-217 in *The Silicon Valley Edge*, ed. Chong-Moon Lee et al. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Glasmeier, Amy. 1991. "Technological Discontinuities and Flexible Production: The Case of Switzerland and the World Watch Industry." *Research Policy* 20:469-85.
- Goodwin, Jeff, and Mustafa Emirbayer. 1994. "Network Analysis, Culture, and the Problem of Agency." *American Journal of Sociology* 99:1411-54.
- Grabher, Gernot. 1993. "The Weakness of Strong Ties: The Lock-in of Regional Development in the Ruhr Area." Pp. 255-77 in *The Embedded Firm*, ed. Gernot Grabher. London: Routledge.
- . 2002. "Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context." *Regional Studies* 36(3): 205-14.
- Granovetter, Mark. 1973. "The Strength of Weak Ties." *American Journal of Sociology* 78:1360-80.
- . 1974. *Getting a Job*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1985. "Economic Action, Social Structure, and Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91: 481-510.
- . 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Guetzkow, Harold, and Herbert Simon. 1955. "The Impact of Certain Communication Networks upon Organization and Performance in Task-Oriented Groups." *Management Science* 1:233-50.
- Gulati, Ranjay, and Martin Gargiulo. 1999. "Where Do Interorganizational Networks Come From?" *American Journal of Sociology* 104:1439-93.
- Guseva, Alya, and Akos Rona-Tas. 2001. "Uncertainty, Risk, and Trust: Russian and American Credit Card Markets Compared." *American Sociological Review* 66:623-46.
- Hagedoorn, John. 2002. "Inter-firm R&D Partnerships: An Overview of Major Trends and Patterns since 1960." *Research Policy* 31:477-92.
- Hägg, Ingemund, and Jan Johanson. 1983. *Firms in Networks: A New View of Competitive Power*. Stockholm: Business and Social Research Institute.
- Håkansson, Håkan, ed. 1987. *Industrial Technological Development: A Network Approach*. London: Croom Helm.
- Håkansson, Håkan, and Ivan Snethota. 1989. "No Business Is an Island: The Network Concept of Business Strategy." *Scandinavian Journal of Management* 5:187-200.
- Håkansson, Håkan, and Alexandra Waluszewski. 2002. *Managing Technological Development: IKEA, the Environment, and Technology*. London: Routledge.
- Hall, Richard H. 1991. *Organizations*. 5th ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Harrison, Bennett. 1994. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in an Age of Flexibility*. New York: Basic Books.
- Haunschild, Pamela R., and Christine M. Beckman. 1998. "When Do Interlocks Matter? Alternate Sources of Information and Interlock Influence." *Administrative Science Quarterly* 43:815-44.
- Haveman, Heather A., and Lynn Nonnemaker. 2000. "Competition in Multiple Geographic Markets: The Impact on Growth and Market Entry." *Administrative Science Quarterly* 45:232-67.
- Hellman, Thomas F. 2000. "Venture Capitalists: The Coaches of Silicon Valley." Pp. 276-94 in *The Sili-*

- con Valley Edge, ed. Chong-Moon Lee et al. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Herrigel, Gary. 1996. *Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hirschman, Albert. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ibarra, Herminia. 1992. "Homophily and Differential Returns: Sex Differences in Network Structure and Access in an Advertising Firm." *Administrative Science Quarterly* 37:442-47.
- . 1995. "Race, Opportunity, and Diversity of Social Circles in Managerial Networks." *Academy of Management Journal* 38:673-703.
- Jones, Candace. 2001. "Coevolution of Entrepreneurial Careers, Institutional Rules, and Competitive Dynamics in American Film, 1895-1920." *Organization Studies* 6:911-44.
- Kadushin, Charles. 1995. "Friendship among the French Financial Elite." *American Sociological Review* 60: 202-21.
- Kanter, Rosabeth Moss. 1977. *Men and Women of the Corporation*. New York: Basic Books.
- Kenney, Martin, ed. 2000. *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Kenney, Martin, and Richard Florida. 2000. "Venture Capital in Silicon Valley: Fueling New Firm Formation." Pp. 98-123 in *Understanding Silicon Valley*, ed. Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Kenney, Martin, and Urs Von Burg. 2000. "Institutions and Economics: Creating Silicon Valley." Pp. 218-40 in *Understanding Silicon Valley*, ed. Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Knoke, David. 1990. *Political Networks: The Structural Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Knoke, David, and James H. Kuklinski. 1982. *Network Analysis*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Knorr Cetina, Karin, and Urs Bruegger. 2002. "Global Microstructures: The Virtual Societies of Financial Markets." *American Journal of Sociology* 107:905-50.
- Krackhardt, David, and Daniel J. Brass. 1994. "Intraorganizational Networks." Pp. 207-29 in *Advances in Social Network Analysis*, ed. Stanley Wasserman and Joseph Galaskiewicz. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Krackhardt, David, and L. W. Porter. 1985. "When Friends Leave: A Structural Analysis of the Relationship between Turnover and Stayers' Attitudes." *Administrative Science Quarterly* 30:242-61.
- Larson, Andrea. 1992. "Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Processes." *Administrative Science Quarterly* 37:76-104.
- Latour, Bruno. 1987. *Science in Action*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1988. *The Pasteurization of France*. Cambridge: Harvard University Press.
- Law, John, and John Hassard. 1998. *Actor Network Theory and After*. Malden, Mass.: Blackwell.
- Lazerson, Mark H. 1988. "Organizational Growth of Small Firms." *American Sociological Review* 53: 330-42.
- . 1995. "A New Phoenix? Modern Putting-Out in the Modena Knitwear Industry." *Administrative Science Quarterly* 40:34-59.
- Leavitt, Harold J. 1951. "Some Effects of Certain Communication Patterns on Group Performance." *Journal of Abnormal and Social Psychology* 46:38-50.
- Lee, R. M. 1987. "Looking for Work." Pp. 109-26 in *Redundancy and Recession in South Wales*, ed. C. C. Harris et al. Oxford: Basil Blackwell.
- Lerner Josh, and R. Merges. 1998. "The Control of Technology Alliances: An Empirical Analysis of the Biotechnology Industry." *Journal of Industrial Economics* 46:125-56.
- Lerner, Josh, Hilary Shane, and Alexander Tsai. 2003. "Do Equity Financing Cycles Matter? Evidence from Biotechnology Alliances." *Journal of Financial Economics* 67:411-46.
- Leslie, Stuart W. 2000. "The Biggest Angel of Them All: The Military and the Making of Silicon Valley." Pp. 48-67 in *Understanding Silicon Valley*, ed. Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Levitt, Barbara, and James G. March. 1988. "Organizational Learning." *Annual Review of Sociology* 14: 319-40.
- Licht, Walter. 1992. *Getting Work: Philadelphia, 1840-1950*. Cambridge: Harvard University Press.
- Light, Ivan, and Edna Bonacich. 1988. *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Lin, Nan. 1999. "Social Networks and Status Attainment." *Annual Review of Sociology* 25:467-87.
- Lincoln, James, Michael Gerlach, and Christina Ahmadian. 1996. "Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan." *American Sociological Review* 61:67-88.
- Lorrain, F., and Harrison C. White. 1971. "The Structural Equivalence of Individuals in Social Networks." *Journal of Mathematical Sociology* 1:49-80.
- March, James G. 1991. "Exploration and Exploitation in Organizational Learning." *Organization Science* 2: 71-87.
- Marsden, Peter V. 1993. "The Reliability of Network Density and Composition Measures." *Social Networks* 15:399-421.
- Marsden, Peter V., and Karen Campbell. 1990. "Recruitment and Selection Processes: The Organization Side of Job Searches." Pp. 59-79 in *Social Mobility and Social Structure*, ed. Ronald L. Breiger. Cambridge: Cambridge University Press.
- Marsden, Peter V., and Noah Friedkin. 1993. "Network Studies of Social Influence." *Sociological Methods and Research* 22:127-51.
- Marshall, Alfred. 1920. *Industry and Trade*. London: Macmillan.

- McEvily, William J., and Akbar Zaheer. 1999. "Bridging Ties: A Source of Firm Heterogeneity in Competitive Capabilities." *Strategic Management Journal* 20:1133-56.
- McKenna, Regis. 2000. "Free Advice: Consulting the Silicon Valley Way." Pp. 370-79 in *The Silicon Valley Edge*, ed. Chong-Moon Lee et al. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- McPherson, J. Miller, Lynn Smith-Lovin, and James Cook. 2001. "Birds of a Feather: Homophily in Social Networks." *Annual Review of Sociology* 27: 415-44.
- Merton, Robert K. 1957. *Social Theory and Social Structure*. New York: Free Press.
- Mezias, Stephen J. 1990. "An Institutional Model of Organized Practice: Financial Reporting at the Fortune 200." *Administrative Science Quarterly* 35: 431-57.
- Milgram, Stanley. 1967. "The Small World Problem." *Psychology Today* 2:60-67.
- Mintzberg, Henry. 1979. *The Structuring of Organizations*. Englewood, N.J.: Prentice Hall.
- Mitchell, J. Clyde. 1969. "The Concept and Use of Social Networks." In *Social Networks in Urban Situations*, ed. J. Clyde Mitchell. Manchester: Manchester University Press.
- Mizruchi, Mark S. 1996. "What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates." *Annual Review of Sociology* 22:271-98.
- Mizruchi, Mark S., and Linda B. Stearns. 2001. "Getting Deals Done: The Use of Social Networks in Bank Decision-Making." *American Sociological Review* 66:647-71.
- Moody, James, and Douglas R. White. 2003. "Social Cohesion and Embeddedness: A Hierarchical Conception of Social Groups." *American Sociological Review* 68:103-27.
- Moreno, Jacob L. 1934. *Who Shall Survive?* Washington, D.C.: Nervous and Mental Diseases Publishing.
- Morrill, Calvin. 1995. *The Executive Way: Conflict Management in Corporations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Morris, Lydia D. 1987. "The Household and the Labour Market." Pp. 127-40 in *Redundancy and Recession in South Wales*, ed. C. C. Harris et al. Oxford: Basil Blackwell.
- Owen-Smith, Jason. 2003. "From Separate Systems to a Hybrid Order: Accumulative Advantage across Public and Private Science." *Research Policy* 32:1081-1104.
- Owen-Smith, Jason, and Walter W. Powell. 2003. "The Expanding Role of University Patenting in the Life Sciences: Assessing the Importance of Experience and Connectivity." *Research Policy* 32:1695-1711.
- Owen-Smith, Jason, M. Riccaboni, F. Pammolli, and Walter W. Powell. 2002. "A Comparison of U.S. and European University-Industry Relations in the Life Sciences." *Management Science* 48(1): 24-43.
- Padgett, John F. 2001. "Organizational Genesis, Identity, and Control: The Transformation of Banking in Renaissance Florence." Pp. 211-57 in *Markets and Networks*, ed. James E. Rauch and Alessandra Casella. New York: Russell Sage Foundation.
- Padgett, John F., and Christopher Ansell. 1993. "Robust Action and the Rise of the Medici, 1400-34." *American Journal of Sociology* 98:1259-319.
- Palmer, Donald, and Brad M. Barber. 2001. "Challengers, Elites, and Owning Families: A Social Class Theory of Corporate Acquisitions in the 1960s." *Administrative Science Quarterly* 46:87-120.
- Pena, Inaki. 2002. "Intellectual Capital and Business Start-up Success." *Journal of Intellectual Capital* 6: 469-78.
- Pennings, Johannes M., and Kyungmook Lee. 1999. "Social Capital of Organizations: Conceptualization, Level of Analysis, and Performance Implications." Pp. 43-67 in *Corporate Social Capital and Liability*, ed. Roger Leenders and Shaul M. Gabbay. Boston: Kluwer.
- Perrow, Charles. 1967. "A Framework for the Comparative Analysis of Organizations." *American Sociological Review* 32:194-208.
- Podolny, Joel M. 2001. "Networks as the Pipes and Prisms of the Market." *American Journal of Sociology* 107:33-60.
- Podolny, Joel M., and James N. Baron. 1997. "Resources and Relationships: Social Networks and Mobility in the Workplace." *American Sociological Review* 62:673-93.
- Podolny, Joel M., and Karen L. Page. 1998. "Network Forms of Organization." *Annual Review of Sociology* 24:57-76.
- Portes, Alejandro, William J. Haller, and Luis Eduardo Guarnizo. 2002. "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation." *American Sociological Review* 67:278-98.
- Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology* 98:1320-50.
- Powell, Walter W. 1985. *Getting into Print: The Decision-Making Process in Scholarly Publishing*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 1990. "Neither Market Nor Hierarchy: Network Forms of Organization." Pp. 295-336 in vol. 12 of *Research in Organizational Behavior*, ed. L. L. Cummings and B. Shaw. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- . 2001. "The Capitalist Firm in the Twenty-first Century: Emerging Patterns in Western Enterprise." Pp. 33-68 in *The Twenty-first-Century Firm: Changing Economic Organization in International Perspective*, ed. Paul DiMaggio. Princeton: Princeton University Press.
- Powell, Walter W., Kenneth W. Koput, and Laurel Smith-Doerr. 1996. "Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of



- Learning in Biotechnology." *Administrative Science Quarterly* 41:116-45.
- Powell, Walter W., and Jason Owen-Smith. 1998. "Commercialism in Universities: Life Sciences Research and Its Linkage with Industry." *Journal of Policy Analysis and Management* 17(2): 253-77.
- Powell, Walter W., and Laurel Smith-Doerr. 1994. "Networks and Economic Life." Pp. 368-402 in *Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Powell, Walter W., Douglas White, Kenneth W. Koput, and Jason Owen-Smith. 2005. "Network Dynamics and Field Evolution: The Growth of Interorganizational Collaboration in the Life Sciences." *American Journal of Sociology*, forthcoming.
- Putnam, Robert D. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Raider, Holly, and David Krackhardt. 2002. "Intraorganizational Networks." Pp. 58-74 in *Companion to Organizations*, ed. Joel A. C. Baum. Malden, Mass.: Blackwell.
- Rao, Hayagreeva, Gerald E. Davis, and Andrew Ward. 2000. "Embeddedness, Social Identity, and Mobility: Why Firms Leave the NASDAQ and Join the New York Stock Exchange." *Administrative Science Quarterly* 45:268-92.
- Rauch, James E. 2001. "Business and Social Networks in International Trade." *Journal of Economic Literature* 39:1137-76.
- Renzulli, Linda A., Howard Aldrich, and James Moody. 2000. "Family Matters: Gender, Networks, and Entrepreneurial Outcomes." *Social Forces* 79:523-46.
- Robinson, David, and Toby E. Stuart. 2002. "Just How Incomplete Are Incomplete Contracts?" Working paper, Graduate School of Business, Columbia University.
- Roethlisberger, Fritz J., and William J. Dickson. 1939. *Management and the Worker*. Cambridge: Harvard University Press.
- Rogers, Everett M. 1958. "Categorizing the Adopters of Agricultural Practices." *Rural Sociology* 23:346-54.
- . 1995. *Diffusion of Innovations*. 4th ed. New York: Free Press.
- Rogers, Everett M., and Lawrence Kincaid. 1981. *Communication Networks: Toward a New Paradigm for Research*. New York: Free Press.
- Roy, Donald. 1954. "Efficiency and 'the Fix': Informal Intergroup Relations in a Piecework Machine Shop." *American Journal of Sociology* 60:255-67.
- Rubio, Mauricio. 1997. "Perverse Social Capital—Some Evidence from Colombia." *Journal of Economic Issues* 31:805-16.
- Ryan, Bryce, and Neal C. Gross. 1943. "The Diffusion of Hybrid Seed Corn in Two Iowa Communities." *Rural Sociology* 23:15-24.
- Saxenian, AnnaLee. 1994. *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- Scott, John. 2000. *Network Analysis: A Handbook*. 2d ed. London: Sage.
- Shah, Priti Pradhan. 2000. "Network Destruction: The Structural Implications of Downsizing." *Academy of Management Journal* 43:101-13.
- Simmel, Georg. 1950. *The Sociology of Georg Simmel*. Trans. Kurt H. Wolff. New York: Free Press.
- . [1922] 1955. *Conflict and the Web of Group Affiliations*. Trans. Richard Bendix. New York: Free Press.
- Smith, Ryan A. 2002. "Race, Gender, and Authority in the Workplace: Theory and Research." *Annual Review of Sociology* 28:509-42.
- Smith-Doerr, Laurel. 2004. "Flexibility and Fairness: Effects of the Network Form of Organization on Gender Equality in Life Science Careers." *Sociological Perspectives* 47:25-54.
- Smith-Doerr, Laurel, Ivan Manev, and Polly S. Rizova. 2004. "The Meaning of Success: Network Position and the Social Construction of Project Outcomes in an R&D Lab." *Journal of Engineering and Technology Management* 21:51-81.
- Sorenson, Olav, and Pino G. Audia. 2000. "The Social Structure of Entrepreneurial Activity: Geographic Concentration of Footwear Production in the United States, 1940-1989." *American Journal of Sociology* 106:424-62.
- Stark, David. 2001. "Ambiguous Assets for Uncertain Environments: Heterarchy in Postsocialist Firms." Pp. 69-104 in *The Twenty-first Century Firm*. Princeton: Princeton University Press.
- Stevenson, William B., and Jean M. Bartunek. 1996. "Power, Interaction, Position, and the Generation of Cultural Agreement in Organizations." *Human Relations* 49:75-104.
- Stinchcombe, Arthur L. 1959. "Bureaucratic and Craft Administration of Production." *Administrative Science Quarterly* 4:194-208.
- . 1989. "An Outsider's View of Network Analyses of Power." Pp. 119-33 in *Networks of Power*, ed. Robert Perucci and Harry R. Potter. New York: Aldine.
- . 1990. "Weak Structural Data (Review of Mizuchi and Schwartz)." *Contemporary Sociology* 19:380-82.
- Strang, David, and Sarah A. Soule. 1998. "Diffusion in Organizations and Social Movements: From Hybrid Corn to Poison Pills." *Annual Review of Sociology* 24:265-90.
- Strang, David, and Nancy B. Tuma. 1993. "Spatial and Temporal Heterogeneity in Diffusion." *American Journal of Sociology* 99:614-39.
- Stuart, Toby E. 1998. "Network Positions and Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formation in a High-Technology Industry." *Administrative Science Quarterly* 43:668-98.
- Stuart, Toby E., Ha Hoang, and Ralph Hybels. 1999.



- "Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures." *Administrative Science Quarterly* 44:315-49.
- Stuart, Toby E., and Joel M. Podolny. 1999. "Positional Consequences of Strategic Alliances in the Semiconductor Industry." Pp. 161-82 in vol. 16 of *Research in the Sociology of Organizations*, ed. Steven Andrews and David Knoke. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Sturgeon, Timothy J. 2000. "How Silicon Valley Came to Be." Pp. 15-47 in *Understanding Silicon Valley*, ed. Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Suchman, Mark. 2000. "Dealmakers and Counselors: Law Firms as Intermediaries in the Development of Silicon Valley." Pp. 71-97 in *Understanding Silicon Valley*, ed. Martin Kenney. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Swedberg, Richard. 1997. "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?" *Acta Sociologica* 40:161-82.
- Tolbert, Pamela S. 1988. "Institutional Sources of Organizational Culture in Major Law Firms." Pp. 101-13 in *Institutional Patterns and Organizations*, ed. Lynne G. Zucker. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity*. Oxford: Oxford University Press.
- Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61:674-98.
- . 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42:35-67.
- Uzzi, Brian, and James J. Gillespie. 1999. "Corporate Social Capital and the Cost of Financial Capital: An Embeddedness Approach." Pp. 446-59 in *Corporate Social Capital and Liability*, ed. Roger Th. A. J. Leenders and Shaul M. Gabbay. Boston: Kluwer.
- Van den Bulte, Christophe, and Gary L. Lilien. 2001. "Medical Innovation Revisited: Social Contagion versus Marketing Effort." *American Journal of Sociology* 106:1409-35.
- Ville, Simon, and Grant Fleming. 2000. "The Nature and Structure of Trade-Financial Networks: Evidence from the New Zealand Pastoral Sector." *Business History* 42:41-58.
- Wasserman, Stanley, and Katherine Faust. 1994. *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Watts, Duncan J., and S. H. Strogatz. 1998. "Collective Dynamics of Small-World Networks." *Nature* 363:202-4.
- Wellman, Barry, Janet Salaff, Dimitrina Dimitrova, Laura Garton, Milena Gulia, and Caroline Haythornthwaite. 1996. "Computer Networks as Social Networks: Collaborative Work, Telework, and Virtual Community." *Annual Review of Sociology* 22:213-38.
- White, Douglas R., and Frank Harary. 2001. "The Cohesiveness of Blocks in Social Networks: Node Connectivity and Conditional Density." *Sociological Methodology* 31(1): 305-59.
- White, Harrison C., Scott A. Boorman, and Ronald L. Breiger. 1974. "Social Structure from Multiple Networks. I. Blockmodels of Roles and Positions." *American Journal of Sociology* 81:730-80.
- Yamaguchi, Kazuo. 1996. "Power in Networks of Substitutable and Complementary Exchange Relations: A Rational Choice Model and Analysis of Power Centralization." *American Sociological Review* 61:308-22.
- Zucker, Lynne G., Michael R. Darby, and Marilyn B. Brewer. 1998. "Intellectual Human Capital and the Birth of U.S. Biotechnology Enterprises." *American Economic Review* 88:290-306.

# 第 18 章 非正式经济\*

亚历山德罗·波兹和威廉·哈勒

(Alejandro Portes and William Haller)

构成非正式经济的行为数量庞大，并提供了一个社会推动力是如何影响经济贸易组织的独特的实例。接下来的部分，我们会描述这一概念形成的历史和其不断变迁的定义以及对其进行经验性测量所作的各种尝试。但是，这一章我们的主要目的是强调非正式经济行为的一些看似相互矛盾的特性以及社会结构对其开端与发展产生决定性影响的方式。〔403〕

非正式经济现象貌似简单，实则相当复杂。它在日常生活中显得无关紧要，却有能力深刻影响国家的经济和政治秩序。在我们的生活中，常可以遇见这样一些小事：在街头小贩手中购买便宜的手表或书籍；以现金支付的方式雇用临时工做一些修理工作；雇用移民妇女在我们外出的时候照顾孩子或打扫房间。这些显而易见的小事可能不值得关注，所以一直被我们忽视。然而，后来我们意识到这些费用合计相当于数亿美元的未申报收入。同时，这些地位低下的小贩和清洁女工充当了复杂的转包合同、劳动力补充和劳动力传输链的终端。

我们还没有普遍意识到我们所穿的衣服，我们就餐的餐厅，甚至我们经常使用的笔记本电脑和非正式经济有什么关联。然而事实上，它们的确有关。非正式劳动力和商品进入生产和分配环节的复杂方式，使得最终产品价格降低，在市场中也更容易获得。为了使这些说法更加清晰，我们会简单介绍下面的事实：（a）提供日常服饰的制衣业通常稳定的存在于生产链的

末端，这是因为他们低利润且不具社会功用的“血汗工厂”式的生产模式和家庭作坊式的加工及包装方式（Fernández-Kelly 和 Garcia 1989；Gereffi 1999）；（b）那些工作在餐馆“后巷”（back of house）的员工大部分从事保洁和食物筹备的工作，他们主要由移民，通常是刚来美国或没有档案的移民组成，工资由现金支付，而且不受劳动合同的保护（Chavez 1988）；（c）生产笔记本电脑的计算机公司将电路板和其他部件的装配转包给一些规模小且不正规的公司，甚至是家庭工厂，这些已经是众所周知的事了。这些转包商从这种新型的“推出型”（putting off）运作方式中获得一份利润。在硅谷做这方面研究的 Lozano 得出结论：

计算机工业要求一些基本元件能够有稳定和快速的供应。很多中等规模的公司作为外包商与海外的对手进行有效竞争。我的一个受访者为一个建立在他车库外的外包公司工作。这个公司专门从事一些装配线上劳动力强度最大的工作，如突击任务、个性化服务、保密工程——管理者称这些业务偶尔产生……但当这些偶尔产生的工作聚集在一起，我们会发现，每天都会有另一个“承包商”（entrepreneur）加入到自主经营的行列中。（1989，54，59）

这样的例子还很多。然而，我们的目标不是去描述在研究中大量出现的非正式贸易，而是为

了探索这些行为怎样与现行的社会结构和政策以及国家政策的推行相互作用的。在这样的互动中,非正式经济看似相互矛盾的特征显露无遗,并且它对有关市场行为的经济学和社会学理论的理论贡献表现得最有说服力。为了考察非正式经济的各种定义以及对其进行测量的途径,我们将以下四点作为突破口:非正式经济的社会支持;它与国家规章制度间的模糊关系;它的不确定性以及它对经济、政治制度所表现出的功能性(原来被认为具有破坏性)。<sup>①</sup>

## 定义

### 概念起源

非正式经济的概念来自于第三世界,产生于一系列关于非洲城市劳动力市场的研究中。经济人类学家 Keith Hart 是这一概念的提出者,他把这一概念看做是“自己经历的现实英语和之前的英语教育之间差异”的一个表现方式(1990, 158)。在他看来,对阿克拉加(加纳首都)和其他非洲国家首都著名企业的经验性观察,与已被广为接受的来自“西方经济发展的论述”(the western discourse on economic development)的至理名言,存在很大的分歧(1990, 158)。[404]

在他交给 ILO (International Labour Office) 的报告中, Hart 假定了一个城市劳动力收入机会的二元模型,这一研究很大程度上基于薪酬雇佣和自主就业之间的差异。自主就业被形容为非正式型。Hart 强调,这种显著的变化和多样性甚至大于“擦鞋男孩与火柴卖家的差异”(shoeshine boys and sellers of matches) (1973, 68)。这些非正式部门的多样性最终在 ILO 中被制度化了。ILO 从本质上将非正式重新定义为贫

穷的同义词。非正式经济被称作“城市的经营方式”(urban way of doing things),具有以下属性:1) 参与所需的技术、资金和组织的门槛较低;2) 企业为家庭所有;3) 运作模式小;4) 技术落后和劳动力密集型;5) 市场的无序竞争 (Sethuraman 1981; Klein 和 Tokman 1988)。

源于这个定义的其他特征还包括低水平产出和低积累能力 (Tokman 1982)。在 ILO 后来对拉丁美洲就业项目的研究公布结果中,非正式部分中的就业情况一直都是非充分就业,并且假设这种就业情况影响到那些无法进入现代经济的工人阶层 (PREALC)。非正式经济作为欠发达经济体中独立部门的属性,受到无数研究城市贫困和劳动力市场的 ILO、PREALC 和世界银行的强烈关注 (Sethuraman 1981; Gerry 1978; Perez-Sainz 1992);

非正式的负面特征被从相反角度研究该主题的学者提出质疑。站在这样的立场上,非正式活动是广为流行的企业力本说的标志, Hart 将其形容为“人们取得了他们手中的部分经济权力”,而这些权力是中央集权机构所不允许的 (1990, 158)。秘鲁经济学家 Hernando de soto 对 Hart 的最早课题进行了重新阐述,并给予新的发展。在《另一个途径》(1989)中, de soto 把非正式定义为对大量存在于秘鲁和其他拉美国家的典型“重商主义”(mercantilist)的一种普遍反映,这些国家依靠授予少数精英合法参与经济的特权而生存。因此,同 ILO 与 PREALC 所描述的——非正式经济是对现代工作机会缺乏的一种自我维持的反应——这一概念不同,非正式企业代表了在国家法规束缚下的经济中真正市场力量的入侵。

### 当代的定义

对于第三世界非正式部分的标准化分析,在

工业化国家中并非完全没有。但在第三世界的研究力求更简练和精确。发达国家越来越多的研究者达成一致,“非正式部门”的课题研究范围应该包括“经济机构未能建立的制度条例或被拒绝给予保护的--系列行为”(Feige 1990, 990)。或者换个说法,它包括“所有不受在社会环境中国家规范的约束而获得收入的行为,而类似的其他行为是受到约束的”(Castells 和 Portes 1989, 12)。这些定义未能超越对这种行为规定正误的先验性论断,沦为了经验主义调查。从这点来讲,这些定义看起来在启发性上优于第三世界的,他们在一开始就对结论做出了预见。然而,即使中立的定义也会因受到其试图包含主题的范围的限制而无法逾越。Feige 在他所写的新制度经济的前景中,建议使用一种有效的分类法来对相关的事物进行更好的分类。这种分类基于被特定经济行为所违背的制度性条例。在“地下经济”形式的庇护下,他区分了四种延伸形式:

1. 非法经济包括生产和销售法律禁止的商品和服务。这些行为包括毒品交易、卖淫和非法赌博;

2. 未公开经济是由“逃避税法中明确规定的法律条例”的行为所组成的(Feige 1990, 991)。本应该上报给税务部门的收入数量,并不能代表实际收入的总和;〔405〕

3. 未登记的经济行为指避开政府统计部门的报告要求的行为。其实际总和为应该记录在国家收入总和但未被记录的那部分;

4. 非正式经济行为节省了法律和管理条例所覆盖的“财产关系、金融注册、劳动力合同、侵权、商业信誉和社会保障体系”等的费用,同时也失去了它们的保护。(Feige 1990, 992)

当然,这些各种各样的经济形式有很多重叠的部分,因为大部分的非正式经济是未报告和未记录的。最重要的概念性区别就是,要区分非正式行为和非法行为,尽管它们各自都拥有与对方区别开来的独特属性。社会学家认为,合法的(legal)与违法(criminal),就如同正常(normal)与非正常(abnormal)之间的关系,是从社会角度定义的分类。然而,非法企业是指其生产和销售产品的特定地点和时间上是非法,而非正式企业是指涉及的产品大部分是非法的。

Castells 和 Portes (1989) 用图表更清楚地说明这一区别,如图 1 所示。正式与非正式最根本的区别,关键不在于最终产品的品质,而在于它们以何种方式生产和交换。因此,类似服装、餐厅食品或计算机电路板等商品,这些产品的最终形式都是完全合法的,但它们在最初的生产方式上有可能是合乎法律规则的,也有可能是不符合官方规定的。通过清楚的区分正式、非正式和违法三类行为,我们可以系统地探索它们彼此之间的联系。但如果分不清非法和非正式,那么事情就困难了。例如,Blanes Jimenez (1989) 分析了玻利维亚毒品经济对世界正式与非正式经济的深入影响,Stark (1989) 和 Grossman (1989) 对前苏联及东欧人造卫星也做了类似的研究。

### 功能性分配

根据非正式行为的目标,我们对这些以及其他一些研究进行了功能性分类。这些行为——通常被定义为发生在国家规定之外的行为——首要目标是进行生活必需品生产或在市场中进行简单的产品或服务的交易,来维持个人或家庭的生活。其二,他们会调整以适应逐步上升的管理弹性,为了降低正式部门的劳动费用而雇用临时工或将业务转包给非正式企业。其三,他们是由很多个小的公司通过资本积聚组合起来,其动力



I. 概念

+ = 合法  
- = 不合法

生产和分配过程	最终产品	经济类型
+	+	正 式
-	+	非正式
-	-	违法的

II. 关系

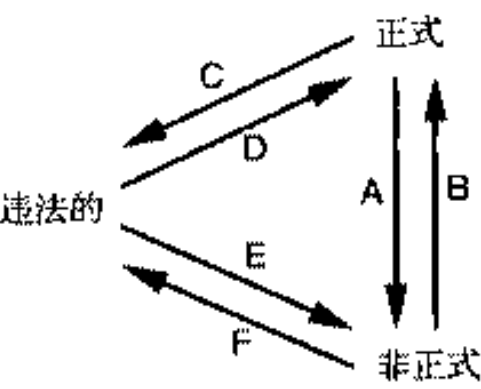


图1 经济活动的类型以及他们的内部关系。A. 国家干预与大公司竞争、资金和技术来源。B. 廉价的消费品和工业投入，灵活的劳动力储备。C. 国家干涉和破坏，供应某些受控制的产品。D. 贪污腐败、政府官员受贿。E. 资金、对物资的需求，新的创收机会。F. 廉价物品，灵活的劳动力储备。来源：Castells and Portes 1989，14。

是稳定的关系，更大的弹性和更低的开销。这三种形式分别被定义为：生存型、依赖型和成长型非正式经济（Portes, Castells 和 Benton 1989）。这种在第三世界国家城市里庇护所的自我建设和街边贩卖的增多，通常被当做第一种类型的例子（Roberts 1989a; Cross 1998）。地下移民转包商、股票经纪人和美国服装业的大公司间的关系，代表第二种类型（Waldinger 1986; Sassen 1989; Schoepfle 和 Perez-Lopez 1992）。意大利中心取得极大成功的小型艺术工匠网络，是第三种类型（Sabel 1986, 1989; Capecchi 1989）。

【406】

事实上，这三种类型并不是完全相互独立

的，它们要么共同存在于相同的城市中，要么共存于参与者的意图中。因此，同一份工作，对非正式劳动者而言可以维持生活，而对雇用他们的公司而言这样的工作为其提供了很大的经营灵活性。同样的，非正式转包商与大公司的隶属关系会帮助他们积累资本与合作关系从而使他们走上独立的成长道路。这三种类型的区别受动机因素的影响较小，而受另一方面影响较大，即他们所需的更复杂水平的与他们相联系的社会组织。因此，第三世界国家城市中的非正式经济小贩的生存战略决不简单，因为他们不具备大型生产商借以维持增长的复杂协调机制。

非正式最后的定义，在 Gershuny, Pahl 和其他英国社会学家们的倡导之下，与发达经济中家庭自给自足的概念联系起来了（Gershuny 1978, 1985; Pahl 1980; Pahl 和 Wallace 1985）。类似于房屋维修或在花园里种植蔬菜，这类行为代表了直接维持性生产，除非这些行为者并不穷困，而是中产阶级追求最大化有效分配时间的表现。自给自足所代表的经济活动与非正式的不同，因为它既不违反国家制度，又不介入激烈的市场竞争。事实上，自给自足经济原则是从依靠市场产品或服务的家庭消费中撤出特定的一部分。英国研究者们所研究的这一系列行为，更恰当地说，应该被列为直接维持性生产的范畴。

非正式经济的社会动力学

嵌入的矛盾

由于非正式交易缺乏国家制度约束，因此它通常被称为市场动力的独角戏。事实上，非正式经济让人欣慰的是，它是在被国家法规严密束缚的经济环境下，“真正市场”（true market）力量的迸发。基于非洲的经验，Hart（1990，158）

把它称为“未驯服的市场”(untamed market),并宣称这种自由的实践越来越全球化。在东欧的共产主义灭亡前夕,许多分析家认为,被这些国家的非正式或“第二”经济(second economy)所释放的自由市场动力,动摇了国家社会主义运动的政治合法性,并最终将导致其从内部的破裂。

然而,实质性的问题是,由于缺乏国家控制,非正式的交易为违法行为的设想和普遍欺诈开启了方便之门。问题产生了,没有了监督机构,谁来控制掺假的供货商,谁来控制逃税者?陌生人之间面对面的独立交易仍然存在,比如走私物品的快速交易。而那些需要更大资源和更长时间等待的活动面临各种不确定性和风险。这个问题表明,非正式交易还是处于短期、面对面交易的水平上。那些通常可以看到在纽约、迈阿密、拉斯维加斯或其他城市的街角等待工作的移民劳工就是这种困境的体现(Stepick 1989; Millman 1992; Cornelius 1998)。承包商通常雇用他们工作几天甚至几星期,最后又不能遵守先前的约定,只支付较低的薪水。由于缺乏合同保护,在国家中又没有安全的法律地位,这些移民者又怎能获得赔偿呢?

我们应该关注违法行为和非正式行为两者间的显著区别。定期提供违法商品或服务的违法交易,通常伴随许多强制性协议,有时甚至使用暴力。它扮演的角色就像卖淫中的皮条客;地下夜市中的保镖和西西里犯罪家族中的职业打手(Gambetta 1993)。这里的非法经济与正式经济之所以有相似之处,因为它们都有完备的管理与执行系统,如警察、法院以及专门执法人员。相反,很多被认为是非正式行为的却缺少这一保护。服装分包商仅仅因为一个非正式的中间商的将来付费的承诺,就把100件衬衫给他,因此分包商完全受这种承诺的支配。同样的,以

非正式方式受雇于劳动力承包商的移民工人,也不能大声呼吁要求提高薪水。〔407〕

关于非正式经济的第一个矛盾是,它越接近“真实市场”的模式,就越依赖于实现有效功能的社会纽带。Granovetter (1985, 1993)所说的“嵌入困境”(the problem of embeddedness)的发展历程,在非正式交易中最清楚不过了,即防止渎职的唯一手段就是起支配作用的社会结构中普通成员之间的信任。非正式交易中的信任来自于共同的身份与感情以及期望对诈骗行为者给予惩罚,使他被重要的社会网络排斥在外,并免除其未来交易的权力。从经济资源在那些交易中流动的范围看,这种社会强制排斥的处罚比其他类型的制裁更有威慑力,因而更加有效。

### 意大利中部的非正式经济

这个矛盾的例子在文献中体现很多。位于艾米利亚-罗马涅区中部地区著名的意大利工业区是由很多小而具有高度活力的公司组成,它们始于非正式贸易,并继续使用非正式生产的材料和劳动力。根据Capecchi,雇主和工人之间、公司中的股东之间,每天互动关系的主要特点是“合作”,而不是剥削或纯粹的竞争。诸如纺织、制陶、冶金或其他小企业容易快速地抓住市场需求,涉足特定市场领域,在需求突然振荡时能互相合作以及抵制通过外部操纵削低价格。工人们以非正式方式被雇用,但他们薪水是稳定的,并且被当做学徒来对待,以便他们最终有能力开自己的公司:

许多小公司专注于完成某一制造过程,或生产某一环节,或生产某一环节的一个部分……因此,企业的一个子系统会由众多平行公司所组成。最终产品的生产厂家不一定是这个系统的中心,因为它所扮演的角色只

不过是将其他公司生产的各种部件组装起来而已 (Capecchi 1989, 200-201)。

这个主张人人平等的灵活而又特殊的系统,公开反对罗马中央政府发布的调整指令,这种指令会将其牢牢束缚在以常见的政治文化为标志的社会关系网中。艾米利亚-罗马涅区是意大利“红带”(red-belt)的核心,它见证了数百万人组织起来反对法西斯政权,进而反对基督教民主政府以都灵和其他北方城市企业的大规模生产为基础建立工业化国家的意图。相反,艾米利亚-罗马涅区共产主义区域的政府鼓励熟练工人和手工艺者建立自己的公司,以此作为对不熟练者和大量北方移民的另一个就业机会。这些因此而创建小公司并不是独立的事例,而是嵌入到一个拱形的标准化框架中了。这一框架依靠普遍的历史观和政治观来维护团结,并排斥那些所谓的真正的市场竞争。这种标准化结构容许工业化系统作为整体在出口市场中进行有效的竞争 (Brusco 1982; Sabel 1986, 1994)。

Williamson (1975, 1994) 强调统治集团和市场作为影响商业和效率最大化的两种形式的对立点。众所周知,层级交易是指在公司领导结构引导下的交易;而市场交易包括非个人利益最大化者之间面对面的合约。非正式经济操作的特征是缺少交换的形式和被社会监控的交易的替代者。由于缺少一些等级系统与法律方式来制裁不合规范的契约,非正式贸易的成功完全取决于第三形式的管理。Powell (1990, 317) 称它为经济组织的网络形式,并把它的运作机制描述为“没有区分正式商业角色和个人角色。个人在不同舞台上的相对位置之间通常具有很强的相关性。因此不需要任何等级化的监督,因为对持续参与的渴望成功的阻止了机会主义”。

〔408〕

## 社会主义政权下的非正式经济

从概念上来说,非正式经济活动回避了国家现有的法律和管制机构。由此导致国家的法规推行越深入,对违规行为的处罚越重,非正式交易的社会嵌入程度越深。之所以出现上面这种情况,是因为他们在高度压制的情形下取得的成功,这种成功不仅依赖于阻止同伴的不法行为而且同样也依赖于规避当局的监控。要使这些行为隐蔽需要高度的共同信任,并且这种信任是通过现存的紧密的社会网来创造的。

早期的苏联共和国格鲁吉亚的犹太人对非正式经济的操作是这一情况的最好范例。这个系统致力于秘密的生产和分配消费品,生产过程发生在国有工厂,生产利用国家提供的原材料。这一行为直接违反了政府法规,他们一旦被抓住会面临严重的牢狱之灾。尽管有这样的威胁,这一系统仍然繁荣兴旺并顺利运行了数年 (Lomnitz 1988, 51)。他需要保障较低的官方生产目标,和较高的损耗补贴进行私下的生产。记账方式发生了系统性的改变。举例来说,生产线在非正式产量达到最高时被称为“维持”(in maintenance)。低于标准的部件和资本投入被用来完成政府配额,以保证对私下产品的供应。

格鲁吉亚的犹太人只有通过对大众文化和历史经验结合的强大网络进行操作,才能维持这个复杂的非正式系统。Altman (1983, 4-6) 研究了 this 系统,他观察到“信任在第二经济中是最基本和最必要的……一个人要言而有信。”一旦惹了麻烦,政府会采取行动,例如警察搜捕和国家机构的渗透,这个网络揪出这些威胁分子并消除这些控罪事实 (Lomnitz 1988, 52)。要克服极权主义压迫需要高度的共同信任,这种共同信任是通过定期的团结仪式来加强的。这些仪式包括邀请网络中的成员参加奢侈的

盛宴，并且这些仪式通常开销非常巨大（Altman 1983）。

高度的国内压迫和外部威胁会增强非正式活动主体的团结凝聚力。网络成员中的凝聚力——通过刚才描述的仪式来增强和作为象征——代表了一种附加的因素来支持秘密的交易和阻止泄露秘密（Lomnitz 1988）。然而，它不是一种自发产生的团结感，而是社团作为违规行为最终担保人的执行能力。

最近来自古巴的报道——西方最后一个正式的社会主义政权——证实了这些观察，尽管该国普遍存在重罚和入狱的威胁，但其非正式经济却十分繁荣。据最近估计，其总量加起来占2000年国内生产总值的40%（Roque 2002；Henken 2002）。那里有地下工厂专门制造与修理水泵的发动机和冰箱，生产软饮料和啤酒以及出口香烟。房屋建设尤其是房屋维修，越来越非正式化了。所有这些例子中，生产、建筑和维修的投入都窃之于国家财产。

而包括黑市商品在内的短期交易不需要任何特别的社会契约来束缚，所有地下工厂和市场贸易受到家庭与其他牵连其中的国家职员、中间人或商人（bisneros）〔来自《经济学人》（*businessman*）〕及最终消费者的纽带所给予的持续的巩固和强化。正如在苏联格鲁吉亚，这些纽带对于强制性信任的产生是必不可少的，由此使进行广泛而持续的非正式贸易成为可能。

法律上说，人们是不可能古巴拥有小企业的。但那里有大量的地下企业，并且他们具有显著的创造和积累能力……当人们进入位于Havana的Maramar的一个隔离地区，可以听到小贩以低沉的声音叫卖“微波炉”、“空调”、“卧室设施”、“卫星接收天线”……各种各样在古巴禁卖的产品，他们是怎样弄到这些货物的？毫无疑问

来自于国家供给，还有来自于特别出口加工区的地下网络。在那里我们可以发现所有的一切：偷窃、贪污、投机，把外国公司的产品交给古巴工人以便在黑市中销售（Roque 2002，10-1）。

## 国家的角色

### 国家控制的矛盾

在Evans（1989）所说的第三世界的“掠夺性国家”（predatory state）的例子中，他介绍了扎伊尔。在长期的Mobutu Sese的政权之下，扎伊尔堕落成了一个封地（政府自由买卖）的集体——通过向公司和全体人民收取“准入费”（gate-keeper's rents）来获得繁荣。在这种情况下，国家官员从市民社会中压榨资源，并且认为这种压榨是理所应当的，正如“掠食者必须捕食猎物”（Evans 1989，582）。Evans指出这是个极端的例子，它支持了这样一种批评性的言论，即公众选择权理论家指出的国家干预经济的恶果。对公众选择权理论的支持者来说，所有的国家早晚会变成掠夺性国家（Buchanan，Tollison和Tullock 1980）。〔409〕

对这一处境的逻辑推论，在新功利主义理论家的发展下更广泛的认为，应将国家对市场不友善的干涉行为完全移除。这种处境在Soto及其拥护者们提出的对重商主义国家的批评里，找到了第三世界的热情回应。然而，还有另一个视角来描述这些贪婪的国家官员的行为。这些官员除了是掠夺者，实际上他们还被定义为企业家的雇员，帮助企业家获得接近稀有国家资源的特权——因为他们很少遵守或不遵守法规。这些国家官员越放宽对价格的规定，形式就越接近自由市场——由国家供应的商品和服务卖给出价最高



的人。

国家的市场化不能完全代表非正式经济的胜利,因为正式经济与非正式经济之间的差别正在消除。一个放宽对市场的管制,任由市场力量作用的国家,不会存在正式经济。因此,当所有经济活动接近于非正式经济所具有的性质时,区分正式/非正式就失去了意义。这只“看不见的手”(invisible hand)的胜利,没能像公众选择理论预期的和 Soto 对重商国家的批评一样带来资本主义发展,反而带来了恰恰相反的结果。由于缺乏稳定的法律结构和值得信赖的合同强制力,长期的生产投资是不可能的。在这种情况下,企业的经营之道不在于追求长期利润,而是依靠偶尔获得的国家采购专项资金。既然没有市场竞争这个外部仲裁人,法规会变得不确定,从而破坏了系统化资本主义的计划以及现代中产阶级的发

展。Smithian 断言对新古典主义理论家们很重要的人对易货交易的自然倾向性,事实上并没能国家范围内为经济发展提供基石。人们必须置身于这些竞争的冲突之外,以确保财产规章的实施以及合同的遵守。否则无数匿名参与者之间进行的可预料的交换没理由存在,因为这种交换发生在真实的市场中。40 多年以前,Polanyi ([1944] 1957) 认为“自然倾向性”(natural propensities) 没有创造市场。相反,“通向自由市场之路被大量持续增加的、集中组织的和受控制的干涉主义者打开并保持开放”。

国家对经济生活的干涉创造了一个“正式的空间”(formal space),即一个使现在资本主义繁荣的可预料和可实现的交易。然而,这种境况也有轻率的一面,正如 Richard Adam 所说的“我们对社会的组织行为越多,社会对我们的组织能力的抵抗越多”。对非正式经济的天真的一个进化论观点将市场管理作为早期缺乏市场管

理的经济发展的决定性因素。然而,这个决定性因素却被证明是次要因素甚至是无关紧要的,因为经济活动的各个方面一旦被国家控制就表现出明显的衰退迹象。事实上,大部分与这种情况相反。既然非正式活动的意义在于它们回避这些控制,随之产生的是国家法规涉及的领域和范围越广,就有越多的机会去回避它。

Lomniz (1988, 54) 简洁地陈述了这一观点:“秩序创造无秩序。”正式经济创造自己的非正式经济。国家控制的矛盾在于,政府通过法规和控制的加强竭力消除违规行为,却往往提供和扩大了这些行为发生的条件。这一观点以图表形式在图 2 中进行了描述。在有限的国家控制的条件下,大多数经济活动是自我调控但不是非正式的,因为它没有任何政府法规。当法规扩展时,逃避它们的机会会随之增加,直到整个经济充满为求获利而违反法规的可能性。就这个观点我们举个所有读者都熟悉的例子,逃税和避税计划如果没有税务系统的话也不会存在。后者的干预越多,越容易激励和拓宽机遇,使人们能通过隐蔽和各种各样转移策略来进行重新的调整 (Gherzi 1997; Leonard)。[410]

## 国家的能力和目的

然而国家和非正式经济的复杂关系到这里还未能完全说明。图 2 说明国家法规创造非正式经济,或换个说法,如果没有正式的、受控的行为,就不会存在非正式经济。然而,经验性的事实说明,非正式经济的领域会随国内相应的正式法规和政权以及地区的不同而发生巨大变化。例如,北欧国家的经济是受高度控制的,但它并没有像图 2 中所描述的那样产生类似的非正式部门 (Heenoy 1984; Dallago 1990; Leonard 1998)。类似的,美国东北部旧工业城市上升的失业率,并没有导致失业工人阶级组织的大规模的非正式

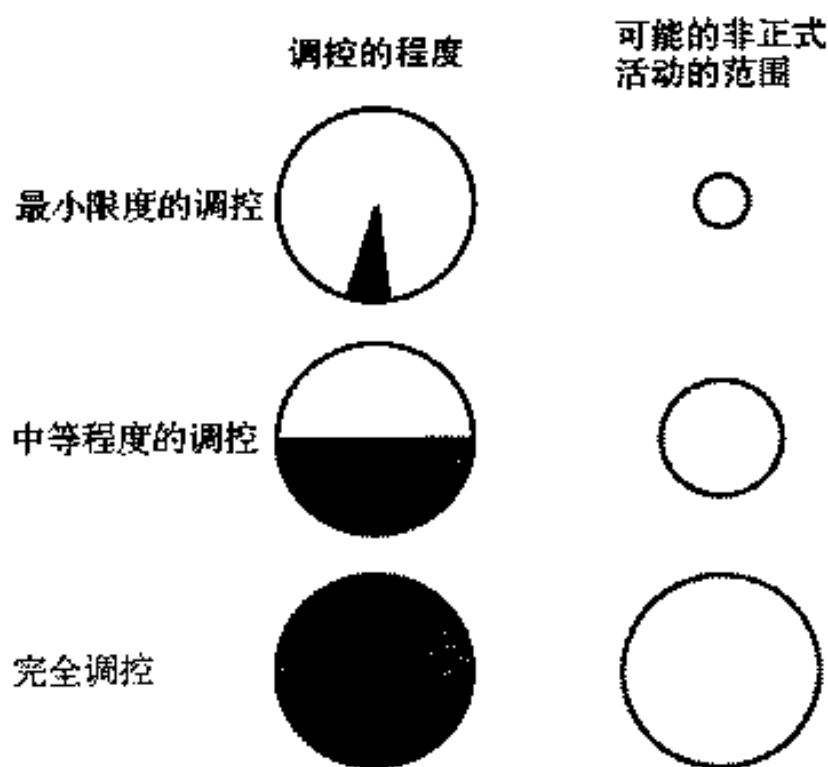


图2 国家控制的矛盾：调控和非正式经济

阶级产生。由于这些工人通常都是临时工和自谋职业者，非正式产业分包的复杂产业链的建设没有将他们包含在内。在美国，这种产业链对移民来说是限制进入的（Waldinger 1985，1986；Sassen 1989；Guarnizo 1994；Zhou 1992）。

基于这个以及其他事实，Adams 和 Lomnitz 的假设，正如图2总结的，可以再次阐述为预言国家调控的扩大增加了参与违规活动的机遇，但不能决定他们实际的规模和形式。这些机遇的实现有赖于两种因素：（a）国家调控能力；（b）接受这一调控的人群的社会结构和文化资源。很明显，政府机构强制实施他们所颁布的条例，影响了非正式机遇实现的程度以及他们实现的形式。不太明显的是，原则上国家能力不依赖于他们要强制实施的一系列条款。换句话说，国家具有相当的调控能力，将自己置身尝试去控制个人经济活动的各种“任务”（loads）中。这一观点会在图3中说明，它与其他几种理想类型不一样。

具有较差强制能力的国家会意识到这个事实，并让市民社会由自身控制。这将引导它进入“边缘”（frontier）经济，在那里对承诺和经济交换法规的遵守，依靠个人力量或传统标准化结构；另一方面，一个弱国会努力通过颁布一定的法规，把它的边缘经济转化为一个更遵守法律的经济。很自然地将正式资本主义的“飞地”（enclave）与很大程度上自我调控的外部经济进行划分。这种状况在许多第三世界国家很典型，在这些国家正式领域只限于省会及其周边城市（Macharia 1997；Perez-Sainz 1992）。

蒙博托下面的扎伊尔（如 Evans 所描述的）或秘鲁的重商主义（如 de Soto 所描述的）可以被看成是第三种状况的例子，即一个无能的弱国伴随着大量成文的经济法规。这种状况支持了掠夺模式的上升，即只有少量中坚分子从国家保护和资源中获利——要么利用法规直接控制他人，要么通过贿赂官员来间接控制他人（Cross 1998；Bromley 1994）。

大国在管理私有经济和取代或控制它的各个方面之间徘徊。第一种极端类型是放任国家对自由理论的珍视，市场在有限但可靠的监督下运行；国家根据其他目标来调整重要资源。另一个极端则陷入极权主义，已消亡的苏联就是例子。国家试图取代市民社会，引发了对法规的广泛抵抗，也创造了他们违规的各种机遇。中间类型的国家政府寻求一些激进分子，但他们也是在一定的制度约束下寻求财富的平等分配。西欧的福利型国家成为最后一种类型（Western 1998）。〔411〕

## 市民社会的作用

政府法规的变化和国家对其进行管辖的各种能力，与服从这些法规的人们的特征相互影响。这种观点坚持认为对官方法规的接受与抵制

调控力度	调控目标		
	最小限度的	有限的	完全的
虚弱	"边缘" 国家	"飞地" 国家	"重商主义" 国家
强大	自由主义国家	社会民主福利国家	极权主义国家

图3 国家调控的能力和程度

的程度以及组织地下商业行为的能力的不同区分了不同的社会形态。在特定的国家组织和社团中，相同的变化仍然存在。拥有正规工作和常规收入的社会人口，有工会或其他正式机构作为领导，经济振荡时有国家提供福利和失业补助，他们是不可能参与地下经济的，而且更倾向于谴责那些加入从事此活动的经济主体（Roberts 1989b）。

德国就是这样，那里提供西欧国家里最丰厚的失业补助，但也制定强硬的法律惩治那些领取补助同时又从事非正式经济的行为（Leonard 1998）。这项政策据说在很大程度上得到了公众的支持，认为这种“副业”是对那些守法和纳税的公民的奖励。英国工人阶级在 20 世纪 80 年代萨切尔经济调整时期提供了相似的例子，尽管失业率达到两位数，薪水降低，大众对国家政策普遍不满，非正式经济还是没能在英国形成气候。相反，它使那些离开全职工作的人转向合法兼职工作或自谋职业（Standing 1989）。

在关于 Sheppey 岛的 730 个工人阶级和中产阶层家庭的研究中，Pahl 发现 55% 的家庭提供自给自足式的各种商品和服务，而只有 4% 借助家庭之外非正式部门工作的收入来提供生活必需品（Pahl 和 Wallace 1985，212 - 13）。Roberts（1989b，1991）认为，虽然就业环境愈加不稳定但大规模非正式经济没能在英国实现，这是由于福利系统中破坏团结的个人主义特征以及支持国家宏观调控的工人阶级的存在。在此环境下，在非正式企业之中的独立经营行为更容

易被说成是违反法律的行为而且得不到邻居和同事的支持。

从相反方面讲，网络化社团习惯于依靠他们自己的方式来谋生，而且对政府干涉的质疑，使他们更容易把非正式贸易组织看成生活中的正常部分，把对于从事地下经济的行为看成是抵抗的正常形式。这种社团在政府法规较少的“边缘”环境中，可以维持日常的经济交易（见图 2）。这在无公民权国家或几乎无公民权国家的民族中存在，在那里部落和氏族的团结取代了政府法规。索马里，一个具有功能化经济的无公民权国家为这一论点提供了实例（Lacey 2002）。这样一个自给自足的团体使国家扩大正式部分的努力面临了一个可怕的劲敌：无论国家机器多么强大，一个网络密集的市民社会有能力随时做出违规或抵抗政权的行为。Emilian 抵制意大利国家中央的指令的故事提供了另一个在全然不同环境下关于这种网络的潜在影响的例子（Capecchi 1989）。〔412〕

因此有必要对国家法规的这一典型，结合服从于它的人们的特征来进行补充，见图 3。修改后的理想的典型如图 4 所示。结果中六个部分的分类强调了一个论点，即个人主义的原子化（atomized）的社会只有在国家有能力实行对市场活动的限制性调控和在普遍的福利事业对经济萧条进行有效的反应的条件下才能够运行良好。西欧先进的民主政体就是一个实例。一些例子证明，如果国家不对原子化的人群进行任何控制，那么情况就转化为霍布斯战争（Hobbesian war）。如

民主社会的性质	调控程度		
	最低的	有限的	完全的
自动的（个人主义的）	霍布斯战争	普遍的强制法规（西方民主）	斯大林主义的计划
网络的	社会强制结构	竞争的法律/社会的强制结构	广泛的反统计学家的抵制

图4 市民社会和国家经济法规

果走向另一个极端，当一个完全原子化的社会遇到一个强有力的政府，将为极权主义提供基石，因为社会在形成官方力量之前是毫无抵抗力的，苏联在斯大林全盛时期就近似这种类型（Nove 1969；Grossman 1989）。

然而，我们很难凭经验辨别这两种极端，因为在缺乏有效的国家管理来满足大众的基本需求的情况下，后一种类型会自发组织起来形成社会团结，并导致统一行动的产生。在“边缘”情况下，基于惯例的、能够强制执行最低命令的非官方阶层突然出现，避免了霍布斯战争。在极权主义案例中，最初未受限制的政府力量渐渐受到来自于形成内部团结并找到回避政府法规方法的市民社会的反对。这种抗衡最终表现为国家经济被削弱，原因在于它无能力扑灭民众的主动性，同时又依赖这个主动性。这种情况发生在前苏联和它的东欧附属国中，那里的“第二”经济决定并最终取代了国家成为真正的经济活动的重点（Rev 1986；Trembl 1985；Stark 1989）。当前古巴的情况，正如当地独立经济学家形容的那样，正在出现类似情况（Perez Roque 2002）。

根据这一分析，我们可以得到，如果国家想对经济进行正式管理并消除那些负隅顽抗的部门，只有通过有实力的国家机器对私人企业的适度监管。如果监管过度不可避免地会引发抵抗，并削弱法规的控制力。图5强调了 this 补充性观点，即在国家调控的水平下，密集的网络社团更难被破坏。这有助于解释，为什么西方民主

政权中的组织化的非正式转包和其他形式的非正式贸易，通常紧紧根植于结合种族的领土（Sassen 1989；Zhou 1992；Zhou 和 Bankston 1995）。这也解释了，为什么对苏联极权主义最有效的挑战，是由那些依靠稳定网络和正式强制的文化基础的集团来形成，正如 Georgian Jews 那样。

总而言之，国家控制的基本矛盾是，日益增强的政府对经济活动的调控，不一定会削弱非正式经济；而是为他们违反法规谋利创造机会，从而扩大非正式经济。然而这些机会的可实现程度会随着政府尝试控制的范围、国家机器的效率、大国试图消除所有违法经济活动的努力而改变。这个结论的一个推论是，强国想要消除一切无管制经济的痕迹的努力鲜有成功。因为这些行为经常刺激人们潜在的团结力量，导致与初衷相反的结果。

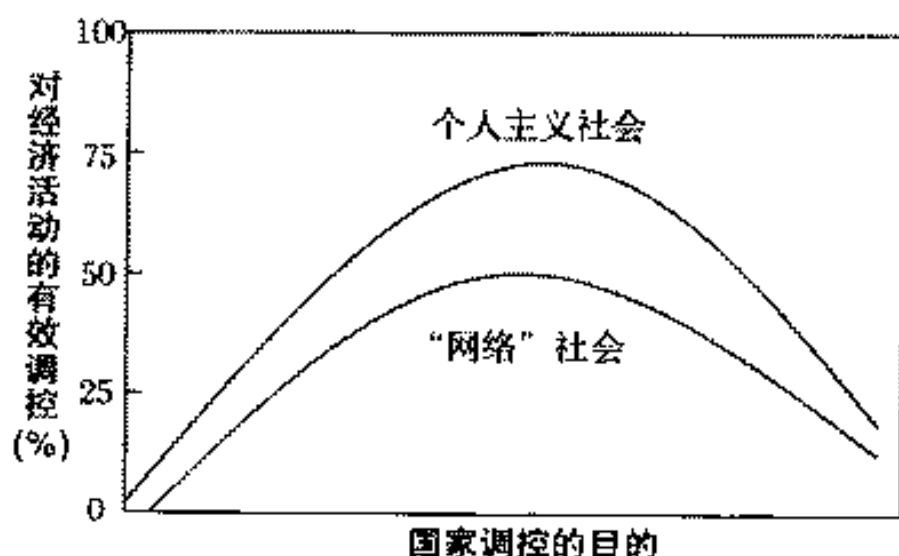


图5 国家调控能力和调控程度



## 估计不可精确测量的变量

### 劳动力市场研究

根据定义,非正式活动违反法律,因此参与者努力隐藏他们的行为。这使得我们不可能精确可靠地估计他们这类行为的程度和涉及数量。国家所拥有的社会能力远不及它对税务人员、监督人员和统计人员的误导,使他们不了解到底发生了什么。这种能力导致了第三种矛盾的产生,我们会在这章的后半部分进行考察。〔413〕

由于缺乏对非正式经济精确的测量方法,产生了各种各样的近似估计法。它主要分为四种类型:(a)劳动力市场估测法;(b)小公司估测法;(c)家庭消费估测法;(d)微观经济差异估测法。在与人口普查或国家抽样调查一致的特定就业分类的基础之上,劳动力市场估计法近似估计从事非正式工作的总体百分比或经济活动人口(EAP)。假设特定类型的人们更倾向于向税务或登记部门隐瞒自己的全部或部分收入,自主经营者最先进入这个队伍。

Molefsky 推测(1981, 25),“自主经营者相比其他工人有最大的机会隐瞒收入和参与地下经济”。这位作者举例说,事实上美国国内总收入服务机构的研究发现,47%的独立合同工人没有上报任何与税收相关的收入(Molefsky 1981, 25)。一个类似的理论已经在指导国际劳动力办公室(ILO)和其地区性机构,像拉丁美洲地区就业项目(PREALC),把自主经营者分成非正式的一部分(除去很专业和科技水平高的)。

第二个使人怀疑的类型是失业者。因为存在这样的可能性,即他们可能从兼职等方式获得收入。这一原理在没有失业福利的第三世界

国家不可行。但在发达国家适用。美国的经济学家Peter Gutmann 直截了当地说,“在美国,拥有高度政策关注率的失业率,被很大程度上夸大了”(1979, 22)。他继而估计说,20世纪80年代夸大的失业率近似1.5%,将近一百万工人。Gutmann 认为,大约1/5的官方统计的失业者实际上是伪装的非正式工人或企业家(Leonard 1998)。

在克里夫兰(Cleveland)的实地考察中,MacDonald(1994)发现,穷人中间谋求利益的工作是“一种生活方式”,像达到目的的策略一样正当。分包商只支付很低的工资给非正式雇用的人,被认为是不合规定的。在一些欧洲国家也发现过类似的模式。在意大利,国家统计机构(ISTAT)估计20世纪90年代早期在建筑工业中违规的劳动力数量达到50万。这些工人一段时间失业,领取国家福利;一段时间从事正式或非正式工作。一个普遍模式是,建筑公司的共识是雇用在册的工人工作需要支付福利的最短周期,然后辞退他们,再通过分包商以非正式方式雇用他们。在希腊和北爱尔兰也有过类似的发现(Mingione 1990; Leonard 1994, 1998)。

第四种类型是职业性被动。它的基本原理是,那些不工作和不找工作的人更容易从事地下经济行为,至少是兼职工作。Gutmann 使用男性劳动力在1951-1976和1970-1990年间下降的记录,得到一个假设,即很多中途退出的人事实上都进入了地下经济(Gutmann 1978; Greenfield 1993)。这一假设面临很多挑战,包括这样一个事实,如最大和最显著的55岁以上的男性工人下降。其他因素如疾病、残疾或退休在这一状况中起主要影响。在其他年龄段中,男性劳动力参与率反复振荡,而在女性中,她们在所有年龄段保持稳定和较大的增长,除了年龄最大的那一群体(Greenfield 1993, 80-81)。这些矛盾导致将

表1 在所选择的雇佣类型的基础上对非正式进行评估

国家 <sup>a</sup> (地区)	年份	雇佣类型			
		小公司工人 <sup>b</sup> %	自谋职业工人 <sup>c</sup>	家政从业人员	总计 % <sup>d</sup>
阿根廷	1980	10.1	32.2	3.9	46.2
	1998	15.7	19.6	4.8	40.1
巴西	1980	10.7	19.3	7.5	37.5
	1997	9.7	25.8	8.6	44.1
哥斯达黎加	1981	10.0	16.7	5.5	32.2
	1998	10.6	15.4	4.8	30.8
墨西哥	1984	e	24.7	2.6	e
	1998	14.9	20.5	4.1	39.5
巴拿马	1979	e	17.3	6.1	e
	1998	6.4	18.2	6.6	31.2
乌拉圭	1981	8.8	17.7	7.5	34.0
	1998	10.6	19.9	7.2	37.7
委内瑞拉	1981	20.2	18.0	6.1	44.3
	1994	9.2	27.4	4.0	40.6
美国	1980	4.0	4.5	0.9	9.4
	2000	3.6	4.0	0.5	8.1
加利福尼亚	1980	4.0	4.5	0.8	9.3
	2000	3.3	4.3	1.0	8.6
佛罗里达	1980	4.5	4.5	0.6	9.6
	2000	4.0	3.5	0.5	8.0
纽约	1980	3.9	2.5	0.9	7.3
	2000	4.0	2.9	0.7	7.6

来源:拉丁美洲和加勒比地区经济委员会(ECLAC)2000,表6.11;美国联邦人口普查局1980,2000a;2000b。

a 对所有拉丁美洲国家的评估只对城市经济活动人口有效

b 百分比中城市经济活动人口的年龄在15-64

c 在少于5个雇员的公司领薪水的和无偿家庭劳动者

d 自我雇用的人不包含专家和技术人员

e 此类工人无有效数据

劳动力退出作为非正式经济的可靠指标这一观点被驳回。

ILO 把其他领域的分类添加到非正式范畴中, 这些非正式部分的数据主要来源于不发达国家, 也应用于福利型国家。家政从业者和无偿的家庭劳动者也因此被归入非正式类别。小企业中的工人也是这样: 这些小企业顶多雇用五个工人。而且他们大多没有注册, 即使注册了也通常不遵守有关雇佣的法律法规 (Perez-Sainz 1992; Klein 和 Tokman 2000)。基于这些雇佣类型, 参照国内家庭调查的记录, 联合国机构可以为所有国家提供非正式劳动力的估测。表 1 表明了对选中的拉丁美洲国家在 1980—2000 年间的估测结果。为了便于比较, 美国和其他三个主要国家/地区的数据也公布出来。〔414〕

20 世纪 80 年代和 20 世纪 90 年代通常被认为是拉丁美洲经济调整剧烈的一段时期, 随之而来的是地区性债务危机, 这种危机又是以 1982 年墨西哥拒绝偿还债务为导火索的 (Klein 和 Tokman 2000; Portes 1997)。尽管这一时期主要的经济政治发生变化, 但被认为受非正式企业雇佣的经济活动人口比例 (EAP) 仅出现微弱变动。各国 EAP 的比例在 30% 至 45% 之间波动, 并且这些年来变化很小, 而且没有遵循一个固定的模式。美国相应的数据要低很多, 成年公民人口的比例少于 10%, 即使这么小的比例, 在近 10 年里还是或多或少地下降了。为了检验这些估计中是否有显著的地区变化, 我们考察了一系列已经报道了发生非正式经济活动与存在大量移民相结合的州, 如加利福尼亚、佛罗里达和纽约 (Sassen 1989; Lozano 1989)。正如表 1 中所示, 国家水平的一系列数据密切符合国家模式, 而且未提供任何关于非正式工作在任何地方有显著增长的事实。<sup>④</sup> 根据这些数据, 非正式就业只能解释美国劳动力市场少于 10% 的变

化, 即二者相关性不强。〔415〕

### 小企业和家庭消费的研究

另外一个有关的方法是以极小公司的 (VSEs) 的人数和比例的变化为基础的, 作为非正式活动的指示器。VSEs 就是那种工人少于 10 人的公司。这一研究已经在美国应用, 以代替劳动力市场数据。前提假设是, 在发达国家, 绝大部分被认定为非正式的活动发生在小企业中, 因为他们较隐蔽、更灵活, 拥有更多机会逃避国家控制。大公司都被假定为更易受国家法规的影响和不愿冒险, 害怕受到潜在惩罚。虽然他们不愿意直接从事非正式活动, 但他们可以把工作分包给小公司做 (Portes 和 Sassen 1987; Sassen 和 Smith 1992)。

这一研究想法来自于对美国劳动部的工资和工时部 (Wage and Hour Division) 的官员的访问调查, 这一机构主要负责执行美国低保政策、工作时间和其他保护性法规。这一访问调查显示普遍违反劳动法规现象主要存在于制衣、电子和建筑分包行业以及各种个人或家庭服务, 特别是在大都市。这些企业一般都非常小, 最多雇用 10 个人 (Fernández-Kelly 和 Garcia 1989; Sassen 和 Smith 1992)。来自总体核算办公室 (General Accounting Office) 的一个独立研究表明, 如餐馆、服饰、食品加工工业等小公司, 都发生过最严重的“血汗工厂” (sweatshop practices) 事件。这些事件包括在记录工资工时上的失误、收入低于国家法定最低标准或没有加班费、雇用未成年人、火灾及其他不安定的工作条件 (General Accounting Office 1989)。

作为非正式程度的指示器, VSEs 的发展受到两种相对的偏见。首先, 不是所有小公司都从事非正式活动, 这将导致其数量被夸大; 第二, 完全非正式的 VSEs 能够逃避所有政府记录, 这

将导致数量被低估。这些偏见相互作用的综合程度仍不得而知。在这一状况下，这个统计系统

应该被认为在已记录的公司近似值基础上对非正式部分发展的粗略估计。

表2 美国极小公司（VSEs）中工会和雇员的数量，1965-1999

年份	美国		加利福尼亚			佛罗里达			纽约		
	公司 (%)	雇员 (%)	公司 (%)	雇员 (%)	圣地亚哥公司 (%)	公司 (%)	雇员 (%)	达德区公司 (%)	公司 (%)	雇员 (%)	皇后区的公司 (%)
1965	76.0 (3.5)	14.1 (47.7)	75.1 (0.34)	14.7 (4.5)	76.9 (0.12)	75.2 (1.3)	17.4	70.8	75.2 (0.38)	13.1 (5.4)	77.0
1970	70.6	11.9	71.0	12.4	71.2	70.5	14.1	66.7	71.8	11.2	74.8
1975	77.2	16.3	77.0	17.0	78.4	77.8	20.2	77.1	78.9	15.5	80.2
1980	74.1	15.2	73.5	15.2	74.9	75.7	18.7	74.4	76.5	14.8	78.5
1985	75.9	15.8	75.3	15.2	76.2	77.7	18.7	18.6	77.9	14.8	79.7
1990	74.2	15.0	73.4	14.4	73.6	76.6	18.0	78.4	76.9	14.5	79.7
1995	74.3	14.7	74.1	14.6	74.9	77.3	17.1	79.3	77.6	14.8	81.0
1999	73.6 (7.1)	14.0 (110.7)	72.9 (0.78)	13.5 (12.3)	72.9 (0.07)	77.3 (0.42)	15.5 (5.9)	79.6 (0.07)	77.1 (0.49)	14.6 (7.1)	80.6 (0.04)

来源：美国联邦人口普查局，1965-2000

注释：VSEs的定义是雇用少于10个工人的公司。圆括号中的数字是绝对值，单位是百万。

表2显示了VSEs和它们的雇员在1965-1999年间在国内所占的比例，还包括在纽约、佛罗里达和加利福尼亚的工会和雇员的比例以及皇后区、纽约、圣地亚哥、加利福尼亚的公司比例。正如前面提到的，最近研究显示这些地方非正式活动的增长与移民人口的快速增加有很大关系。被公司的规模和种类区分开的雇员数量，并没有记录在国家人口普查数据中。〔416〕

在1965年普查数据中，大概有3/4的美国公司被认定为VSEs，吸纳了经济活动人口中约1/7的数量。尽管这方面的变化具有指导性，但到1985年这一数字几乎保持不变。在1965-1970年间，VSEs的比例下降了6%，并且它们所雇用的劳动力下降了2%。1970到1975年期间这一趋势的逆转，主要发生在普查记录的小规模公司中（从少于8人到少于10人）。此后，直到1980年，

这个比例再次逐渐下降，但在那一年，这一趋势再次逆转，直到1985年VSEs的比例恢复到1965年的水平。1985年以后，VSEs的相对数量和他们所雇用的劳动力比例缓慢下降。

除了1985年VSEs在佛罗里达和纽约比在国内其他城市更普遍，国家数据遵循了一个相似的模式。此后，加利福尼亚的这一数字下降，在那里，VSEs的相对数量到1989年降到国家平均水平以下，而佛罗里达和纽约明显保持在这一水平之上。这三个州陆续表现出相似的发展，但是在所有例子里，相应地区的VSEs比例与1985年相比都出现一定增长，而且在达德（迈阿密）和皇后区（纽约）则远高于国家平均水平。随后，在加利福尼亚，VSEs在本地和在全国所占比例有所增加，而皇后区和达德区报导VSEs在各自的州和国家中所占比例更大。这一结果与人种学研究



数据相一致揭示了在这些城市里小公司和非正式行为有很高的发生率 (Sassen 1989; Stepick 1989; Guarnizo, Sanchez 和 Roach 1999)。和劳动力市场评估相反,我们发现与非正式经济紧密相关的企业随地域的不同有着显著的地区性变化。

第三种评估法,即家庭消费评估法,基于这种认识即对非正式就业采取直接的调查方法,在发达国家是很难实现的。因此,James Smith 和他的助手 (Smith 1987; McCrohan, Smith 和 Adams 1991) 发现了一个创造性的方法,而这个方法给予家庭提供商品和食物的非正式消费。这一研究的基础是在密歇根大学的调查研究中心指导下的国家可能性调查。非正式活动被定义为应当注册和交税但实际没有的市场交易。受访者被要求报告过去一年消耗的未注册的商品和服务的数量。在这些结果的基础上,专家估计美国家庭在非正式消费品中最多消耗 724 亿美元,占 1985 年所有消费 (正式和非正式) 的 14.6%。这一估计还提到整整 83% 的美国家庭至少利用一种非正式消费渠道。房屋维修和改建在美元消费中占首位,其后是食品,儿童看护以及其他类型的个人或家庭服务和汽车维修 (McCrohan, Smith 和 Adams 1991, 37)。

这一方法的优点是依靠直接的和统计学代表性的调查方式,因此对家庭消费有了一个权威的估计。作为非正式经济在国家经济中的范围的指示器,它有一个致命的缺点,即忽略了为大公司提供非正式服务以及大公司内部包含的不合规定的劳务活动。换句话说,在制衣、电子、家具、建筑和其他工业的整个非正式转包行业以及正式企业的注册外雇佣的数据,被以最终家庭消费品为重点的测量方法所排除。这个方法与 VSEs 测量法一样,依赖一个重要假设,即非正式经济主要出现在最小的经济单位中。然而在两个事例中,在真正发生的情况和数字所述情况之间存在

较大差距。

## 宏观经济估计

第四种方法,宏观差异法,试图测量所有地下经济在国民生产总值 (GNP) 中所占比例。这种方法是基于对国家经济的某个领域进行测量的两个不同的但具有可比性的测量方法的存在。这两种方法中的差异归因于地下活动。举例来说,国家账目中收入和消费的差异可以用来估测未公开的收入的数量,因为个人更倾向于隐瞒其收入而非消费 (Feige 1990)。这些方法在发达国家使用较为普遍,那里政府登记部门和国家财务部门更发达,因而调查问卷获得个人参与地下活动的有效报告的可能性也低。这些估测方式的精细设计,是建立在需要存储的货币流通比率基础之上,由 Gutmann (1977, 1979) 倡导,Feige 和 Tanzi 对其进行修订。他们的“货币比率”是基于这样的假设,即非正式交易主要由现金形式进行以免受到财政部门的监督。[417]

这个研究是由运行法律活动所需要的流通货币估计值并从实际货币总数中减去这数字组成的。针对某特定 GNP 值的货币流通率可以反映出国家经济中地下经济所占比率。这个方法将地下经济活动不显著时期定为基准期,针对这些参考数据的现金流通比率 (Gutmann 的存储需求; Feige 的 GNP; Tanzi 的 M2) 是为这一时期建立的,并借此推论现在的情况,估计与现实比率之间的区别为计算地下活动的数量提供了基础。利用这一研究,Feige (1990, 997) 在报告中说,美国地下经济作为总体报告的调整性整体收入 (AGI) 的比例,从 1940 年 (第一年) 的零增长到 1945 年的 20%,随后大约下降到 1960 年的 6%,到 1983 年这一数字快速地上升到 24%,然后 1986 年再次下降到约 18%。除了在测量过程中的差异,这一发展在 1965 - 1989 年间,和表 2

中报道的 VSEs 的对应数字正好呼应。

近期, Feige (1997) 指出, 早期的计算结果由于没有考虑到货币而从整体上被歪曲了, 而正式货币使得美国变成金融中心并且货币也成为与其他国家进行交换的途径。根据他的计算, 80% 以上的美国货币用途不明, 其中很多流入国外。经过一系列复杂的计算, Feige 总结道, 1991 年美国未上报的收入约有 7000 亿美金, 而不是未加调整模式下估计的超过 1 万亿美金。即使经过这一调整, 未上报的经济规模再次达到 AGI 在 1990 - 1991 年报道的 25% (Feige 1997, 201)。

通过对未上报的收入来估测地下经济规模的宏观方法, 已经被其他国家的经济学家越来越多地应用。举例来说在加拿大, 使用这一方法的各类研究者得到如下数据, 即地下经济在 GDP 中所占的比例的区间从 1981 年的 2.8% (《加拿大统计学》报导) 到 14.1% (《加拿大统计学》报导)。10 年以后, Gutmann 的方法正如 Karoleff、Mirus 和 Smith (1993) 所应用的, 得出一个估计值为 GDP 的 21.6%, 但这项数据在《加拿大统计学》中依然保持 2.7% (Smith 1997, 表 3)。

表 3 根据宏观经济差异方法对美国地下经济所作的估计

年份	Guttmann		Tanzi		Feige	
	美元\$	% of GNP	美元\$	% of GNP	美元\$	% of GNP
1950	15.9	5.6	14.5	5.1	27.6	9.6
1955	14.7	3.7	12.8	3.2	1.7	0.4
1960	17.3	3.4	20.7	4.1	-3.4	-0.7
1965	31.6	4.6	26.3	3.8	9.6	1.4
1970	62.4	6.3	45.6	4.6	101.0	10.2
1975	150.8	9.7	77.0	5.0	467.3	30.2
1979	317.8	13.1	130.7	5.4	628.4	26.0
1980	372.8	14.2	159.9	6.1	1095.6	41.6

来源: Porter 和 Bayer 1984, 178。

宏观经济学的传统方法存在一些缺陷, 一些分析家已经指出了这一点 (Feige 1990; Portes 和 Sassen 1987)。首先, 非正式经济大多以现金方式发生的假设值得怀疑, 因为银行支票和其他手段也可以使用, 而不必担心受到政府的监视。第二, 非正式活动在专制的指令性计划经济时期不存在的假设同样遭到质疑。第三, 也是最重要的, 这些假设没有将违法和非正式活动区分开。综上所述, 非正式活动涉及合法的商品和服务, 但它的生产或销售避开了官方渠道。因此, 通过

这些方法得到的对地下经济规模的估计值常常是夸大的, 这是因为有在运作方式和经营特点上都与合法非正式经济存在很大差异的大量违法经济活动的存在。

最后, 基于这些宏观经济方法的评估值, 因为选择假设和使用的数据的不同而差异很大。Porter 和 Bayer (1984) 同样使用了 Guttmann, Feige 和 Tanzi 的方法来获得 1950 - 1980 年间美国地下经济的完全和相对规模的评估值, 他们的结果在表 3 中重现。三组估计值变化很大。例如,

在1980年, Gutmann的方法(像Porter和Bayer运用的那样)得出地下经济占GNP的14%; Tanzi的方法把这个数字减到6%。但Feige的方法都将其增加到42%。在对其他国家如加拿大、英国(Burton 1997)、德国(Enste和Schneider 1998)和墨西哥(CEESP 1987)的评估中,也发现同样的差异。【418】

### 测量的矛盾

全部现有测量方法的局限是源于它们试图测量的现象的本质特征,这些本质特征的界定是模糊的。但是,非正式活动被隐藏的程度并不一致。隐瞒程度的不同取决于政府管理性质和其执行效率。在那些非正式经济广泛扩散并处于半公开状态的地方,就像在许多第三世界国家和几个东欧国家中一样,很有可能通过直接调查而得到对其规模的可信估计。执法的宽松性和这些活动的基本特征使得非正式经济的所有者和工人对于回答与他们工作性质相关的问题没有太多顾虑。拉丁美洲的几个调查得出了对几个大都市中非正式经济雇用劳动力规模的可信估计(Carbonetto, Hoyle和Tueros 1985; Lanzetta de Pardo和Murillo Castano 1989; Roberts 1992)。

就像在许多工业化国家里一样,当政府的管理既高效又广泛时,情况就变化了。在这些情况下,非正式活动被隐藏得更好,就像我们曾看到过的那样,它们一般都嵌入在紧密的社会网络中。因此,无论官方的记录把机构组织保存得多么好,都有很大的可能会错过大量的非正式经济活动。例如,在美国,分析者们很久以来就在怀疑通过直接调查问题来测量非正式或地下经济的可能性。因此他们被迫依靠前面描述的近似。自从里根时代以来(20世纪80年代)尽管工资和工时部(The Wage and Hour Division)与其他执法机构的权力被逐渐削弱,但是非正式经济从业

者和企业家仍不愿谈论他们的工作(Fernández-Kelly和Garcia 1989)。从家庭消费模式到宏观经济模式差异率的替代性测量得来的估计都太无力以至于不能指导理论政策。

第三个非正式经济的矛盾是政府的执行机构越可信,其记录保存机制越可能错误估计非正式经济的实际规模。因此,对其制定的政策基础就越薄弱。Feige的估计如果从表面上看,1990年美国经济的整整1/4就发生在政府管理之外。因此政府对这些实践活动的性质和范围都知之甚少,实际上就好像它们并不存在。这种假设会带来的严重的政策后果是:

从国家的财政系统基于正式部门收集上来的数字资源的程度来看,一个庞大的正在成长的非正式经济将会给官方统计数据的准确度带来巨大破坏,进而也使得基于这些官方数据的政策制度也受到损害(Feige 1990, 993)。

但是,这种陈述必须由之前的关于政府执行的程度及从属于它的市民社会的本质的讨论来证明。就像图4和图5所示,当非正式经济遇到一个有力的政府机构对经济活动进行合适管理,并遇到一群习惯于常规工资雇佣关系和依法满足商品需求并且能够合理调整其不满情绪的人群时,他就会变得很虚弱。在这些情况下,“边缘的”(on the side)或“未登记的”(off the books)工作会遭到反对。从而导致一种社会本身而不仅是政府成为法律规则的执行者的情况。在这些情境中的非正式企业被边缘化,大部分的“未公开的经济”(unreported economy)很有可能被定义为非法的而不是非正式活动。【419】

在另一个极端,市民社会抵制被权威政府完全吸收的能力在其将信息从政府的记录保存机构撤出的行为中表现得最明显。现在已经消亡的东

欧指令经济是第三种矛盾的最好的例子。在那些国家，目标在于对经济活动进行全面控制的国家政策需要大量的信息来有效发挥其功能。但是，这些政策却引发了大批地下经济的成长，这些经济正是靠逃脱官方的察觉而存在。结果就是政府管理者必须依赖的信息逐渐变的虚假，政策也随之不切实际（Burawoy 和 Lukács 1985；Stark 1989；Rev 1986）。在“第一”（first）经济中的公司与国家部门被一个虚幻的充满希望的世界所迷惑，用假象维持彼此的生存，并且运作方式与真实世界的距离越来越远，其结果可想而知。

## 结论：非正式经济的变化边界

### 回顾

在这一章里，我们回顾了各种非正式经济的不同定义，把它与犯罪经济和地下经济区分开来，而且发掘了它的一些独特性质。从分析所用的现象的界定中可以清楚地看到非正式经济的组成元素在不同国家和时间内是变动的。国家和市民社会之间的关系决定了非正式经济的性质。而且这种关系处于不断的变化之中。正式/非正式经济变化的几何图形是根据过去的历史和政府权威的本质所描述的轮廓而定。因此在文献作品中就没有关于正式经济与非正式的经济活动的研究存在，但这些活动到底是什么，都是随着国家—社会的关系而变化的。因此，在一种情况下被认为是非正式的并被禁止的，在另一种可能是完全合法的；同样的活动在不同的时期可能会随着正式—非正式的界定而改变其定位。最后，就是这个非正式的概念也会在政府正式放弃其管理角色的地区变得毫无意义。

非正式经济可以看做市民社会对其不希望的政府干预逐渐形成的反应。这种现象的普遍性特

征反映了在大多数社会中对政府行使权力的强大的抵制能力。非正式经济活动在其存在的时候可能被判定为非法，在整个经济领域可能被法律禁止其存在，但仍然在地下繁荣兴盛。非正式经济的共性是由被一些不断增多的研究文献所证实的。这些著作描述了它在不同背景下例如加拿大、加利福尼亚、荷兰、墨西哥、约旦和南非的特征和影响（Smith 1997；Lozano 1989；Lomnitz 1977，1988；Doan 1992；McKeevey 1998）。

这些研究也向涉入其中的活动者阐明了非正式经济的多样化功能。当这些文献中的很大一部分从经济学角度出发来把某种现象看做是逃税时，详细的实地调查却采取了更细致的观察。很明显非正式企业对那些以为其提供维持生存的最低工资的名义雇用进来的人来说是“实用”（functional）的。同样显而易见的是那些把生产和销售市场转包给非正式企业或违规雇用工人的企业的正式公司，从非正式经济更高的灵活性和更低的开支中获利。但是，非正式经济也会给那些对其存在形成挑战的行动者带来积极影响。

### 最后一个矛盾

非正式经济的第四个矛盾是非正式经济普遍对政府具有正面影响，而政府恰恰是对其实施压制的机构。这个矛盾也根据不同的国家背景而呈现出不同的形式。在不发达国家，保护劳动力的立法常常在正式经济拥有提供充分就业的能力形成之前就被订定了，所以非正式经济就具有双重功能。首先，它雇用一大批劳工并向他们提供收入，否则这些人将会失去任何维持生存的手段（Meagher 1995；Cheng 和 Gereffi 1994；Diaz 1993）。非正式经济提供的“缓冲垫”（cushion）对决定国家是相对安宁还是政治动乱起到至关重要的作用。【420】

第二，非正式的生产者提供的产品和服务降



低了正式工人的消费成本,也降低了正式企业的生产成本和分销成本。因此使它们获得更高利润 (Portes 和 Walton 1981)。第三世界国家正式部门的雇员们所得的低工资在对收入渴求的力量驱使下从非正式部门所生产的商品和服务中得到了部分补偿。进而,大公司可以通过限制他们雇用正式劳动力的规模并把剩余劳动力转移到非正式企业里去弥补他们的高额的税收和劳动力成本。通过这些机制,非正式经济为贫困国家的政治稳定和经济有效性做出了极大贡献。这有助于解释为什么非正式经济一般能被许多政府容忍,这与政府推行法制化的职责是相矛盾的 (Cross 2000; Kempe 1993; Birbeck 1978)。

在发达国家,非正式经济的缓冲垫作用也是存在的,尤其是与其边缘人群联系起来。当因为政治或经济原因出现失业和政府提供的其他补贴很少时,人们一般会通过非正式就业来寻找补充性收入来源以弥补损失。这导致了 MacDonald 所发现的情形,即临时工作和政府福利的结合形成了内城少数工人的生活模式。尽管这种方式不断地受到媒体和政府官员的谴责,但这些临时工作使得低成本社会福利系统对人们的现实生活的开销不会有太大影响,这一点是很容易被忽视的 (Uehara 1990; Fernández-kelly 1995; Edin 和 Lein 1997)。

非正式经济也能给创业者提供一个既具保护性又具创新性的企业模式。意大利的情况再一次提供了最好的例子。罗马政府对艾米利亚罗马涅区所发生的一切采取了一种放任的态度,因此艾米利亚的工匠之间团结合作的非正式网络最终导致了后来成为世界模式的灵活专业化系统的产生 (Capecchi 1989)。这并不是这种“孵化器”功能的唯一例子。在所有者的车库和地下室里起家的硅谷公司的经历就是一个例子 (Lozano 1989)。对于不成熟的但可行的商业项目非正式经济可以形成

一个保护性环境以使他们逃脱难以承担的高昂的管理费用。这些管理费用足以使它们过早地夭折或使它们的成长陷入困境。随着公司越来越成熟,它们进入了有助于它们的成长的正式经济,这就是在意大利中心地区、硅谷和其他地方所发生的一切。

非正式经济的各种功能有助于解释为什么发达国家和不发达的国家政府会对其采取一种模棱两可的态度,至少会暂时允许它们存在。太多的容忍可能会削弱法律规则的可信度以及正式企业和纳税人继续承担责任的意愿。另一个方面,采取过于压制性的立场会消除非正式活动提供的“缓冲垫”,或者更糟糕的是迫使非正式活动更加隐蔽,剥夺了政府获得任何信息或对非正式活动进行控制的权利。系统地从政府机构中撤回信息,已经被证明为市民社会手中迄今最有效的抵制权威性规则的手段。

政府与非正式经济之间的复杂关系和非正式经济采取的多样化形式形成了一种研究源于单纯避税动机的现象的方式。从分析的角度研究这些现象必须多样且灵活,这一点已经是被证实的。而且要把总体统计数据的运用与大规模的仔细的第一手观察结合起来。只有采取这种方式我们才能在研究非正式经济这个令人难以琢磨的领域时取得些许成功,并且从它的复杂性质中得到启示。

## 注释

\* 这一章是在第一版《经济社会学手册》基础上的修订版。我们非常感激 Miguel Angel Centeno, Patricia Fernández-Kelly, Viviana Zelizer 和 Saskia Sassen 对于前一版的意见与建议。本章我们是唯一责任人。

①这一章的第一版,公开发行在这个手册的初版上,讨论了前三个矛盾,但却忽略了第四个。我们在结论的部分对第四个矛盾进行了考察。对第二个矛盾的分析,在上一版中我们认为并不完整,所以也在上一版的基础

上进行了大幅修改。在美国与其他国家,对各种测量非正式经济方法的评论随着新数据的提供已经得到发展。

②表3中的数据不能严格地进行比较,因为拉美的那组数据仅限于城市。这种限制所产生的偏差的影响力被低估了,因为它缩小了美国与拉美之间的观测差别。原因是在这个地区的所有国家,非正式雇用乡村劳动力的比例比城市地区要高。

(杨玉蓓 初译 李华俊 李涸 译校)

## 参考文献

- Adams, Richard N. 1975. "Harnessing Technological Development." Pp. 37-68 in *Reshaping Modernization: Anthropological Perspectives*, ed. John J. Poggie and Robert N. Lynch. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Altman, Jonathan. 1983. "A Reconstruction Using Anthropological Methods of the Second Economy of Soviet Georgia." Ph.D. diss., Middlesex Polytechnic Institute.
- Benton, Lauren A. 1989. "Industrial Subcontracting and the Informal Sector: The Politics of Restructuring in the Madrid Electronics Industry." Pp. 228-44 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Birbeck, Chris. 1978. "Garbage, Industry, and the 'Vultures' of Cali, Colombia." Pp. 161-83 in *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, ed. Ray Bromley and Chris Gerry. New York: John Wiley.
- Blanes Jimenez, Jose. 1989. "Cocaine, Informality, and the Urban Economy in La Paz, Bolivia." Pp. 135-49 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Borocz, Jozsef. 1989. "Mapping the Class Structures of State Socialism in East-Central Europe." *Research in Social Stratification and Mobility* 8:279-309.
- Bromley, Ray. 1994. "Informality, de Soto Style: From Concept to Policy." Pp. 131-51 in *Contrapunto: The Informal Sector Debate in Latin America*, ed. Cathy A. Rakowski. Albany: State University of New York Press.
- Brusco, Sebastiano. 1982. "The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration." *Cambridge Journal of Economics* 6(2): 167-84.
- Buchanan, James M., Robert D. Tollison, and Gordon Tullock. 1980. *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A&M University Press.
- Burawoy, Michael, and Janos Lukacs. 1985. "Mythologies of Work: A Comparison of Firms in State Socialism and Advanced Capitalism." *American Sociological Review* 50:723-37.
- Burton, John. 1997. "The Underground Economy in Britain." Pp. 209-15 in *The Underground Economy: Global Evidence of Its Size and Impact*, ed. Owen Lippert and Michael Walker. Vancouver: Fraser Institute.
- Capecchi, Vittorio. 1989. "The Informal Economy and the Development of Flexible Specialization." Pp. 189-215 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Carbonetto, Daniel, Jenny Hoyle, and Mario Tueros. 1985. *Sector Informal en Lima Metropolitana*. Research Progress Report. Lima: CEDEP.
- Castells, Manuel, and Alejandro Portes. 1989. "World Underneath: The Origins, Dynamics, and Effects of the Informal Economy." Pp. 11-37 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP). 1987. *La Economía Subterránea en México*. Mexico City: Editorial Diana.
- Chavez, Leo R. 1988. "Settlers and Sojourners: The Case of Mexicans in the United States." *Human Organization* 47:95-108.
- Cheng, Lu-lin, and Gary Gereffi. 1994. "The Informal Economy in East Asian Development." *International Journal of Urban and Regional Research* 18:194-219.
- Cornelius, Wayne A. 1998. "The Structural Embeddedness of Demand for Mexican Immigrant Labor: New Evidence from California." Pp. 115-55 in *Crossings: Mexican Immigration in Interdisciplinary Perspectives*, ed. Marcelo Suárez-Orozco. Cambridge: Center for Latin American Studies, Harvard University.
- Cross, John C. 1998. *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Dallago, Bruno. 1990. *The Irregular Economy: The Underground Economy and the Black Labor Market*. Aldershot, U.K.: Dartmouth.
- de Soto, Hernando. 1989. *The Other Path*. New York: Harper and Row.
- Diaz, Alvaro. 1993. "Restructuring and the New Working Classes in Chile: Trends in Waged Employment and Informality." Working Paper No. DP47, United Nations Research Institute for Social Development, October.
- Doan, Rebecca. 1992. "Class Differentiation and the Informal Sector in Amman, Jordan." *International Journal of Middle East Studies* 24 (February): 27-38.
- Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC). 2000. *Social Panorama of Latin America, 1999-2000*. Annual report. Santiago de Chile: ECLAC.
- Edin, Kathryn, and Laura Lein. 1997. "Work, Welfare, and Single Mothers' Economic Survival Strategies." *American Sociological Review* 62:253-66.

- Enste, Dominik, and Friedrich Schneider. 1998. "Increasing Shadow Economies All Over the World—Fiction or Reality?" Discussion Paper No. 26, Institute for the Study of Labor, Bonn, Germany.
- Evans, Peter B. 1989. "Predatory, Developmental, and Other Apparatuses: A Comparative Political Economy Perspective on the Third World State." *Sociological Forum* 4:561–87.
- Feige, Edgar L. 1979. "How Big Is the Irregular Economy?" *Challenge* 22:5–13.
- . 1990. "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach." *World Development* 18:989–1002.
- . 1997. "Revised Estimates of the Underground Economy: Implications of U.S. Currency Held Abroad." Pp. 151–208 in *The Underground Economy: Global Evidence of Its Size and Impact*, ed. Owen Lippert and Michael Walker. Vancouver: Fraser Institute.
- Fernández-Kelly, M. Patricia. 1995. "Social and Cultural Capital in the Urban Ghetto: Implications for the Economic Sociology of Immigration." Pp. 213–47 in *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Network, Ethnicity, and Entrepreneurship*, ed. Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation.
- Fernández-Kelly, M. Patricia, and Anna M. Garcia. 1989. "Informalization at the Core: Hispanic Women, Homework, and the Advanced Capitalist State." Pp. 247–64 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Gabor, Istvan R. 1988. "Second Economy and Socialism: The Hungarian Experience." Pp. 339–60 in *The Underground Economies*, ed. Edgar L. Feige. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gambetta, Diego. 1993. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection*. Cambridge: Harvard University Press.
- García, Norberto. 1991. *Reestructuración, Aborro, y Mercado de Trabajo*. Santiago de Chile: PREALC.
- General Accounting Office. 1989. "Sweatshops in the United States: Opinions on Their Extent and Possible Enforcement Options." Briefing Report HRD-89-101 BR.
- Gereffi, Gary. 1999. "International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain." *Journal of International Economics* 48:37–70.
- Gerry, Chris. 1978. "Petty Production and Capitalist Production in Dakar: The Crisis of the Self-Employed." *World Development* 6:1187–98.
- Gershuny, Jonathan I. 1978. *After Industrial Society: The Emerging Self-Service Economy*. London: Macmillan.
- . 1985. "Economic Development and Change in the Mode of Provision of Services." Pp. 128–64 in *Beyond Employment: Household, Gender, and Subsistence*, ed. Nanette Redclift and Enzo Mingione. Oxford: Basil Blackwell.
- Ghersi, Enrique. 1997. "The Growing Importance of Informality." Pp. 223–37 in *The Underground Economy: Global Evidence of Its Size and Impact*, ed. Owen Lippert and Michael Walker. Vancouver: Fraser Institute.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481–510.
- . 1993. "The Nature of Economic Relationships." Pp. 3–41 in *Explorations in Economic Sociology*, ed. Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation.
- Greenfield, Harry. 1993. *Invisible, Outlawed, and Untaxed: America's Underground Economy*. Westport, Conn.: Praeger.
- Grossman, Gregory. 1989. "Informal Personal Incomes and Outlays of the Soviet Urban Population." Pp. 150–72 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Guarnizo, Luis. 1994. "Los 'Dominican Yorkers': The Making of a Binational Society." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 533:70–86.
- Guarnizo, Luis, Arturo I. Sanchez, and Elizabeth M. Roach. 1999. "Mistrust, Fragmented Solidarity, and Transnational Migration: Colombians in New York and Los Angeles." *Ethnic and Racial Studies* 22 (March): 367–96.
- Gutmann, Peter M. 1977. "The Subterranean Economy." *Financial Analysts Journal* 33(6): 27–34.
- . 1978. "Are the Unemployed Unemployed?" *Financial Analysts Journal* 34(5): 26–29.
- . 1979. "Statistical Illusions, Mistaken Policies." *Challenge* 22:14–17.
- Hart, Keith. 1973. "Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana." *Journal of Modern African Studies* 11:61–89.
- . 1990. "The Idea of the Economy: Six Modern Dissenters." Pp. 137–60 in *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, ed. Roger Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- Henken, Ted. A. 2002. "Condemned to Informality: Cuba's Experiment with Self-Employment during the Special Period." Ph.D. diss., Department of Sociology, Tulane University.
- Karoleff, Vladimir, Rold Mirus, and Roger S. Smith. 1993. "Canada's Underground Economy Revisited: Update and Critique." Paper presented at the 49th Congress of the International Institute of Public Finance, Berlin, August.
- Kempe, Ronald Hope. 1993. "Growth and Impact of the Subterranean Economy in the Third World." *Futures* 1:864–76.
- Klein, Emilio, and Victor E. Tokman. 1988. "Sector Informal: Una Forma de Utilizar el Trabajo como Consecuencia de la Manera de Producir y No Viceversa." *Estudios Sociológicos* 6(16): 205–12.



- . 2000. "La Estratificación Social bajo Tensión en la Era de la Globalización." *Revista de la CEPAL* 72 (December): 7–30.
- Lacey, Marc. 2002. "To Fuel the Mideast's Grills, Somalia Smolders." *New York Times*, July 25, A4.
- Lanzetta de Pardo, Monica, and Gabriel Murillo Castano. 1989. "The Articulation of Formal and Informal Sectors in the Economy of Bogotá, Colombia." Pp. 95–110 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Leonard, Madeleine. 1994. *The Informal Economy in Belfast*. Aldershot, Ireland: Avebury.
- . 1998. *Invisible Work, Invisible Workers: The Informal Economy in Europe and the U.S.* London: Macmillan.
- Lomnitz, Larissa. 1977. *Networks and Marginality: Life in a Mexican Shantytown*. New York: Academic Press.
- . 1988. "Informal Exchange Networks in Formal Systems: A Theoretical Model." *American Anthropologist* 90:42–55.
- Lozano, Beverly. 1989. *The Invisible Work Force: Transforming American Business with Outside and Home-Based Workers*. New York: Free Press.
- MacDonald, R. 1994. "Fiddly Jobs, Undeclared Working, and the Something for Nothing Society." *Work, Employment, and Society* 8:507–30.
- Makaria, Kinuthia. 1997. *Social and Political Dynamics of the Informal Economy in African Cities*. Lanham, Md.: University Press of America.
- McCrohan, Kevin, James D. Smith, and Terry K. Adams. 1991. "Consumer Purchases in Informal Markets: Estimates for the 1980s, Prospects for the 1990s." *Journal of Retailing* 67:22–50.
- McKeever, Matthew. 1998. "Reproduced Inequality: Participation and Success in the South African Informal Economy." *Social Forces* 76:1209–41.
- Meagher, Kate. 1995. "Crisis, Informalization, and the Urban Informal Sector in Sub-Saharan Africa." *Development and Change* 26 (April): 259–84.
- Millman, Joel. 1992. "New Mex City." *New York* 7: 37–42.
- Mingione, Enzo. 1990. "The Case of Greece." Pp. 23–58 in *Underground Economy and Irregular Forms of Employment, Final Report*, ed. P. Barthelemy, Migueliz, E. Mingione, R. Pahl, and A. Wenig. Luxembourg: Commission of the European Communities.
- Molefsky, Barry. 1981. "American's Underground Economy." Report No. 81-181E, Congressional Research Service, Library of Congress, Washington, D.C.
- Moya-Pons, Frank. 1992. *Empresarios en Conflicto*. Santo Domingo: Fondo Para el Avance de las Ciencias Sociales.
- Nove, Alec. 1969. *An Economic History of the USSR*. London: Allen Lane, Penguin Press.
- Pahl, Raymond E. 1980. "Employment, Work, and the Domestic Division of Labor." *International Journal of Urban and Regional Research* 4:1–20.
- Pahl, Raymond E., and Claire Wallace. 1985. "Household Work Strategies in Economic Recession." Pp. 189–227 in *Beyond Employment: Household, Gender, and Subsistence*, ed. Nanette Redclift and Enzo Mingione. Oxford: Basil Blackwell.
- Perez Roque, Martha Beatriz. 2002. "Economía Informal en Cuba." Report commissioned by the Center for Migration and Development, Princeton University, May.
- Perez-Sainz, Juan Pablo. 1992. *Informalidad Urbana en América Latina: Enfoques, Problemáticas e Interrogantes*. Caracas: Editorial Nueva Sociedad.
- Polanyi, Karl. [1944] 1957. *The Great Transformation*. Boston: Beacon Press.
- Porter, Richard D., and Amanda S. Bayer. 1984. "A Monetary Perspective on Underground Economic Activity in the United States." *Federal Reserve Bulletin* 70:177–89.
- Portes, Alejandro. 1997. "Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts." *Population and Development Review* 23 (June): 229–59.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. 1989. "The Policy Implications of Informality." Pp. 298–311 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Portes, Alejandro, and Saskia Sassen. 1987. "Making It Underground: Comparative Materials on the Informal Sector in Western Market Economies." *American Journal of Sociology* 93:30–61.
- Portes, Alejandro, and Richard Schauffler. 1993. "Competing Perspectives on the Latin American Informal Sector." *Population and Development Review* 19: 33–60.
- Portes, Alejandro, and Julia Sensenbrenner. 1993. "Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action." *American Journal of Sociology* 98:1320–50.
- Portes, Alejandro, and John Walton. 1981. *Labor, Class, and the International System*. New York: Academic Press.
- Powell, Walter W. 1990. "The Transformation of Organizational Forms: How Useful Is Organization Theory in Accounting for Social Change?" Pp. 301–29 in *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, ed. Roger Friedland and A. F. Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- Programa Regional de Empleo para América Latina (PREALC). 1985. *Más Allá de la Crisis*. Santiago de Chile: PREALC.
- Reenoy, Piet H. 1984. "Twilight Economy: A Survey of the Informal Economy in the Netherlands." Research Report, Faculty of Economic Sciences, University of Amsterdam.
- Rev, Ivan. 1986. "The Advantages of Being Atomized."



- Working paper, Institute for Advanced Study, Princeton University.
- Roberts, Bryan R. 1989a. "Employment Structure, Life Cycle, and Life Chances: Formal and Informal Sectors in Guadalajara." Pp. 41-59 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- . 1989b. "The Other Working Class: Uncommitted Labor in Britain, Spain, and Mexico." Pp. 352-72 in *Cross-National Research in Sociology*, ed. Melvin L. Kohn. Newbury Park, Calif.: Sage.
- . 1991. "Household Coping Strategies and Urban Poverty in a Comparative Perspective." Pp. 135-68 in *Urban Life in Transition*, ed. M. Goudiener and Chris G. Pickvance. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Sabel, Charles. 1986. "Changing Modes of Economic Efficiency and Their Implications for Industrialization in the Third World." Pp. 27-55 in *Development, Democracy, and the Art of Trespassing: Essays in Honor of Albert O. Hirschman*, ed. Alejandro Foxley, Michael S. McPherson, and Guillermo O'Donnell. Notre Dame, Ind.: Notre Dame University Press.
- . 1989. "Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies." Pp. 28-29 in *Reversing Industrial Decline? Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*, ed. Paul Hirst and Jonathan Zeitlin. New York: Berg.
- . 1994. "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development." Pp. 137-65 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Sassen, Saskia. 1989. "New York City's Informal Economy." Pp. 60-77 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Sassen, Saskia, and Robert C. Smith. 1992. "Post-industrial Growth and Economic Reorganization: Their Impact on Immigrant Employment." Pp. 35-69 in *US-Mexico Relations: Labor Market Interdependence*, ed. Jorge A. Bustamante, Clark W. Reynolds, and Raúl A. Hinojosa Ojeda. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Schoepfle, Gregory K., and Jorge F. Perez-Lopez. 1992. "The Underground Economy in the United States." Occasional Paper Series on the Informal Sector No. 2. Bureau of International Labor Affairs, U.S. Department of Labor.
- Sethuraman, S. V. 1981. *The Urban Informal Sector in Developing Countries*. Geneva: International Labour Office.
- Smith, James D. 1987. "Measuring the Informal Economy." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 493:83-99.
- Smith, Philip M. 1997. "Assessing the Size of the Underground Economy: The Statistics Canada Perspective." Pp. 11-36 in *The Underground Economy: Global Evidence of Its Size and Impact*, ed. Owen Lippert and Michael Walker. Vancouver: Fraser Institute.
- Spiro, Peter S. 1997. "Taxes, Deficits, and the Underground Economy." Pp. 37-52 in *The Underground Economy: Global Evidence of Its Size and Impact*, ed. Owen Lippert and Michael Walker. Vancouver: Fraser Institute.
- Standing, Guy. 1989. "The 'British Experiment': Structural Adjustment or Accelerated Decline?" Pp. 279-97 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Economies*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Stark, David. 1989. "Bending the Bars of the Iron Cage: Bureaucratization and Informalization in Capitalism and Socialism." *Sociological Forum* 4:637-64.
- Stepick, Alex. 1989. "Miami's Two Informal Sectors." Pp. 111-34 in *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, ed. Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren A. Benton. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Tanzi, Vito. 1980. *The Underground Economy in the United States and Abroad*. Lexington, Mass.: D. C. Heath.
- . 1983. "The Underground Economy in the United States: Annual Estimates, 1930-80." *International Monetary Fund Staff Papers* 30:283-305.
- Tokman, Victor. 1982. "Unequal Development and the Absorption of Labour: Latin America, 1950-1980." *CEPAL Review* 17:121-33.
- Treml, Vladimir. 1985. "Purchases of Food from Private Sources in Soviet Urban Areas." Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy No. 3, September.
- U.S. Bureau of the Census. 1965-2000. *County Business Patterns*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- . 1980. *Current Population Surveys*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- . 2000a. *Current Population Surveys*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- . 2000b. *Statistical Abstract of the United States*. 120th ed. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Uehara, Edwina. 1990. "Dual Exchange Theory, Social Networks, and Informal Social Support." *American Journal of Sociology* 96:521-57.
- Waldinger, Roger. 1985. "Immigration and Industrial Change in the New York City Apparel Industry." Pp. 323-49 in *Hispanics in the U.S. Economy*, ed. George J. Borjas and Marta Tienda. New York: Academic Press.

- . 1986. *Through the Eye of the Needle: Immigrants and Enterprise in New York's Garment Trade*. New York: New York University Press.
- Western, Bruce. 1998. "Institutions and the Labor Market." Pp. 224-43 in *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary C. Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- Williamson, Oliver. 1975. *Markets and Hierarchies*. New York: Free Press.
- . 1994. "Transaction Cost Economics and Organization Theory." Pp. 77-107 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Zhou, Min. 1992. *New York's Chinatown: The Socioeconomic Potential of an Urban Enclave*. Philadelphia: Temple University Press.
- Zhou, Min, and Carl L. Bankston. 1995. "Entrepreneurship." Pp. 511-28 in *Asian American Almanac*, ed. I. Natividad. Columbus, Ohio: Gale Research.



## 第 2 篇



# 经济核心：经济系统、制度和行为

## C 部分 公司、组织和产业的社会学

第 19 章 商业群体与社会组织

第 20 章 企业家特性

第 21 章 公司与环境





# 第 19 章 商业群体与社会组织\*

马克·格兰诺维特  
(Mark Granovetter)

## 引言：“企业集团”(Business Group)问题

“企业集团”是一些以长期正式或非正式的形式结合起来的合法的独立公司。这种联合的程度介于两种极端的非企业集团类型之间：一种是仅仅由短期策略性联合而联系在一起的一组公司，而另一种是合法地联合而形成的单一公司实体。由于企业集团支配着很多新兴的和发达国家的经济，所以应该给予它相当大的关注。<sup>①</sup>【429】

理解企业集团是现代社会学一个中心问题中的特殊案例：它决定了个体和较大社会单位之间的关系范围。微观社会学对此论述颇多，但是这个领域向来只考虑缺乏正式结构和长期身份认证以及互动中缺少书面法规的集团中的个体，这种成文规定是借助政治权威通过立法形式而形成的规定和要求。

组织理论，特别致力于这类正式结构所暗示的主题研究，直到 20 世纪 60 年代仍把分析局限于单个单位。当时，理论家们首次把目标转向分析组织而不与它的外部环境相关联。在外部环境中，需要详细审查以判明其影响的是消费者、政府、普通公众尤其是其他组织。此后，分析家们吸收了人口生态学理论，把组织看做处于相应位置的不能够忍受无限制占有的资源竞争者。但是，组织理论学者认为组织在形成较大社会实体和网络的合作单位上滞后了。然而，20 世纪 80

年代日本和韩国引人注目的成就让人们不得不注意到一个事实，即个体公司的身份在这些国家中比较次要，他们从属于同他们联系在一起的组织中的较大集团。对韩国综合企业财团 (chaebol) 和日本的财团 (keiretsu) 新的兴趣突出了“企业集团”在现代资本主义经济中的重要地位。但是这类集团很少产生于这个时期，相反，许多国家的经济被这类明确的公司集合体支配了几十年，在某种程度上甚至是一个世纪或更长的时期。

理论未能及时关注这一现实并不奇怪。在经济学中，甚至对为什么“公司”这样的统一实体应该存在这一问题都很少有持续关注，直到 1937 年 Ronald Coase 撰写了题为《企业的性质》的开山之作。与被组织称作“企业”的社会单位的个体相比，孤立的个体在产品生产和服务过程中的作用是无足轻重的，这一点 Coase 是十分清楚的，实际上对任何观察者来说也是如此。关于生产的古典经济学理论把公司与个体行动者等同看待。对与公司相关的企业集团的中心角色的承认，使得 Coase 在对公司与个体关系上的认识提高到了一个更高的水平。<sup>②</sup>

我在这一章中对企业集团的认识比近期一些有价值的观点更具包容性。那些观点把他们的焦点集中在“一个单一企业家指导下的”、“多样化企业集团”(diversified business groups)，这些商业集团包括各行各业的公司 (Guillén 2001, 60, 参见 Ghemawat 和 Khanna 1998, 35)。把注意力局限在这些上面就会把一些重要的个案排除在外，

比如日本、中国台湾和其他的一些地方,这些地方的集团内的公司之间的差异和共同点是多样的但也有其限制条件。但是我的定义并不是无限制的包容:因为它特别界定了公司联合的正式和非正式的方式必须是“持久的”,那些短暂联系的,并且没有清晰的持久的子公司的公司网,不应该被认为是“企业集团”。因此,工业区里的一批公司,通过密集的关系网彼此联系,可能会被分类成集团,也可能不会,这取决于是否有可以清晰辨别的由公司组成的小集团的持续存在。

我对于企业集团的定义是有一定要求的,即组成集团的各公司间必须是在法律上独立的,这种要求是有用的但也是强制性的。一些多部门公司理论上也是合法整合的。然而各部门经理与在企业集团中同样享有法律上独立权的同等子公司的管理人员相比,具有更大自主权。尽管法律上是相互独立的,一个或者更多的重要个体——常常是一个家族——可能通过掌控一些公司和高层管理者,直接或间接地在集团的每个公司中都拥有控制性的利益,这样一来,集团的组成公司的合法的独立实际上变得毫无意义。更令人迷惑的是,联合企业集团(conglomerate)这个词在论著中常常被宽泛地用来指称单位的集合,有时候又可以同企业集团相互替换。〔430〕

Harry Strachan 为区分出不该被当作企业集团来对待的联合企业集团提出了合理的操作性标准:排除那些特例,即“普通母公司拥有子公司,但在这些子公司之间通常只有很少的经营性或私人性质的联系存在。在企业集团中所有的公司之间通常都有私人的和经营性的联系”(1976, 20)。大多数的美国联合企业集团都符合第一种描述,因为组成集团的公司的加入和退出都主要建立在资金的基础上的。这样的组织很容易受金融现状的支配而改组,不能长期保持稳定的紧密的联系,员工不断地更替,也不能共享资源、商

标名称或一个共同的身份。因此,我没有把如 Tyco 或者 Berkshire Hathaway 这样的联合企业集团当作企业集团来对待。

但是采用这一标准,有一些个案仍然不符合这一简单的分类标准。一些联合企业集团是部门(divisions)和子公司<sup>③</sup>(subsidiaries)的杂合体(Mixture),比如通用电气公司。起初作为多部门企业组织起来的公司可能由于财政的原因而把他们的部门重组为子公司,比如税收上的优惠(见 Prechel 2000)。如果把子公司当作部门来看待,只要不超出法律允许的范围,这样的“家族”式的公司可能会在各方面继续他们过去的做法。在其他国家,许多被美国家族控制的由企业组成的集团很大程度上看起来像企业集团,但是他们的公众姿态却非常低调。比如,芝加哥的 Pritzker 家族(见韦伯和 Woellert 2001; Kilman, Brinkley 和 Bulkeley 2002)就控制着很多股份,包括 Marmon 集团——60 多家法律上相互独立的公司联系在一起,正如这个集团的网页(www.marmon.com)上所描述的那样:“成员公司独立地运作,芝加哥一个小小的专业组织, Illinois——Marmon 集团公司——管理和投资所有成员公司的金融资本,为他们提供账目、税收、财政、法律、规章、房地产和其他事宜的建议。”美国有很多这样家族统治的集团和联合企业(见 Dun 和 Bradstreet 的手册《美国的企业家族》),但令人震惊的是他们没有受到公众和学术界的广泛关注,也许是因为美国公司作为个体企业的形象深入人心。由于缺乏广泛关注,对其在美国经济中的总体作用很难给人们留下一个清晰的印象(但是, Bethel 和 Liebeskind 1998, 50, 家族主导集团提供了一些关于大型美国公司普遍拥有国内的子公司的不完全统计数据)。

由于这种定义上的模棱两可,一些联合企业占据企业集团的地位是有争议的。最终,我们想

要找到一种更加精确的方法来对那些相互联系的公司集合进行分类,而不是讨论他们是否应该被称为“企业集团”,而且这样的分类应该考虑集合中的企业是如何相互联系的这一问题的各个方面。尽管如此,针对不同的目的,一组公司是否能被定义为企业集团是相当清楚的,而发展这种关于集团的讨论也是有用的;因此,本节的剩余部分,我将提取这些模糊的概念进行讨论。

因为作为企业集团组成部分的企业是合法地相互独立的,所以企业集团可能是隐匿的,这是他们被经济组织理论严重忽视,而直到近年来才发现的一个原因。<sup>④</sup>虽然国家与国家之间在集团的名称识别程度上明显地不同,但这些集团很少有明确的法律地位(智利是一个例外,参见 Khanna 和 Palepu 1999a, 272n)。Chung 指出,世界范围内的公司法高度关注的焦点是把公司作为一个自治的单位,而很少认识到公司里各集团之间复杂的关系网的现实。这一焦点使得集团的规范化变得困难、片面(ad hoc)<sup>⑤</sup>,常常也会无效(Chung 2000, 第5章; Maman 2003; 参见 Teubner 1990; Antunes 1994; Dinc 2000)。

处于一个法律上的边缘状态并没有减少企业集团的经济影响。仅用以下几个例子就能说明这一点,20世纪80年代末,印度排名前20位的集团占据了多于2/3的工业资产私营部分(Chenawat 和 Khanna 1998, 42);中国台湾前100名的集团创造了1996年GNP的45%(Chung 2001, 722);20世纪90年代中期,“企业集团”已经开始在中国的经济中占统治地位(Keister 2000, 9),尽管直到20世纪80年代这一情况还未出现。Collin (1998, 726)在报告中指出瑞典的两个最大的集团所控制的企业在1995年占据了52%的斯德哥尔摩的证券交易资本总额。墨西哥10个最大的国家性私有集团囊括了全国500个最大的公司中的127个(Garrido 1994, 60)。〔431〕

## 为什么叫做企业集团? 解释其组织形式

我首先要问,为什么公司接受企业集团这种组织形式而不是其他的形式,如何解释组成企业集团的各不相同的方式?在随后的部分,我将探究企业集团形式的效率和影响(consequences),然后思考企业集团在现代经济中的未来。

### 企业集团的出现: 总论

一些关于企业集团的总体性讨论认为,为了获得商品和服务的产出,行动者可能从繁杂多样的组织形式中做出选择。这样,我们就可以把企业集团这种组织形式看做是一种同相互独立的个体公司、跨国企业和国有公司“竞争”的形式,正如 Guillén (2001)中说的那样。组织生态学、交易成本经济学(Williamson 1985)和新社会学制度主义(Scott 1995)已经研究了这样的形式在既定的条件下的平衡可能会是怎样。然而,如 Ruef 提到的,尽管“这种形式的出现引起了相当大的理论兴趣,但这些主要的组织范式已经产生了一种可归纳的解释模型”(2000, 659),某种程度上是因为这样一种模型的要求是令人却步的:形式的出现“只有在一个运行于制度化的活动场所中的组织的供应者、消费者、规则制定者和中间人之间相互密切联系所构成的具体的系统背景中,才能被最好地理解。”Ruef 运用美国医护组织的充足数据,发展了这样一种分析。我们面对的现实是:现在没有这样的关于一般性企业组织形式的透彻分析被提出来,而且这样一种分析的数据是否可以获得,甚至是否能被清晰的定义都还不得而知。然而,谨记这种分析的高标准对于我们在评价争论的有效性上是有用的。

我对关于组织形式的出现的若干观点的分类



是根据其所着重分析的层次进行的。一些人关注的是个体或组织试图产生最好结果的理性行动。在企业集团的例子中,这样的理论如何表述应该取决于是否一个集团脱胎于一个单独的公司,这个单独的公司获得或者派生出复杂的相互联系和相互隶属的公司,或者由之前相互独立且没有清晰的核心的一批公司合并,组织成集团。集团产生的这两种方式是一个连续统一体的两端,但是却又很容易把他们认为是相互独立的理想类型。在后一个例子中——一些典型的拉美集团(例如, Strachan 1976)——需要考虑的是个体公司从联合体中获得了什么利益或者好处。但是,实际上近期所有的论著中都把注意力集中在了一个特例上,即集团产生于单个公司的多样化行动。

一般的经济学理论和组织理论长期忽视为什么公司会发展,包括为什么会形成结构多样性。这种沉默被 Penrose 在 1959 年出版的很有影响的著作所打破。在这一著作中, Penrose 把公司概念化为一个需要管理从而获得最大效益的“物质和人力资源的集合”,这来源于已经逐渐被认识的关于公司是“以资源为基础”的观点。更进一步地说,她认为公司的发展是开发未被利用的资源的理性行动的结果。Penrose 提及的一个主题成为后来关于公司演变及对其结构进行讨论的一般性主题,即互不关联的多样性不可能持续很长一段时期,因为它没有最优利用公司的现有资源。她提出,没有哪一个公司能够“兼并所看到的任何公司……它必须选择……那些看起来最可能完善或者促进其经营活动的企业”(1995, 129);当那些联合企业集团所并购的公司不再局限于任何特殊领域的时候,他们不太可能盈利,甚至不可能长期生存。“这样的公司迟早会在特定领域中破产或倒闭。竞争是导致这一结果的推动力”(1995, 131)。<sup>⑥</sup>

Bethel 和 Liebeskind (1998) 思考的是为什么

各种各样的公司可能选择以“公司集团”的方式来运行,产生了一些合法的独立子公司而不是以单个分公司的各部门形式组织起来。他们的观点与 Penrose 对竞争的强调相比强调不同公司法的重要性,包括对“减少或避免生产责任和其他类型的民事侵权行为责任的代价”的渴望(1998, 50)、税收优惠(也参见 Prechel 2000 和 Chung 2000, 第 5 章)和大股东通过科层制调控他们的控制能力。他们补充了一个程式化的模型,在这种模型中,在某种明确的情境下,公司集团与单一公司相比,通过解决固定的和零散的公司利润所求者之间的利益冲突,能够更有效地节省交易成本(1998, 50)。〔432〕

遵循进化论传统的经济学家,考虑的是公司更广泛的外部环境,而不仅仅是竞争环境和法律环境。比如 Teece 等评估了公司外部环境中各种不同的因素是如何对互不相关的公司的存在可能性产生影响的(1994; 亦见 Lowe, Boerner 和 Teece 2001)。他们认为,伴随着低程度路径依赖、慢适应和弱选择,有少量内部联合交易的联合企业集团可能会继续存在,但是当选择面紧缩时,例如在经济与工商业衰退期,我们期望这种形式中最异常的例子被逐渐淘汰、剔除,联合企业集团因此成为一种过渡形式(24)。另一方面,在快速的知识更新,技术性轨道碰撞和严格选择的情况下,网络型公司可能会兴起。在网络型公司中,公司“被包裹在涉及部分股权持有与共同投资的联系紧密的内部公司关系网里”,这样的网络型公司可能持续存在(24)。Guillén (2001)关注的焦点是政府的经济政策对组织形式施加的影响。特别是,他认为各种各样的企业集团在政府是否允许资本和商品的流入和流出的政策不对称的环境下能够更有效地获得利润。在他的观点中,组织形式是由策略行动者决定的,那些策略行动的可能性被一个国家的制度传统和制度限制

所决定的，这些制度传统和限制甚至影响了金融和贸易政策。

所有这些观点都假定公司的行为趋向理性选择的经济利益最大化，并且关注策略行动者应付他们特殊的环境时自下而上的方式。环境更多的是作为一个限制性的背景因素，而不是分析的主要焦点。一个不同的观点，在对企业集团的认真讨论一开始就被提出，即集团是从市场失灵的补偿的需要中产生的。这就更加强调整个经济系统的水平，而较少强调策略行动者的水平。例如，Leff认为，工业组织的“集团模式很快被理解为微观经济学对欠发达国家的市场失灵这一众所周知的情况的反应”（1978，666），尤其是不完备的资本市场和不完善的中间产品市场。Khanna和Rivkin（2001）提出集团可能填充了一定数量的“由制度缺失留下来的空隙——这些制度通常具备支撑生产、资本和劳动力市场的有效功能”（46-4），如劳动力市场中介、商业学校、功能良好的裁决机构、风险资本家、金融分析家，公共基金和一些活跃的金融刊物（参见Khanna和Palepu 1999a）——从而拓展了这一解释。他们认为，集团填充这些空隙是因为这样做是有利可图的，持久的这种努力对整个经济都是有益的。

与这些主张相关的一个令人烦恼的发现是：不管集团和集团中的公司是否真的比其他组织形式更能获得利润——如我下面所讲——它（企业集团）的形势却是非常多变的。Khanna和Rivkin致力于研究这种多变性，他们指出无法从集团成员中获益，显示了“在欠发展的选择环境下，弱组织形式还没有被淘汰”（2001，47）。然而，这一评论必将带来一个问题，即功能主义者对企业集团形式的长期存在的解释是否可被证伪。这样一个论点中有两个要点，第一个是我们应该如何解释一种如企业集团的组织形式是作为市场失灵的一个“反应”出现的。这一表面的历史陈述可

能实际上来源于讲述一个关于企业集团解决了何种环境问题的“适应的故事”（Gould和Lewontin 1979）。但是也可能集团并不是为解决环境问题而出现，而是因为企业家、家族及联合体（alliances）调动资源的特殊技能和能力而出现。任何时候，那些还未消失的集团总是那些经历磨难生存下来的集团，这部分是因为他们发展了优于非集团公司的能力。这时，就引起了人们从作为市场“失灵”的反应这一典型的观点来理解集团产生的兴趣。没有详细的历史证据说明集团是对这种失灵的反应，这种说法是站不住脚的。

第二个要点是如何证实这种暗含的假设，即存在着一种理想状态，在这种状态下，个体公司不需要相互联合，因为集团所担负的缺失的制度性功能可以由从市场中出现的中介的管理而实现。〔433〕由于产生于市场过程中，这些中介将尽可能地有效率。这样，一旦经济达到这种理想状态，对企业集团的需要将会消失，企业集团将会解体（见Khanna和Palepu 1999b，126）。为了更有说服力，这样一种主张需要详细的制度性分析，通过比较作用于企业集团内部和外部的经济功能的成本和效率。生产、劳动力和资本的市场中介能够在集团外部以更低成本运行这一观点假设市场规则强迫非集团中介以最小化的成本运作。实际上，这甚至在发达经济中也是大有问题的。像商业学校、金融出版社、风险资本和公共基金这样的机构是在高度限制的环境中运作的，是被各种各样的制度性力量所支持和塑造的。这些制度力量中有许多是不适应市场规律的，他们可能会把自己的成本作为外在因素强加在经济上。另一方面，同样的功能，在企业集团内部作用时，是在市场竞争对手的压力下实现的，这种压力来源于对高效运作的追逐。因此，没有对特殊例子的细致研究，下面的观点就绝不可能不言自明：即市场制度改革应该降低集团的价值。我

将在企业集团的成功与未来这一主题下更加细致深入地探讨这一问题。

最后, Feenstra 和 Hamilton (预见性地) 认为所有的解释仅仅在某些部分具有说服力, 因为他们轻视了对那些公司试图实现的特殊经济任务的分析和这些改变的持续过程。他们特别关注于生产, 认为关键性的问题是, 如何最好地管理公司之间中间商品的上下行关系。他们认为, 各国不同的制度性和结构性因素, 同国际需求的改变结合在一起, 可能创造企业集团以不同方式主导各国一些经济部门的条件。

对这些企业形式如何起源的多种多样的解释, 部分是世界范围内企业集团之间巨大差异的结果。把这种差异作为单独的“组织形式”(organizational form)的代表, 可能会产生误导, 也可能成为一个理论误区的源头。因此, 鉴于我们现有的知识体系, 更现实的任务是努力对这种变化的原因做出解释, 在这样做之前, 我将提纲挈领地指出差异的主要方面。

## 企业集团形式中的多样性

企业集团的差异遵循六个不同的维度:<sup>①</sup>

1. 团结的资源。许多企业集团拥有一些基于组成公司和他们人事部门之间普遍的社会纽带的身份认同, 这些社会纽带常常包括与一个单独家族的联系。尽管20世纪中叶的现代化理论认为: 经济发展要求家族和亲属关系从企业中分离, 深入的经验分析如 La Porta, Lopez-de-silanes 和 Shleifer 1999 年的分析显示, 家族仍然控制着世界上的大部分公司, 包括经济发达国家的公司。<sup>②</sup>家族操纵的集团和其他集团都可能团结一致, 部分是因为核心、关键成员来源于相同的种族、宗教或者地域。

2. “道德经济”的程度。集团可能但并不必须具有连贯的社会系统, 在这个系统中, 参与者对其他成员有强烈的道德责任感, 也有一个明确的关于合适行为的概念。这样的概念几乎总是伴随着一种强烈的集团身份认同。这种认同感给予经济行动一种合乎规范的以及经济以外的意义。

3. 所有权的结构。集团不同于那些本质上是单个家族所拥有的公司——集团所有权仍非常普遍, 尽管它可能被通过掌控公司的高层的间接控制所掩盖, 也不同于那些由相互联合的彼此独立的公司组成的集团。后者的联合是持久的, 而不是策略的, 有时也包括组成公司之间大量的交叉控股。

4. 权威的结构。集团不同于那些联系松散、没有真正的中心权威的联合, 如一些大的日本财团 (Gerlach 1992), 也不同于那些被一个单独的集团主席用铁腕手段统治的集团, 韩国的综合企业财团就是这样典型, 尤其是在20世纪60年代和70年代。集中的所有权可能是集中控制的途径, 但是这种关系却并不完美。<sup>③</sup>例如, Chang 的精密的网络分析显示: 在韩国, 强有力的中央控制是单个家族对大量集团公司集中所有的控股模式 (1999); 但是, 由 Chung (2004) 针对中国台湾进行的一个相似的分析显示, 当共同控股结构相似时, 控制将变得更加松散, “一批核心领导人……在各自的集团子公司占据了相似的领导位置”。

我注意到现在几乎所有关于企业集团的文献都出现了高度集中的所有权和权威的特例。[434]

5. 金融机构的作用。因为集团公司资本的供给在任何地方都是一个中心议题, 所以许多企业集团在他们的成员公司中包含有一

个或更多的银行或者非银行金融机构（如保险公司）。集团之内和之外的这样的金融公司在权力位置上非常不同。在一些集团中，很多集团在相当大程度上被这些金融机构所主导，因而分析家们称他们为“金融集团”（例如 Kurgan-Van Hentenryk 1997），他们甚至可能成为政府统治权的一个可怕的竞争者。在其他集团中，他们明确地隶属于总部（head office），或许也同样隶属于政府（参看中国的例子，Keister 2000，88，97；韩国1960-1970年代的例子，Kim 1997）。Johnson 注意到，尽管俄罗斯的集团以“金融工业集团”著称，他们中的一些重要银行，明确地隶属于与他们联合的工业公司（2000，第5章）。在许多家族操纵的集团中，这种情况可能与19世纪早期新英格兰有很大的不同，在新英格兰，银行不是独立的行动者，“而是主导经济的广泛的亲属集团的金融臂膀”（Lamoreaux 1986，659；亦参见 Lamoreaux 1994）。

6. 集团与国家的关系。企业集团的自治及其与国家的关系涉及各个方面。一些集团由政府赞助，有很强的独立性，有时是反对政治精英和政治命令的（参见 Camp 1989 对墨西哥）。在其他例子中，这种集团是由国家将国有公司合并形成的（Keister 2000 对中国和 Johnson 2000，159 对普鲁士的研究），或者通过利用国家机器达成自己商业目的进而主导政治行动者（苏哈托统治下的印度尼西亚，见 Robison 1986 或者索摩萨统治下的尼加拉瓜，见 Strachan 1976）。像在20世纪60年代到70年代的韩国那样，虽然集团是独立的，但是仍然受到国家的统治/支配。但是如 Kim（1997）提到的，在创造成功的企业集团过程中国家越有影响力，集团越可

能成为最终抗拒国家控制的独立的权力中心，至少成为与国家有同等地位的行动者。

## 国家制度、同构主义（Isomorphism）和企业集团形式

（在“企业集团的出现：总论”中）我对企业集团起源的理论回顾，强调了单个创立者的自下而上的理性行动，仅通过这种回顾很难阐明我之前所列出的各个方面，这甚至比阐明生产资料的所有权和权威的理论更困难。把集团看做市场失灵反应的解释认为集团在上述不同方面的分布状态应该来自于在他们国家中缺失的一系列制度。欠发达的资本市场应该导致对金融和资本分配的关注高于一切，对管理者培训的缺乏应该促使集团内化教育功能，把大量精力用于提高员工的技能。一个国家的制度影响企业集团的形式甚至决定了市场无法满足的经济功能。

这就意味着一些组织形式的出现总是为了应付市场不能应付的重要任务。尽管我们可能怀疑这样的必然性，这种观点却能帮助我们定位企业集团在经济刺激下履行了哪些功能，这是我们必须要明确而且很重要的一点。然而，这在解释团结轴心（axis）、所有权和权威的本质、规范共识的存在以及集团与国家的关系上是没有多大作用的。

许多学者认为，要理解这些就要仔细地关注法律、政治和使得一些企业形式更加合理的规范化结构。这种观点怀疑所有的组织形式最后都将在市场竞争的压力下成为通过解决“代理人”（agency）问题而带给公司和所有者的最大回报的一些普通模式。Dobbin 提到了“工业逻辑”（industrial logics），这些逻辑主要来源于各国的政治系统，所以各不相同（1994）。在对自动化行业



的研究中, Biggart 和 Guillén 主张: 每个国家都有一个主导的“制度逻辑”, 而那些与之不同的商业实践对相关的行动者来说将不易理解(1999, 726)。Whitley 提到: 国家的“商业系统”(business systems)在“经济活动中权威的协调模式以及在组织中的所有者、管理者、专家和其他雇员之间的相互联系”(1999, 33)上都是不同的。Hollingsworth 和 Boyer 谈到“生产的社会系统”(social system of production)——一个国家的经济制度同它的政治、“习俗和传统、社会规范、道德原则、规章制度、法律和行为指南”结合在一起的方式(1997, 2)。〔435〕

这样的理论家认为制度比个体的策略行动更有影响力。因此, Hollingsworth 和 Boyer 评论道: 鉴于“新古典范式假设个体是独立自主的, 我们认为个体行动是受制度对决策权的控制的影响的”(1997, 3)。Hall 和 Soskice 通过承认“资本主义的多样性”(varieties of capitalism)的重要性而保持了一个中间立场, 但是他们却认为制度并不完全决定经济的外形/轮廓; 反而, 在某些多样化的均衡中公司和行动者的策略行动能造成主要的不同。尽管本着博弈论的精神, 他们的观点承认“把行动者导向一个特殊均衡的是一系列关于其他行动者可能如何去做的共同认识, 这种思想常常在某种意义上根源于在那样的环境中被认同的行动……〔这是〕一个历史和文化分析的切入点”(2001, 13)。<sup>⑩</sup>

Hall 和 Soskice 认为国家的经济广义上分为两种类型: 自由型市场经济(LMEs)和调控型市场经济(CMEs)。在前者(如美国)中, 调控和代理问题通过市场来解决, 这样的经济“通常缺乏组织严密的合作网络, 这种网络能为投资者提供公司发展的内部信息, 能使他们在提供资金时更少地依赖季度资产负债表和公开的可获得信息”(2001, 29)。在调控型市场经济中, 公司更

倾向于不依赖这样的当前数据的金融途径。这种“长期资本”(patient capital)允许公司在萧条时期保留熟练技工和制定长期投资计划。投资者通过“网络监测”(network monitoring)评估自己的行动: 公司间的密集网络部分是基于大规模的交叉持股。这种观点暗示着企业集团在自由型市场经济中没有在调控型市场经济中那样普遍, 这也得到经验数据支撑的。

我现在关注的焦点更多地集中于影响相互合作的行动者在彼此合作时可能导致企业集团出现的能力和相似性的制度性因素。任何这些因素中最重要的都是“公司”(company)或“企业”(corporate)法律, 这些法律预设了允许的合作边界, 规定了所有权的集中。合作和共同所有权在概念上是分离的, 在经验上是相关的。独立的公司可能在没有共同所有权的情况下合作。但是他们不合作的典型原因是个体、家族或者金融机构在相互分离的公司保持所有权, 并试图整合公司的行动以提高他们自身的金融和社会地位。

如果公司法强有力地塑造了组织形式, 那么是什么塑造了公司法? 法律和经济学者常常认为, 公司法将逐渐演变从而可以解决经济问题和实现总财富的最大化(参见 Posner 1998)。代理理论提出, 公司法的角色是以这样一种方式建立对公司的控制, 即把管理者的动机同所有者的动机结合起来。这样看来, 市场动力促进了公司法的形成, 使得管理者以股东利益为代价寻求自身利益的行为受到约束和抑制。这意味着一些法律法规是优先的, 随着国家的进步, 他们将逐渐吸纳相似的法律法规。

这种看法尤其始于 20 世纪 80 年代, 当时“公司控制”(corporate governance)这个词首次开始流行(Blair 2001)。它被法律和经济学广泛接受, 在更广泛的经济学领域中讨论, 这一概念受到了经济学领域外的怀疑论者的欢迎。一个导

致不同方向观点的一般性界线是组织社会学中的“新制度主义”(new institutionalism)(如 DiMaggio 和 Powell 1983; Powell 和 DiMaggio 1991)。“新制度主义”提出“组织中的结构性改变似乎越来越少受到竞争或者效率需求的驱使了。相反……组织变迁的形式是作为使组织同化而非高效化的过程的结果出现”(DiMaggio 和 Powell 1983, 147)。这就是所谓的包括国家及其法律的“强制性同构”(coercive isomorphism)。

这一观点得到了 Roe 的强有力的论证(1994),即公司法在各个国家的多样性,主要是一种政治过程的体现。他认为关于经济的法律源于非经济资源倾向于分散的假设。理论上,理想化的市场各部分运作机制一样,所以如果法律介入市场过程,任何功能良好的市场最终将产生同样有效率的法律结构。但是如果关于经济的法律是由政治塑造的,那就远不能让人信服了,因为它要求这样的假设即政治结构也将集中于其他任何一个领域(Fukuyama 1992)——这种观点有人提出但却被近几年的一些事例所否定了。〔436〕

尽管并不是直接研究企业集团,Roe 追问,为什么美国公司的股东比大部分其他经济中的分散程度更大?我认为这种分散控股,是以高度的集中控股或集团公司之间交叉控股或两者皆互为特点的,而这不同于企业集团组织形式。Roe 认为当美国公司通过合并而合作,例如当垂直一体化时,就会出现一种选择:即如果银行之类的机构或者联合基金能够控制公司的大量股票,就像他们控制其客户和供应商一样,那么这些公司就能够保持分离状态而被大股东协调好。与一个公司成为其他公司的分支不同,“每个公司只有部分被金融机构的一个重叠集团所拥有,没有一个会成为受控的子公司,但是又能通过联系、信息、交换和一个调停者来解决……纠纷”(1994, 14)。

但是 Roe 声称美国政治有意打破所有权,他

更喜欢 Berle Means 公司(即有强的管理者和弱所有者)而不是集中的机构所有权,这在之前已经排除了(1994, 22)。原因不是经济的,而是政治和思想上的:自从共和制度建立以来,美国公众已经不信任大量权力的私人积累。而且,相关法律法规在允许地方利益高于国会利益的联邦政治体系中更容易通过,而在一个更集权的体系中,却不容易做到这一点。Sanders (1986)在关于 19 世纪末期地区之间的竞争如何产生反垄断法的研究中提出了相似的观点(亦见 Fligstein 1990)。相应的,管理者在 20 世纪 80 年代——代理理论所推崇的“法规”(discipline)——受到失去权力威胁,劝说大部分国家的立法者制定反接管法,这种反接管法是为憎恨公司对其职业生涯和社团进行干预的广大劳动者和普通大众所支持的(Roe 1994, 第 10 章;亦见 Davis 和 Thompson 1994)。Roe 总结道:公司的经济权利在“允许很大私人空间存在的国家里,与那些重复拆分金融机构、打破其资产组合以吸引大量股票的国家相比其演变形式更加不同。公司不是孤立的……它不仅在一个经济环境中运作,也在一个政治环境中运行”(1994, 285-86)。

Chung (2000)指出:尽管法律法规在决定组织形式时是重要的,但更重要的是应该仔细检查组织对法律法规的反馈。中国台湾的公司法为企业集团提供了重要的税收优惠,有助于揭示其最初的建立。更进一步的法律是不同政治和经济利益之间持续斗争的结果,一旦企业集团形式占据主导地位,这些法律将会受到商业利益的深刻影响(Chung 2000, 第 2、5 章;2001)。在那些企业集团形式最初没有受到法律法规的强烈影响的国家,通过修订企业法和由集团积极疏通的规范程序有助于企业集团的维持(韩国就是很好的例证,见 Kim 1997; Chung 2003)。德国的例子从 20 世纪 80 年代就证明了摆脱法庭决定的复杂的

诉讼控制可以产生一个实际上的管理法实体 (这里称作康采恩法), 这并不容易以确定的方式在任何国家制度中得到依据, 但可能仍然为策略行动者运用新规则开辟了道路, 就像 Hall 和 Soskice (2001) 建议的那样。特别是, 德国工业的参与者创造了一种新的形式, 叫做“管理持有” (management holding), 十分类似于企业集团。在其中, 一个母公司把自己定位为策略和金融上拥有法律上相互分离运作的子公司的集合体。部分原因在于, 由于从德国法律中产生了关于责任的说法, 对母公司来说可以避免由公司错误而引起的法律责任。这种形式传播得很快, 部分是通过模仿, 而且德国主要工业如机械工具制造业的经济复苏也被认为是它的功劳 (Griffin 1997, 第5章; Herrigel 1999)。

现实中存在这种情况, 同构的强制性方面甚至比法律更明显的, 如韩国的朴正熙 (Park Chung Hee) 将军在 1961 年军事政变之后迅速逮捕了综合企业财团的领导人, 直到这些领导人同意自己的计划来复苏本国经济后才被释放。这个计划的焦点在于得到这些要人手中的资源, 进而造成了 1960 - 1970 年震惊世界的经济增长 (例如, Jones 和 Sakong 1980), 甚至综合企业财团如何投资的细节都由政府的政策决定。债务的膨胀而不是利润的最大化紧随不可预期的真实利率的变化和为预防市场失灵而采取的紧急财政援助的可能性而来。高债务均等比例使得家族付出少量的资本就能容易地控制大量的公司。多样化是明智的, 因为部分政府授权的目标部门变化得太快, 所以就必须涉及多样的领域 (Chang 1999)。(注意: 尽管这种解释较为普遍, Feenstra 和 Hamilton 却强烈地驳斥韩国政府在产生经济主流的企业集团 [财团] 中的集权化, 声称这种结果来源于国家制度与产品需求的全球化模式的结合, 即使在强有力的政府行动缺席的情况下也会

发生, 只不过进程比较慢。) [437]

在日本, 从 20 世纪 30 年代开始, 著名的财阀 (zaibatsu) 企业集团就因政府施压而不得不接受更多的中央控制。非财阀公司也被推向这个方向, 服务于军事需求的增长 (Lincoln 和 Gerlach 2002, 第6章)。因此, 二战后盟军占领部队试图打破这种密集的联系网络, 这种网络常常被归结为日本的文化资源, 实际上部分也是政府命令的产物。

甚至在政治力量并没有明确规定一种组织形式时, 政府也可能为此负间接责任。高度集权的政治结构, 如韩国的朴政府、阿根廷的胡安贝隆 (Juan Perón) 或者智利的皮诺·契特 (August Pinochet), 导致了主要政治人物只与企业主管打交道的倾向。甚至如果技术上没有要求的话, 企业集团随之发现让自己高度集权化是能够更有效地同相应的国家掌权者进行谈判的有利手段。

DiMaggio 和 Powell (1983, 152) 认为有影响力的社会团体所控制的社会规范和思想形态可能影响组织形式。他们主要的例子是专业人士, 其网络“延伸到组织中并跨越组织迅速产生分散的新模式” (1983, 152)。一个指向组织形式中一致性的不同类型的压力就是我所说的“跨机构的同构主义” (cross-institutional isomorphism), 在其中, 企业采取了一种类似于与之相关的非商业机构的形式。例如, Chung (1999) 认为, 韩国的家族结构甚至在亚洲范围内都很独特。综合企业财团这种形势明显来源于围绕着家族的规范和传统。Biggart (1991) 提出, 韩国的封建传统影响了企业集团的经营方式。Feenstra 和 Hamilton 强调韩国内在的悠久的长子继承制传统和政治中的世袭主义, 在这个传统中, 对奴隶、佃户和其他政治依附者的控制被组织成一个家族权威的延伸部分。这使得通过一个家族对大公司的集中控制而组织起来的经济至少存在文化上的延续性基

础。Makler (2001, 5664) 对巴西提出了类似的观点, 他是通过讨论中央政府同地方家族领导以及他们的银行之间的联系提出的。

非常普遍的一些文化思想与倾向也能相互交叉影响经济制度, 尤其是通过政治行动。一个已经讨论过的例子是 Roe 断言对私人大量权力累积的怀疑就是一种美国政治生活的集中化。另一个需要讨论的是发展中国家的政府对付多国企业 (MNCs) 的方式。如 Guillén (2001) 和其他人认为的那样, 政府允许 MNCs 引进何种商品和投资资本会影响企业集团可获得的经营空间, 也包括是否这些集团是自治的或者同大的国外公司和投资者有密切联系的。这样的政府决定受经济中重要利益集团的态度影响。例如, Guillén 提到, 西班牙劳动者从 20 世纪 60 年代开始便在全球化和国际化上非常积极了, 该国允许政府引进作为伙伴的跨国公司。他认为这些跨国公司出口为主结合在一起, 使得企业集团很难持久 (2001, 147-54)。相反, 阿根廷劳动者坚持反对常常影响政府政策的跨国公司, 这些企业集团时常在经济中占据主导地位 (2001, 133-140)。

来自政治传统的民族自豪感可能强烈地影响政策。当朴将军把对综合企业财团的领导们的控制列入他 1961 年的经济发展日程时, 对他来说选择同已经拥有资本并且知道如何运作的跨国公司做伙伴, 而不是需要通过痛苦的积累过程的综合企业财团, 在理论上似乎更令人信服。但是如 E. M. Kim 提到的, 考虑到被日本殖民统治半个世纪后的韩国的政治敏感性, 对一个以军事见长的人来说, 引入大型国外投资者到那样一个支配地位, 无异于“政治自杀” (1997, 119)。

政治精英的思想可能影响他们的经济政策, 并进而有助于或阻碍企业集团的形成。在比较韩国和以色列时, Maman 提到: 20 世纪 60 到 70 年代, 两个国家的政治精英制定了直接 (韩国) 或

间接 (以色列) 对集团的形成有利的政策, 因为他们“怀有一种发展的思想, 不指望依靠市场力量发展经济, 而希望更大程度上的经济、军事自足” (2002, 738)。但是十分相反的思想如精英中的新自由主义, 也可能为集团形成创造充足条件。〔438〕因此, Garrido 指出: 在 20 世纪 80 年代末 90 年代初的墨西哥, 通过持续的出售国家工业资产实现的私营化, 最后以一个“政府引导的商业重组的大行动而结束, 政府这一策略的目的在于通过转移其拥有的经济权利来把大型国家私有集团加强成为新经济模式下的重要参与者” (1994, 167)。Goldstein 和 Schneider 同样观察到, 政府指导的私营化在巴西、智利、阿根廷和墨西哥为商业利益扩展或创造新集团提供了无与伦比的机会 (参见 Makler 2000)。

最后, 我们不应该低估跨国模仿同构的影响, 一旦模式出了名, 他们将被模仿。韩国的综合企业财团在 20 世纪 50 年代模仿日本的企业集团形式是因为从日本殖民统治时期开始, 财阀一直为他们所熟悉; 而后, 在 20 世纪 80 年代, 日本在韩国作了大量的跨国投资, 韩国公司不得不重组以便使自身的功能同那些相应的日本公司相适应 (Kim 1997, 84-89)。模仿常常是自发的, 因此, Keister 指出, 中国的改革者“在 80 年代中期学习了综合企业财团和财阀很多年后开始建立中国版的企业集团” (2000, 9)。除了模仿成功之外, 改革者们还被创造出与这些著名模式相似的形式所获得的声望所吸引 (Keister 2000, 74-75)。相似地, Johnson 指出: 在 90 年代为了支持 FIGs (金融工业集团), 俄国政府援引了“韩国和日本的企业集团的例子” (2000, 761)。模仿可能来自被跨越国家边界的移民带来的企业组织的概念。因此, 许多早期建立集团的以色列企业主和管理者是来自德国和中东欧的, 在那里“资本主义的德国模式在共产主义出现以前占据



了统治地位,其中包括康采恩(Konzernen)形式组织企业”(Maman 2002, 740)。

## 影响企业集团业绩的因素

分析组织形式的一个主要原因是为了理解它带来的结果。因此,值得一问的是:同组织经济的其他可供选择的方式比较起来,企业集团是否是成功且有效的。在这一节,我首先总结一些对企业集团经营业绩的研究成果,然后讨论两个影响其业绩的决定性因素:同一企业集团内的公司之间的认同度;企业集团和其他机构性部门之间重叠的网络。

### 业绩:企业集团的创新和收益率

在众多可能的衡量企业集团业绩的方法中,我选择两个最重要的:企业集团的创新能力和集团的收益率。在两者中都必须把集团业绩与独立的公司相比较。

提到创新,没有多少研究直接对集团与公司进行比较,但是由 Hall 和 Soskice 划分的“累积型”和“激进型”创新的区别提供了一个有趣的线索。“累积型”,他们的意思是“持续的但是小规模的生产线和生产过程的进步”,“激进型”指“在生产线上、新产品的开发或者生产过程重要改进上的重大的跳跃”(200, 38-39)。

他们没有分析这些不同创新形式中组织形式的相对强度,而是泛泛地总结了很大程度上以市场协调(自由型市场经济)为特征的经济体弱于累积创新,而强于激进创新;而在无市场调节的经济中(计划经济)则相反。这种逻辑是:在后者中,就业是稳定的,密切的公司之间的合作,“鼓励顾客和供应商为产品和生产过程提供累积型改进”(Hall 和 Soskice 2001, 39)。相互合作而

联结在一起的严密的网络同把公司与恶意并购隔离开来的合作控制系统相联系,这样可以减少对即时利润敏感程度,这鼓励“基于产品的不同而不是激烈产品竞争的合作策略,一个投机的名声或者恶性竞争在这样的网络中将得不到优势”(40)。相比而言,在自由市场经济中,对公司控制的暗含在市场中的当前利润的强调,降低了雇佣的安全性,打消了雇员合作创新的意图。〔439〕相反,他们把改善自己的职业生涯和一般技能置于对公司的忠诚之上,而且,合同和反托拉斯法打击了公司之间在累积创新上的合作。然而,流动的劳动力市场和公司通过并购其他公司“寻求新技术或者完全不同技术的途径鼓励激进型创新”(2001, 40)。

尽管以整个国家经济水平的特殊形式所表达,所有这些顾虑还是轻易地显现了企业集团与独立的公司之间的区别,暗示集团将在累积创新上优于独立的公司,而后者在辐射型创新上优于前者。一个类似的观点看起来暗含在 Amsden 和 Hikino 的著作中(1994),他们提出:20 世纪末在新经济中出现的各种各样的企业集团的一个很大的优点就是其利用从工业发达国家转移而来的技术的优越能力。尽管不区分累积和激进型创新,他们讨论的转移种类看起来是累积型的,因为它没有包含创造整个的新产品或者从现有产品中明显分离。

如果高新技术革新称作“激进型”,那么这主要是从自由市场经济中出现的,例如美国,而其他更多的调控型市场经济却擅长于新模式下的累积型发展。然而,也可以很清晰地看到,即使一个开放的市场经济对激进型创新是必要的条件,但还是不够,因为这样的创新很少出现,萨克斯利联(Saxenian)著名的关于美国各地区之间在激进型创新能力上的分歧的观点认为,甚至在一个有独立公司的自由市场经济中,一些部门

或地区可能并不产生相关的条件 (Saxenian 1994)。这说明从关于组织形式创新潜力推论到整个经济创新潜力的观点的可能是有风险的, 因为各国在形式甚至合作的类型的分配上可能差别很大。(参见 Locke 1995 关于意大利; Herrigel 1991 德国和关于中国混合经济的迅速增长的著作)

更多的认识可能来自于一个不同于那些关于整个经济层面的观点, 但是这个观点可能得出一个相似的结论: David Stark 强调那些拥有不同员工的公司的显著创新的重要性, 那些公司的网络能够被轻易地转移和重组, 在工业中, 重要的是要避免以牺牲适应能力为代价的适应 (2001, 72-74)。如果这是正确的, 那么, 组成企业集团的公司之间稳定的身份——这是我定义这类集团的部分方式——可能会阻碍要求公司迅速改变公司之间联合的组成的创新, 他们从这些内部联合中获得技术交流。

相对于创新, 收益率被更系统的研究。Khanna 和 Rivkin (2001) 分析了 14 个新兴企业集团所占份额较大的经济体: 阿根廷、巴西、智利、印度、印度尼西亚、以色列、墨西哥、秘鲁、菲律宾、南非、韩国、中国台湾、泰国和土耳其。他们发现: “在六个国家和地区中, 有子公司的企业集团比没有子公司的企业集团业绩要好, 而在三个国家中比没有子公司的集团业绩差, 在剩余的五个国家中盈利水平没有差别” (2001, 46)。尽管顾问们常常建议政府控制企业集团为了更重大的目标而进行分化, 他们指出 14 个国家中有 11 个没有证据证明因分化而造成损失, 然而却“经常有证据显示分化带来的优势” (2001, 47)。因此, 他们建议企业集团的所有者和管理者“应该留神那些知识源于发达经济的建议者们的策略建议” (47)。<sup>⑩</sup>

收益率在各国不尽相同是因为集团在他们的

结构中既有强化业绩也有弱化业绩的资源, 哪种占支配地位依赖于他们控制之外的环境, 包括政府政策、政治变迁、国际金融市场和非经济的社会机构。对韩国来说, Chang (2003, 第3章) 提到: 广泛的集团层面的资源共享, 如商标、技术和员工以及集团水平的组织结构, 帮助公司相互学习经验, 提高收益率。但是这些企业合并后的协力优势 (synergies) 能够通过多种方式被破坏。首先, 当越来越多的子公司变成上市公司, 少数股东对资源从他们的公司流出而没有得到立即回报表示反对 (大股东没有反对是因为他们常常是由集团中控制其他公司的大家族组成)。也许更重要的, 尤其是在 20 世纪 90 年代末的危机中, “出现在个体 (集团公司) 水平的价值创造常常由于自负的决策或者维持业绩不良的子公司, 通过资源共享浪费在集团的其他部分” (2003, 107)。同样对子公司的发展提供有力的协力优势的集中化结构, 由于错误的决定, 自 20 世纪 80 年代以来逐渐成为一种负担。问题的出现是因为一旦国家撤销战略上的强有力的控制和保障, 集团没有一个依赖重大决定来运作的功能性监管系统 (Chang 2003, 第3章)。[440]

这提醒我们: 集团大于他们子公司之和, 因为他们是国际化的社会化建构, 衡量一个集团内子公司的平均收益率是有误导性的, 因为每个子公司可能扮演不同的角色, 也因此相应的获得不同的财政结果。例如, Chang 提到如下事实: 一个单一家族甚至掌控韩国最大的综合企业财团, 称这些组织为“私人拥有的社会结构”。他 1989 年对排名前 49 名的集团中子公司之间股票所有权关系的块状分析显示集团子公司被安排进一个“巢套等级制度” (nested hierarchy) 中, 那就是说, 在各部分之间存在发送和接受股票的不对称 (1999, 136-140)。<sup>⑪</sup> 证券投资管理“目标在于保持家族的控制而不是他们在投资中预期的回报”

(1999, 148)。如果利润最大化是目标, 那我们将看到处于结构性等级制度较高层的公司会有较高的 ROA (return on assets), 但是事实却相反, 那些公司并不能自由的为最高收益投资, 相反却必须扮演他们的网络角色, 投资到合适的综合企业财团子公司。一个公司在直接联系的网络中的位置越高, 它的机会成本就越大。这意味着在其他条件平等的情况下, ROA 同等级制度中的位置成负相关 (1999, 149)。另一方面, 当增长成为从属的变量时, 一种“通过交叉控股来占据控制扩大的位置”的“控制效率”测量方法, 的确在集团里有可以预测的价值 (169-79)。

因此, 一个家族控制的焦点将可能同短期利润最大化相竞争。甚至在一个控制性的家族缺失的时候, 若集团一致性很强则个体的公司的利润最大化可能服从于集团利益。日本出现了一个明显的例子, 这个例子长久地困惑着分析家们, 即加盟了第六个最大内部市场 [即跨行业 (cross-industry)] 的综合企业财团的公司比那些未加盟的有更少的可获得利润, 也表现出了较低的销售增长率。Lincoln 和 Gerlach (2002, 第 5 章) 重述了这个他们对日本 200 家最大的制造公司的分析结果, 但是他们指出, 这是有误导性的, 因为典型的 OLS (ordinary least squares) 对结果的说明在于评估财团会员资格的影响时没有把公司自己过去的业绩考虑在内。他们特别强调, 一个公司是否陷入严重的麻烦, 不仅仅取决于其经历的收入停滞而实际上取决于其亏损率, 这些对公司和它主要的银行以及亲密的合作伙伴有危害的现象, 更可能使公司进入赤字而不是因不佳业绩而激起其他成员的救助性反应。用这样的方法, 他们发现集团成员资格针对不同公司有不同影响: 它帮助弱公司, 损害大公司, 而置中间者于不顾。

经济学家常常把日本集团内部的相互援助和

帮助摆脱困境解释为一个理性的保险计划, 在这样的集团中, 强大的公司通过帮助弱小的公司给自己交了“保险费”, 所以他们将来遇到问题也将获得帮助。但是, 因为几乎没有证据证明企业考虑过这种摆脱困境的方式, 或者实际上强大的公司曾经吸收过这种保险“投资”, 这看起来更像是信念和理性行动的表达, 而不是一个可以篡改的观点。相反, Lincoln 和 Gerlach 认为强大的公司并不能从较弱的集团成员那里获得好处, 他们将会因为“通过从企业伙伴那里抽取佣金而偏离了社会规范”被其他集团公司制裁 (2002, 5-25)。他们继续指出, 理性的互助保险的观点假设一定程度的个体自身利益通过日本所缺乏的社会义务和正式规则寻求释放。嵌入日本经济行动中的网络结构允许公司有有限度的自由来规划它的行动方向, 允许他们在优势单边统计的基础上“自由地选择和挑选同盟” (2002, 5-75)。

因此, 在韩国和日本, 测量公司的平均业绩是有误导性的, 因为集团的社会结构使得在不考虑个体公司的角色同其他集团公司的关系的情况下考虑它的业绩表现显得不合适。一个公司的业绩同集团中其他公司紧密相连的程度——不是通过公正独立的分析而被减弱——而是明显依赖于整个集团的一致性力量。这样的一致性决定行为和业绩 (从纯经济学的观点来解释他们即使是可能的, 那也是十分困难的) 的一个因素。[441]

### 企业集团一致性的来源

集团的家族统治提供了一个一致性的普遍来源。我们没有详细的有关家族涉入程度的分类体系, 这种分类体系允许我们在世界范围内分辨出哪些企业集团是被家族控制的。但是 La Porta, Lopez-de-Silanes 和 Shleifer (1999) 的研究结果是有趣的, 这个研究是关于 27 个最富有国家中的大

中型公共贸易公司的，在这27个最富有的国家中，以前的大多数分析家都特别怀疑家族控制的大中型公司是否可以长久生存。他们发现只有两个国家——尤其是在美国和英国——有许多被广泛控制的公司，在那里，更典型的是有控制性的所有权，“很令人惊奇的是到目前为止……不是被银行或者其他公司而是被家族所统治”（1999，496）。他们的研究结果

留给我们完全不同的图景……同 Berle 和 means 提出的非常不同。广泛控制的公司非常罕见。相比而言，家族控制则非常普遍。家族常常在子公司的现金流动权的过渡上有重要的控制权，部分通过科层制，明显的管理着他们控制的公司……家族控制看起来……没有受到其他股东的挑战（1999，502，505）。

因为在这个研究中，贫穷和欠发达经济中的公司比富裕一些的经济中的公司似乎更多的受到家族的统治，不难得出结论：家族控制了世界范围内的大部分公司。扩展一下我们的环境影响链，我们随之发现，典型的企业集团也是由家族统治的，在有详尽研究的地方，情况明显是如此，像韩国、印度、智利及其他国家。在占领军把财阀家族从对他们的集团的控制中排除之前，日本也是如此，占领军这样做是试图打破企业集团以推行更加美国化的市场体系（他们这样做了但没有成功）。Khanna 和 Palepu 对智利和印度集团的研究显示：这两个国家中的大部分集团“牢牢控制在一个单独的家族手中”（1999a，279），在他们的两国样本中的18个集团中只有一个集团没有家族分支（280n）。他们评论说：家族在集团认同上的“投资”是有意义的，因为家族“创造了一个社会规范体系以通过鼓励集团公司之间的信息传播来降低整合集团交换的费用，减少合

同纠纷的可能性，提供一个低成本的纠纷解决机制”（1999a，280）。当这种情况变得毫无例外时，它分散了人们在一个有趣和关键的问题上的注意力，即家族如何能够获得和保持长期控制，这绝不可能是自发的。

事实上，这一情况可以被控制的程度是各异的。在国家内部，一些家族比另一些做的要好。家族也不总是冷静的理性行为的源泉。思考一下曾经是韩国最大的综合企业财团的现代（Hyundai）集团的例子，这个集团的创立者金周永（Chung Ju Yung）在2001年去世后便迅速地解体了，因为他的六个儿子不能够约束那些在父亲生前被压制的长期不和的不稳定因素（例如，Kirk 2001）。不仅家族纠纷，而且人员方面的巨大危险也威胁着家族的长久控制。Lindgren（2002）指出：对瑞典的沃伦伯格（Wallenberg）家族来说——这个家族在20世纪统治了瑞典最大的企业集团，有好几次由于缺乏合适的继承人，控制权只传给男性继承人的原则几乎无法执行。

整个国家可能拥有使家族管理大企业帝国变得艰难的相似结构和环境。例如，Marris 和 Somerset 研究了肯尼亚商人，“很少能找出一种在管理者的权威等级制度内成功地理解和掌握亲属关系的方法”，这使得他们在同亚洲，尤其是印度这个以亲属关系为主线建立的国家中的商人交往时，常常处于巨大的劣势地位（1971，35）。这种后果部分是因为亚洲“作为通过殖民政策从农业中摆脱出来的少数洲，将给他们的商业关系带来更严厉的制裁。一个人欺瞒他的家族或种姓，将会被从商业雇用中排出，并且将几乎没有维持生计的其他资源可以依靠”（1971，45）。然而，在肯尼亚发展的早期，商业是非洲人的一种次要活动，那些表现不称职或不诚实的亲戚或家人并不容易受到家族其他人的控制，因为他们可以毫无麻烦地重新回去务农。同样，在东南亚地区的



海外华侨在创造其以亲属关系为基础的企业集团方面远比当地人有效率,原因可能在于中国和其他东南亚文化在亲属体系的表现形式上不同(见 Granovetter 1995b, 内有更详细的观点)以及他们在这些国家中除商业之外的选择的有限性。【442】

家族带给企业集团的一致意义可能通过附加的团结资源而放大。如印度的企业集团一向都是同族的个体领导。久居榜首的塔塔(Tata)集团,历史上就与巴斯(Parsee)少数民族联系很紧密,而庞大的贝拉(Birla)集团则同马尔瓦尔<sup>⑧</sup>(Marwaris)家族联系很紧密。印度提供了数量惊人的世袭/种族/宗教集团作为建构企业集团的团结的材料。但是,甚至更加种族同质化的国家,如韩国,都允许通过从同一所学校、高中和家乡地区招聘新员工这类家族化外的团结,这在综合企业财团中很普遍。

企业集团的经营时间可能也对集团认同感有帮助,跨越集团子公司的频繁的员工交换降低了管理者同仁和个体公司的一致性,增加了对作为一个整体的集团的认同。其结果就是管理者经历的集团内调动越多,他们越能在思想和实际行动上同集团一致。这有助于资源共享,但可能在领导家族作出灾难性的决定时减少阻力(参见 S. Chang 2003, 第3章,韩国的例子)。我们可能把这个同多部门的公司相对照,在这样的公司中,管理者由于长时间的任期而具有强烈的部门认同感,因此,中央领导者必须在全盘计划中把他们的思想考虑进去以获得好的结果(如 Freeland 2001 年对通用汽车的案例分析)。在日本,集团中属于理事会成员(社长会)的公司比其他公司有更强烈的集团成员自我意识,从他们频繁的会议中即可看出。他们组成了一个“公司自我意识的小集团,这些公司相互的忠诚来源于长期联系和强烈的集体认同。”实际上,这样的

公司由于相互帮助或其他调整而提升或降低收益率进而成为有独立资格的公司。非理事会成员的公司,只有当他们同集团有广泛的交往时才会接受这样的调整(Lincoln 和 Gerlach 2002, 5-45, 46)。

一般来说,在其他条件等同的情况下,一个企业集团存在时间越长,他的内部认同就越强,原因可能包含前面讨论的所有那些,而其他的则很难证实,但肯定同传统积淀有关系。因此,在他们关于日本集团如何为他们自己的“麻烦”子公司提供帮助的研究中, Lincoln 和 Gerlach 提到:在战后六个主要的市场集团中,干涉更可能发生在有着较长历史的集团中而不是在那些仅仅在战后才出现的较新城市中的以银行为中心的集团中。而且确实受到干涉的较新集团,与更老的集团如住友物业(Sumitomo)和三菱电子(Mitsubishi)等公司相比起来,干涉更多地表现为以经济为目标。住友物业和三菱电子是多面的商业体,甚至当他们并不是主要的债权人或者控股者时,干涉也会发生,这可能需要更明确的经济动机。

## 企业集团与其他机构性部门之间的网络重叠

关于企业集团是否有效率的观点集中于他们自己的内部功能。但是经济行动者行为的有效性常常依赖于他们与其他机构性部门之间的网络重叠。最简单的例子已经被提及过,即全世界范围内的企业与亲属关系系统的重叠。家族的目标可能同他们控制的集团和公司的利润最大化相冲突。有时当家族从企业集团周围以牺牲少部分股东为代价转移资源而使自己富有时,冲突影响着全部的财政,这样的家族仍然在追求最大化利润。但家族常常想从他们的企业活动中得到比财

富更多的东西：他们也想提高他们的社会地位。例如，在印度，Ghemawat 和 Khanna 就提到，“像在许多其他亚洲社会里一样，重组看起来是一种耻辱”（1998，55）。长久植根于印度最重要的企业集团统治群体中的塔塔家族，喜欢追求一个开明的雇佣者的名声的高贵的社会地位。因此，当塔塔钢铁（Tata Steel）在1999年感到压力而解雇35,000名工人的时候，“解雇破坏了塔塔长久以来形成的企业文化，从而导致公司同意持续支付这些工人工资，直至他们满60岁”（Ellis 2002）。<sup>②</sup>

在日本，武田（Takeda）提到两次世界大战之间的“财阀”股东：

不要求很高的分红……家族成员既不允许出售他们的股票，也不允许他们从家族企业中独立出去。家族成员最终的责任是接过去从他们父辈继承下来的家族企业发展它，然后再传递给他们的子孙……在三菱的例子中[现在是最大的集团之一]，为了避免家族财产的流失，保持家族企业的荣誉，家法……规定了家族成员要避免浪费（1999，94）。  
【443】

从纯经济学的角度来讲，这样的趋势是经济理性出轨的阻力。但是，一种关于企业集团如何发挥功能的更清楚的理解，需要一个更广的视角。尤其是自从家族在大多数国家中控制了企业集团以后，我们关于他们如何表现的分析性理解必须在一个包含了他们经济和非经济的目标的框架内进行。在财阀家族的案例中，或者印度的Tata家族（以及他们的集团、印度拜火教徒们），我们想知道，例如，他们在其国家中总体上立于何种社会地位，他们的经济目标和非经济目标是如何交叉的。这样一种分析将对大多数重要的企业集团有用，但却要求一种极少尝试过的社会和

经济分析模式。每个学科都沿着他的比较优势特别强调他的理论证明的那套动机。整合的社会科学的缺失，使得我们对企业集团的战略发展的理解变得特别困难。统一的社会科学允许把经济的和非经济的动机结合起来理解，就像他们在实际行动者身上共同起作用的方式那样。

家族和企业集团参与政治的程度也是重要的，但却相对地被忽略了。当差不多所有的分析家都同意企业集团通过政府的规范化，有力的形成了他们的结构和战略时，国家同企业却常常被作为两个相互分离的行动者来对待。也有少部分人怀疑企业同国家相互影响的方式是由连接两个部门的私人网络来促成的。Evans 创造出“嵌入自主性”（embedded autonomy）来描述一个国家事实上影响经济的必要特征——意味着职业化的官僚体系在很大程度上是自治的，但又由于社会纽带而同企业领导联系在一起，这种联系是国家影响经济的渠道。

但是国家同企业之间的网络重叠并没有被细致地研究。这里有一些吸引人的线索。在日本和泰国，和田（Wada）（1987）描述了一个“*todayak-kai-zaikai*”的复杂结构——重点大学毕业生、重要的家族和顶级主管之间的网络重叠——以及这些纽带如何为政府同那些早已习惯在非企业范围内相互影响的企业领导的交往提供了便利。他们更进一步的说明：重叠的网络“使得日本政府同企业之间的正式的结构区别变得毫无意义”（1987，264），这部分是由于政府能够用相对光明正大的手法规范这种严密的网络，而且对可见的正式授权有影响。正式和非正式之间的这种分离性解释了为何日本的规范系统力量大到何种程度一直存在较大争议——人们的结论取决于它是否把焦点放在正式行动或实际结果上。一个加强了网络重叠的著名模式被生动地称作“天堂血统”（*descent from heaven*）——退休的政府官员在工

商业中任职,动用他们在国家官僚体系中的社会网络帮助国家与企业合作互动。尽管“天堂血统”是一个被广泛理解的模式,但它没有被细致地研究,然而它所创造的跨部门的网络已经成形。<sup>⑤</sup>

在由政府或有影响力的政治组织自己拥有或运作的企业集团中,我们期望能看到这种网络能够影响他们的管理理念。Chung 指出:国民党(KMT)——蒋家王朝,从1949年到20世纪80年代的民主改革一直以一党制支配中国台湾——也是为了一个主要的经济目的,在1996年它控制了168个公司。他把它形容为一个“事实上的企业集团”,如果在1998年的中国台湾前100名集团中排名的话,他将是第24位。部分原因是这个政党十分依赖这些企业来支持他的政治运动,这些企业很活跃地支持对政府规则的限制。(Chung 2000,第5章)[444]

一个早期的研究试图测量企业、政治和亲属关系之间的重叠,那便是Zeitlin和Ratcliff 1988年对1960年代的智利的研究,这个研究提出了一个“kinecon”的思想,“一个复杂的社会单位,在其中,经济利益和亲属关系纽带无法摆脱地交织在一起”——一系列“官员、董事和主要的控股人与个体的间接的(制度性的)股权人结合在一起,他们之间主要的、次要的和其他关系组成了公司中占支配地位的所有权益”(55)。通过在一个非常规细致的水平上仔细地追踪亲属关系纽带,他们指出,家族不仅仅通过复杂的科层制控制了大部分主要的公司,而且据说他们通过一个严密的亲属关系纽带网络控制了工业和农业地产集团之间的资源分配,而这些家族主要成员在国家机关里也是声名显赫的(1998,第5章)。

韩国是另一个企业和国家之间存在亲属关系并引起广泛关注的例子。它也是证明网络重叠的改变如何能影响经济结果的一个例子。像Kim

(1997)指出的,在李承晚(Syngman Rhee)(1948-1960)统治时期,重叠很直接:许多李承晚的自由党成员是综合企业财团的建立者、拥有者或者大股东(1997,113)。在这种经典的“寻租”(rent-seeking)情况下,国家变成特殊利益的占有者,大力地资助企业,这部分也是因为韩国战争之后随之而来的西方的国外援助的注入。朴正熙将军1961年的军事政变彻底地改变了这种状况。新政权的阶级划分和家族背景同那些早期的精英十分不同,有许多出身于农民家庭,也包括朴本人。Kim评论道:这种新的“距离允许国家从地主和资产阶级的利益中独立出来”(1997,112)。朴在政变仅仅12天之后就以腐败的罪名逮捕了综合企业财团主席,这是得益于一个鲜为人知的事实,即这些企业领导没有很好地组织起来反抗——“当时在各企业之间几乎没有正式组织”(1997,118)。探究为何商业等级会在这一时期被打破以及这是否与分裂了的领导者在各地区的竞争有关将是十分有趣的,这种国家脱离商业的新的社会自治让它可以采用强硬的政策,并要求企业集团取得很好的经济业绩。

但是随着经济增长和国家机关越来越制度化,我们可能对如下的情况并不感到奇怪:“国家官员的后代同企业领导的后代之间联姻的数量增加将模糊两个集团之间的阶级区别”(Kim 1997,173)。韩国的人口压力从这样的联合中获得了特殊的利益,尤其值得注意的是1992年总统的女儿同一个大综合企业财团主席的儿子的婚姻,这也是Darlin(1992)提到的许多这样的跨部门婚姻之一,实际上,Cummings(1997,329)估计,在20世纪90年代1/3的综合企业财团所有者的岳父是政府高官。这也是20世纪80年代减少国家王权与综合企业财团对立的几个因素之一(Kim 1997,第6章)。

然而,企业—政治网络重叠分析的问题

是——特别相对较小的国家,如韩国和智利——我们很难确定到底有多少名人之间是相互联系的,而要探求这一联系的底线我们就必须注意到这样一个群体的数量——代表了大公司的控制和所有权及同国家的关联的父母、子女、配偶、阿姨、叔叔和表亲的数量。更进一步,表明许多重要的合作所有者是彼此联系或同政治人物相联系或者他们本身就在政治体中,并不能由自身证明行动已经被协调或是有效的。例如 Guillén 提到,“企业集团在阿根廷政治中隐约出现……内阁大臣和其他高层政治人物中总统任命的人已经频繁地被最大的集团聘为管理层人员……尽管如此,阿根廷的企业集团并不总是能够在影响对自身有好处的政策制定时取得成功”(2001,83)。

因此,我们仅仅抓住了关于这些机构性部门之间网络重叠的研究这一重要主题的表层。21 世纪初,当分析和观察社会网络的方法取得显著进步时,配合我们办公桌上各种计算工具的显著增加,以一种精确的方式收集和安排网络重叠的数据的可能性首次成为现实。然而,这样一种努力必须配以我们对网络模式的结果的更好的概念化和测量方法,包括对不同组织形式达成他们各种各样目标的成功程度的测量方法。

## 时代错误或降世神通(Avatar)? 企业集团的未来

关于企业集团组织形式从何而来以及如何成功的观点,将会强烈影响人们对企业集团是一个时代错误还是现代组织形式的降世神通的判断:时代错误的观点认为企业集团是由于缺乏一种更好更有效率的组织形式——比如由“功能良好”的市场提供的形式——而产生的;而降世神通的观点认为企业集团是一种发展在不同的社会部门间转移资源的新方法,它使得企业能够将精力集中

在全新的和复杂的任务上的。(参见 White 1992; Burt 1992; Granovetter 2002)。在 20 世纪 70 年代到 80 年代,日本和韩国的经济被认为比西方的那些经济更成功,企业杂志和重点大学(如 Vogel 1979)认为建立在这些体系上的复杂的合作模式有力地取代了更加普遍的西方模式。在西方模式中,广泛控制的自治公司只与股权人对应。当 20 世纪 90 年代经济情况发生逆转时,大多数建议又转向了另一个极端,这是因为那些由国家社会主义发展起来的经济体常常受到灾难性建议的误导。2003 年,美国之前被认为是股东价值和账务透明的最坚强的堡垒,在持续几年的低经济增长和丑闻满天飞之后,这种观点更难维持了。因此,没有哪一种模式现在能引起广泛的关注和赞成。【445】

时代进步要求我们认识到,从组织形式近期的的大多数研究成果来评估企业集团的价值,既不能作为一种理论立足点,也不能作为一种长期战略。如下做法可能更有意义:更近的观察企业集团对经济变化是如何反应的以及我们如何理解他们的能力和他们的变迁方式。

认为企业集团是作为制度缺失反应的产物的观点,暗含着:如果那些制度出现,集团将失去他们的竞争优势,选择压力将被打碎而被依据个体公司的喜好来分配。因此,Khanna 和 Palepu 急切呼吁政府不要试图拆开企业集团,而是建立市场制度。“我们相信,企业集团的拆分将会随着那些制度的到位自然地进行”(1999b,126)。同样,Chang 认为,“因为韩国的综合企业财团是市场缺陷和政府干预的造物……随着这些力量的消失,综合企业财团将会在今后的将来数量减少”(2003,238)。

但是如 Keynes 指出,“从长远来看,它们都将会灭亡”,<sup>⑧</sup>其中短期前景将更加黑暗。Chang 自己继续指出,综合企业财团和“其他国家企业集团



将不会……一下子解散,需要时间来建立制度以便竞争的效果得以逐步显现”(2003,219)。仔细考虑一下 Khanna 和 Palepu 关于智利和印度的企业集团如何对由私有化和撤销管制带来的重大政策震荡做出反应的研究。尽管有这样的震荡,两个国家的大集团都没有降低他们的活动水平或者缩小他们关注的焦点。反而依据传统观点,自由化可能降低经济中最大和最多样化的企业集团的角色定位,他们加强自身的内部结构和程序,这将使他们能够加强他们作为国内产品、劳动和资本市场与国际资本和技术市场中介的角色,更多的是“他们的行动与业绩发展以及集团认同的增加相联系”。Khanna 和 Palepu 把这个结果归因于如下事实:撤销管制并不能单独进行,所以当政府退出他之前所履行的功能,而新的制度又没有马上出现时,集团将看到增加他们自己的中介力量的机会。

事实上,从20世纪中期以来便有许多证据证明,企业集团一直在反抗他们即将灭亡的预言,他们经历了政治权威对他们有意识的打压和金融危机的影响而生存下来。在日本,美国占领部队就意图解散强大而复杂的财阀——家族拥有的企业集团在二战期间控制了日本大多数的工业产品。通过主要家族实际控制的公司,清除家族先前在企业帝国里的各种角色,直接解散了最大的财阀集团,他们认为他们能够建立一种由小公司组成的竞争性经济(Hirschmeier 和 Yui 1981,第4章)。但是尽管被拆分和解散,最大集团中的三个也可能是四个在战后期间重新聚集,重新回到了他们的经济支配地位。计划者明显低估了这些集团中连接各公司的密集的网络纽带,集团认同和习惯性的合作模式能够代代相传,甚至不需要直接从家族所有者传递。

对于智利,Khanna 和 Rivkin(2000)指出股票市场与集团内公司共同作用,比单纯的股权内部

交易更能解释集团的形成,他们认为投资者的非股权关系,包括亲属关系连接了这样的公司。他们说这种事情在韩国或者南非这样的国家里普遍存在。在这样的国家里,政府试图通过对正式的所有权纽带进行分类而拆分集团,他们认为这些纽带只是冰山一角:

政府可能不得不切断直接的股权联系之外的许多纽带以粉碎已建立的集团。实际上,很多纽带表面看来相关却很难通过立法而被消除……这可能要求持续的大量的努力来替换主管人,消除所有者重叠,安插新的管理者,改变个人关系(2000,35)。〔446〕

在东南亚,经济危机严峻地考验了企业集团这种形式。1997年的货币震荡严重地扰乱了许多亚洲国家经济,在一些危机最严重的国家,如韩国,国际货币基金组织要求将大力改革作为提供应急性贷款的条件。韩国政府制定了许多政策,目的在于削弱大集团,缩小他们的势力范围,削弱他们的能力。他们也意图增加集团内部交换的透明度,禁止支持高风险投资的交易,如集团公司之间相互贷款的监管以及过渡的交叉控制。作为危机的结果,1997年最大的30个集团缩小了规模或者被停业清理。

但是,2003年最值得关注的是这个故事的惊人结局。在1997年危机的最黑暗时刻,韩国经济却以难以想象的水平持续复苏和增长。尽管大多数改革的努力失败了,这种新的增长还是出现了。正如提到的那样,尽管许多综合企业财团衰落了(在20世纪60和70年代由国家大力支持的时期,他们不被允许存在),但那些衰落的是早已非常虚弱和被严重地过度扩张的集团;相比之下,在五个最大集团中的四个中,他们的集团组成公司的数量实际上增加了。因此,Kim 和 D. Chang 提到,“很难得出公司重组的方法成功地减少了最大的综合企

业财团对韩国经济的影响的结论,这仍然是公司部门重组的较公开的议程之一”(2002,32)。

D. Chang 认为改革失败的一个原因是他们把综合企业财团当作个体公司的集合来对待,但事实上他们是作为网络单位来对抗金融危机的。重复一下他 1998 年对 1989 年的所有权关系的块状模型的分析,发现综合企业财团内部的等级组织纽带依然很牢固。为了保持他们对自己的综合企业财团的控制,家族没有把他们的投资调整到更有利可图的地方,但是早期巢套等级制度被大多数成功的集团所完善,用于增加来自相对较小控制者的力量。综合企业财团越成功,他们越这样做。Chang 称这为“网络生存策略”。

在一个较长时期内,日本经济都承受很大压力。始于 20 世纪 80 年代末的惊人增长止于 1991 年,使大多数评论家称 20 世纪 80 年代是个“泡沫”。日本接着就进入了持续到现在的经济衰退期。Lincoln 和 Gerlach 进行了一个对日本最大的 259 家公司的块状模型分析,他们没有对财团成员关系作任何前提假设,想看看通常被认为是财阀集团的数据的再生产能否被复制。在大多数曾经尝试过的这样的分析中,四种类型的公司内部纽带,即贷款、贸易、控股及董事派遣,值得考虑。企业刊物通常声称,在 20 世纪 90 年代的经济危机中,日本公司为了走向一个更加有效率的市场经济,甩掉了财团纽带和责任的沉重包袱。但是 Lincoln 和 Gerlach 的分析显示了一些非常不同的现象:事实上,在 20 世纪 80 年代的泡沫中,集团纽带已经在很大程度上松散了。在 20 世纪 90 年代,二战后新出现的三个集团(Sanwa, DKB 和 Fuyo)没有重新获得他们早期所拥有的团结,而是表现出一些衰退。某些程度上,我们能够看到这三个集团结合生成一个新的集团,所以将会出现四个主要的内部市场集团(Lincoln 和 Gerlach 2002, 6-20)。但是有着深厚财阀根源的较老的集团,如三井物

产(Mitsui)、三菱商社(Mitsubishi)和住友商社(Sumitomo),在危机时期明显被增强了。Lincoln 和 Gerlach 认为他们所谓的“反周期的变迁”是指网络形式的扩展和企业条件的契约。在一个繁荣时期,因为水涨船高,集团公司之间彼此提供的相互支持相对而言显得不那么重要。而在危机中,集团能够想方设法利用这些关键的相互支持使这些公司找回集团认同(Lincoln 和 Gerlach 2002, 第 3 章)。

看起来韩国和日本似乎没有什么事件发生,最有适应力的集团是那些有着强烈集团认同感的最老的集团。最老的韩国集团里,三星、LG 看起来特别稳定。在印度,有着 19 世纪渊源的塔塔集团里尽管有一些较新的企业已破产,但自身却几乎没有破产的迹象。情感和认同的纽带浸透着这样的集团,使得他们获得了较低的交易成本,也在组成集团的各公司之间形成了有助于集团兴旺发展的非经济的动力。由于这个原因,我们可以想象,经济危机中,新近出现集团的国家——像苏联和东欧这样的前社会主义国家——与那些集团和他们的家族以及参与者有着悠久历史和传统可以依赖的国家相比可能更乐意看到集团解散。〔447〕

因此,市场制度的出现将会使企业集团的存在在不久的将来成为不必要的观点,必将受到面对危机时的适应能力的考验以及政府的攻击。这并不是说集团可能永远不会过时或消失。然而,我们需要更清楚地理解这一点的是一种关于在资本中居于个体和更大的经济结构之间的制度起源的更好更完善的理论观点。如果企业集团已经从中介和他们的经济附加值中获得利润,看起来他们将抗拒尝试建立新的可能削减他们功能的中介制度,而这种抵抗可能获得成功。

代替集团活动的新的制度性中介并不能从自由市场的相互作用中奇迹般地产生,而是产生于一个特定的政治背景下。他们必须由那些有能力

转移资源的制度性企业家来建立。在企业集团已占主流的国家里,能够供这样的企业家在集团之外操作的金融和政治空间明显很小。没有来自外部的强大的压力——全球范围的活动者,像国际货币基金组织,当地活动者能够从何种部门获得何种资源以弥补他们的失败就变得非常不明确了。为了使支持者相信,这将对资源的很好的利用,企业家可能需要证明新的制度将更加有利可图,也要对大部分人证明这将提高经济和社会产出。这样的证明更可能在一个政治活动场所产生,包括新的可能被严格地测试的法律(参见 Chung 2000,第5章,中国台湾的例子)。人们可以接受的结果是尽可能保存企业集团已有的重要功能。因此,对任何国家关于企业集团前景的预测应该取决于经济中主要财产保管人之间政治力量的平衡,不仅仅包括企业也包括消费者、劳动者以及国家官僚。所有部门的策略行动者将依赖经济资源,也依赖社会网络和大量认同和感情的储备,来申明自己的权利。由于在许多社会科学难题中,更好地理解组织形式的未来,取决于我们开发一种更加整合的社会科学的能力,这种更加整合的社会科学既不是仅仅关注于行动的政治和经济方面,也不仅是行动的社会方面,而还要关注于这些因素在实际行动者和制度中如何交互影响的。

## 注释

\* 由于对早期初稿提供了非常有用的建议,我要对 Neil Smelser, Richard Swedberg, Chi-nien Chung, Giovanni Dosi, Neil Fligstein, Gary Hamilton, Harry Makler, Daniel Maman, Kiyotomi Tsutsui, Valery Yakubovich 和 Harrison White 致以谢意。

①现在的这一章补充了而不是替换了我 1994 年的《手册》里的“企业集团”一章,所以读者可能也想了解早期的版本。在第一版出版时,这个主题很少被讨论。但是,自这一主题凸现之后,讨论便开始了。这里,我尝试

着对最近不断出现的著作进行一些梳理。

②对 Coase 的观点和他们如何与企业集团相关联的更深入的探讨,参见 Granovetter 1995a。

③“子公司”是一个大部分的股票为另一个“父”公司所拥有的公司。

④这种隐匿的历史、缘起和范围在 Granovetter 1995a, 97-100 页里讨论了。

⑤译者注:Ad hoc 一词来源于拉丁语,是“特别地,专门地为某一即将发生的特定目标、事件或局势而不为其他的”的意思,也有组织、特定、特设、对等等含义。

⑥但是,参见 Penrose 关于一个单独的企业获得的公司的“联合”、聚集以及松散的整合在一个控股公司里的讨论([1959] 1995, 186-89)。这种形式在切合她的一般性讨论上是有困难的,她在名为“异常友善的行为”一节里讨论了这一点。她认识到,这类公司可能长久存在,甚至能够盈利和占支配地位。她说这样一个企业的活动“比起‘工业主义者’的那些活动,更接近‘金融家’的活动,并且为清楚地定义工业公司制造了特殊困难”(189)。

⑦相同的这 6 点在 Granovetter 1994, 461-70 中有非常详细的讨论。

⑧从 La Porta 等的数据中,无法决定何种均衡在家族统治的公司与企业集团之间形成,但是,很明显,这种均衡在许多国家大量存在或者占支配地位。

⑨见 Granovetter 1994, 464-66 页和 470 页中的相关内容。

⑩注意, Hollingsworth 和 Boyer (1997) 以及 Hall 和 Soskice (2001) 使这些内容编入一个介绍性的目录里,在其中,许多其他作者随后在他们提出的一般性框架内进行了特殊的分析。

⑪更加详细的关于印度集团公司优势的解释,参见 Khanna 和 Palepu 2000 年的相关文章。

⑫不对称被用作统治集团的管理措施,这在社会人类关系学中具有典型性。在此个案中,发行普通股票的公司或集团被高估了,他们将股权关系给予他人却没有收到回报,因为股权关系反映了所有权与可能的控股权。

为了简化说明,我参考了 Chang 的“集团”分析。因为他用角色等同的规则系统来减少数据,以此代替“角色设定”。见 Chang 1999, 115n, 具体的论述见 Wasserman 和

Faust 1994, 第10-12章。

⑬关于“Marwari”的复杂分类的讨论见 Timberg 1987。

⑭更加详细的关于 Tata 家族的信息能在 Khanna, Palepu 和 Wu 1998 年的文章中找到。

⑮但是参见 Taira 和 Wada, 1987, 285-88 页的线索。

⑯这句妙语出自他的,《浅谈货币改革》(*Tract on Monetary Reform*) (1924), 第3章。他强调“长期(最后)是对现实错误的指引”, 长远看来, 我们都将灭亡。经济学家分配给他们自己一项十分轻松且毫无用处的任务, 如果处于暴风雨时节, 他们只能告诉我们风暴过后海洋会再次恢复平静。

(王贤峰 马岚 初译 李华俊 李渊 译校)

## 参考文献

- Amsden, Alice, and Takashi Hikino. 1994. "Project Execution Capability, Organizational Know-how and Corporate Growth in Late Industrialization." *Industrial and Corporate Change* 3(1): 111-47.
- Antunes, Jose. 1994. *Liability of Corporate Groups: Autonomy and Control in Parent-Subsidiary Relationships in U.S., German, and EU Law—an International and Comparative Perspective*. Boston: Kluwer Law and Taxation Publishers.
- Bethel, Jennifer, and Julia Liebeskind. 1998. "Diversification and the Legal Organization of the Firm." *Organization Science* 9(1): 49-67.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1991. "Institutionalized Patrimonialism in Korean Business." Pp. 113-33 in *Business Institutions*, vol. 12 of *Comparative Social Research*, ed. Craig Calhoun. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Biggart, Nicole Woolsey, and Mauro Guillén. 1999. "Developing Difference: Social Organization and the Rise of the Auto Industries of South Korea, Taiwan, Spain, and Argentina." *American Sociological Review* 64:722-47.
- Blair, Margaret M. 2001. "Corporate Governance." Pp. 2797-2803 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Burt, Ronald. 1992. *Structural Holes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Camp, Roderic A. 1989. *Entrepreneurs and Politics in Twentieth-Century Mexico*. Oxford: Oxford University Press.
- Chang, Dukjin. 1999. "Privately Owned Social Structures: Institutionalization-Network Contingency in the Korean Chaebol." Ph.D. diss., Department of Sociology, University of Chicago.
- . 2000. "Financial Crisis and Network Response: Changes in the Ownership Structure of the Korean Chaebol since 1997." Working Paper, Ewha Women's University, Seoul, Korea.
- Chang, Sea-Jin. 2003. *The Rise and Fall of Chaebols: Financial Crisis and Transformation of Korean Business Groups*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chung, Chi-nien. 2000. "Markets, Culture, and Institutions: The Formation and Transformation of Business Groups in Taiwan, 1960s-1990s." Ph.D. diss., Department of Sociology, Stanford University.
- . 2001. "Markets, Culture, and Institutions: The Emergence of Large Business Groups in Taiwan, 1950s-1970s." *Journal of Management Studies* 38: 719-45.
- . 2004. "Institutional Transition and Cultural Inheritance: Network Ownership and Corporate Control of Business Groups in Taiwan, 1970s-1990s." *International Sociology* 19:25-50.
- Coase, Ronald. 1937. "The Nature of the Firm." *Economica*, n.s. 4:386-405.
- Collin, Sven-Olof. 1998. "Why Are These Islands of Conscious Power Found in the Ocean of Ownership? Institutional and Governance Hypotheses Explaining the Existence of Business Groups in Sweden." *Journal of Management Studies* 35:719-46.
- Cumings, Bruce. 1997. *Korea's Place in the Sun: A Modern History*. New York: W. W. Norton.
- Darlin, Damon. 1992. "South Korea Contract Award Spotlights Marriage of the Nation's Political and Business Families." *Wall Street Journal*, Eastern Edition, August 21, A4.
- Davis, Gerald, and T. Thompson. 1994. "A Social Movement Perspective on Corporate Control." *Administrative Science Quarterly* 39:141-73.
- DiMaggio, Paul, and Walter W. Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147-60.
- Dine, Janet. 2000. *The Governance of Corporate Groups*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ellis, Eric. 2002. "Tata Steels Itself for Change." *Fortune*, April 29.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy*. Princeton: Princeton University Press.
- Feenstra, Robert, and Gary Hamilton. Forthcoming. *Emergent Economies, Divergent Paths: Organization and Transformation in the Economies of South Korea and Taiwan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Freeland, Robert. 2001. *The Struggle for Control of the Modern Corporation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Fukuyama, Francis. 1992. *The End of History and the Last Man*. New York: Free Press.
- Garrido, Celso. 1994. "National Private Groups in Mexico, 1987-1993." *CEPAL Review* 53 (August): 159-75.



- Gerlach, Michael. 1992. *The Alliance Structure of Japanese Business*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ghemawat, Pankaj, and Tarun Khanna. 1998. "The Nature of Diversified Business Groups: A Research Design and Two Case Studies." *Journal of Industrial Economics* 46(1): 35-61.
- Goldstein, Andrea, and Ben Ross Schneider. Forthcoming. "Big Business in Brazil: States and Markets in the Corporate Reorganization of the 1990s." In *Brazil and South Korea: Economic Crisis and Restructuring*, ed. E. Amann and H. J. Chang. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Gould, Stephen, and Richard Lewontin. 1979. "The Spandrels of San Marco and the Panglossian Paradigm: A Critique of the Adaptationist Programme." *Proceedings of the Royal Society of London* B205: 581-98.
- Granovetter, Mark. 1994. "Business Groups." Pp. 453-74 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation. Princeton: Princeton University Press.
- . 1995a. "Coase Revisited: Business Groups in the Modern Economy." *Industrial and Corporate Change* 4(1): 93-130.
- . 1995b. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs." Pp. 128-65 in *The Economic Sociology of Immigration: Essays in Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, ed. Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation.
- . 2002. "A Theoretical Agenda for Economic Sociology." Pp. 35-59 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro F. Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Griffin, John. 1997. "The Politics of Ownership and the Transformation of Corporate Governance in Germany, 1973-1995." Ph.D. diss., Department of Political Science, Massachusetts Institute of Technology.
- Guillén, Mauro. 2001. *The Limits of Convergence: Globalization and Organizational Change in Argentina, South Korea, and Spain*. Princeton: Princeton University Press.
- Hall, Peter, and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hannan, Michael, and John Freeman. 1989. *Organizational Ecology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Herrigel, Gary. 1996. *Industrial Constructions: The Sources of German Industrial Power*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1999. "Governance of Small and Medium Sized Firms Manufacturing in Germany." *Entreprises et histoire* 21 (June): 59-69.
- Hirschmeier, Johannes, and Tsunehiko Yui. 1981. *The Development of Japanese Business: 1600-1980*. 2d ed. London: George Allen and Unwin.
- Hollingsworth, J. R., and Robert Boyer. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Johnson, Juliet. 2000. *A Fistful of Rubles*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Jones, Leroy P., and Il Sakong. 1980. *Government, Business, and Entrepreneurship in Economic Development: The Korean Case*. Cambridge: Harvard University Press.
- Keister, Lisa. 2000. *Chinese Business Groups: The Structure and Impact of Interfirm Relations during Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.
- Khanna, Tarun, and Krishna Palepu. 1999a. "Policy Shocks, Market Intermediaries, and Corporate Strategy: The Evolution of Business Groups in Chile and India." *Journal of Economics and Management Strategy* 8(2): 271-310.
- . 1999b. "The Right Way to Restructure Conglomerates in Emerging Markets." *Harvard Business Review*, July-August, 125-34.
- . 2000. "Is Group Affiliation Profitable in Emerging Markets? An Analysis of Diversified Indian Business Groups." *Journal of Finance* 54:867-91.
- Khanna, Tarun, Krishna Palepu, and Danielle Wu. 1998. "House of Tata, 1995: The Next Generation (A)." Harvard Business School Case 9-798-037.
- Khanna, Tarun, and Jan Rivkin. 2000. "Ties That Bind Business Groups: Evidence from an Emerging Economy." Working paper, Harvard Business School.
- . 2001. "Estimating the Performance Effects of Business Groups in Emerging Markets." *Strategic Management Journal* 22:45-74.
- Kilman, Scott, Christina Brinkley, and William Bulkeley. 2002. "An Empire on the Brink: If Pritzker Family's Infighting Breaks Up Its Conglomerate, Proceeds Would Be Immense." *Wall Street Journal*, December 12.
- Kim, Eun Mee. 1997. *Big Business, Strong State: Collusion and Conflict in South Korean Development, 1960-1990*. Albany: State University of New York Press.
- Kim, Eun Mee, and Dukjin Chang. 2002. "State-Business Relations: Managing Corporate Sector Restructuring." Working paper, Ewha Women's University, Seoul, Korea.
- Kirk, Don. 2001. "As Korean Heirs Feud, an Empire is Withering." *New York Times*, April 26.
- Kurgan-Van Hentenryk, Ginette. 1997. "Structure and Strategy of Belgian Business Groups (1920-1990)." Pp. 88-106 in *Beyond the Firm: Business Groups in International and Historical Perspective*, ed. Takao Shiba and Masahiro Shimotani. Oxford: Oxford University Press.
- La Porta, Rafael, Florencio Lopez-de-Silanes, and Andrei Shleifer. 1999. "Corporate Ownership around the World." *Journal of Finance* 54:471-16.
- Lamoreaux, Naomi. 1986. "Banks, Kinship, and Economic Development: The New England Case." *Journal of Economic History* 46:647-67.
- . 1994. *Insider Lending: Banks, Personal Connec-*

- tions, and Economic Development in Industrial New England. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leff, Nathaniel. 1978. "Industrial Organization and Entrepreneurship in the Developing Countries: The Economic Groups." *Economic Development and Cultural Change* 26:661-75.
- Lincoln, James, and Michael Gerlach. 2002. *Japan's Network Economy: Structure, Persistence, and Change*. Draft manuscript. Forthcoming, 2004, Cambridge University Press.
- Lindgren, Hakan. 2002. "Succession Strategies in a Large Family Business Group: The Case of the Swedish Wallenberg Family." Paper prepared for the Sixth European Business History Association Annual Congress, Helsinki.
- Locke, Richard. 1995. *Remaking the Italian Economy*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Lowe, R. A., C. S. Boerner, and D. J. Teece. 2001. "Diversification and Economies of Scale." Pp. 3797-3801 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Makler, Harry M. 2000. "Bank Transformation and Privatization in Brazil." *Quarterly Review of Economics and Finance* 40:45-69.
- . 2001. "Financial Institutions in Economic Development." Pp. 5661-65 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Makler, Harry M., and Walter Ness. 2002. "How Financial Intermediation Challenges National Sovereignty in Emerging Markets." *Quarterly Review of Economics and Finance* 183:1-25.
- Maman, Daniel. 2002. "The Emergence of Business Groups: Israel and South Korea Compared." *Organization Studies* 23:737-58.
- . 2003. "The Interplay between Global and Local: The New Israeli Corporate Law." Department of Sociology, Hebrew University.
- Marris, Peter, and Anthony Somerset. 1971. *The African Businessman: A Study of Entrepreneurship and Development in Kenya*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Penrose, Edith. [1959] 1995. *The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford: Oxford University Press.
- Posner, Richard. 1998. *Economic Analysis of Law*. 5th ed. New York: Aspen Law and Business.
- Powell, Walter W., and Paul DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Prechel, Harland. 2000. *Big Business and the State*. Albany, N.Y.: SUNY Press.
- Robison, Richard. 1986. *Indonesia: The Rise of Capital*. Sydney: Allen and Unwin.
- Roe, Mark. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton: Princeton University Press.
- Ruef, Martin. 2000. "The Emergence of Organizational Forms: A Community Ecology Approach." *American Journal of Sociology* 106:658-714.
- Sanders, Elizabeth. 1986. "Industrial Concentration, Sectional Competition, and Antitrust Politics in America: 1880-1980." Pp. 142-213 in vol. 1 of *Studies in American Political Development*, ed. Karen Oren and Stephen Skowronek. New Haven: Yale University Press.
- Saxenian, AnnaLee. 1994. *Regional Advantage*. Cambridge: Harvard University Press.
- Scott, W. Richard. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Stark, David. 2001. "Ambiguous Assets for Uncertain Environments." Pp. 69-104 in *The Twenty-First Century Firm*, ed. Paul DiMaggio. Princeton: Princeton University Press.
- Strachan, Harry. 1976. *Family and Other Business Groups in Economic Development: The Case of Nicaragua*. New York: Praeger.
- Taira, Koji, and T. Wada. 1987. "Business-Government Relations in Modern Japan: A Todai-Yakkai-Zaikai Complex?" Pp. 264-97 in *Intercorporate Relations: The Structural Analysis of Business*, ed. Mark Mizuchi and Michael Schwartz. Cambridge: Cambridge University Press.
- Takeda, Haruhito. 1999. "Corporate Governance of Zaibatsu during the Interwar Period." *Entreprises et histoire* 21 (June): 90-99.
- Teece, David, Richard Rumelt, Giovanni Dosi, and Sidney Winter. 1994. "Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence." *Journal of Economic Behavior and Organization* 23:1-30.
- Teubner, Gunther. 1990. "Unitas Multiplex: Corporate Governance in Group Enterprises." Pp. 67-104 in *Regulating Corporate Groups in Europe*, ed. David Sugarman and Gunther Teubner. Baden-Baden: Nomos.
- Timberg, Thomas. 1978. *The Marwaris: From Traders to Industrialists*. New Delhi: Vikas.
- Vogel, Ezra. 1979. *Japan as Number One: Lessons for America*. Cambridge: Harvard University Press.
- Weber, Joseph, and Lorraine Woellert. 2001. "An Empire Trembles: Can a New Generation of Pritzkers Halt the Slide in the Family's Fortunes?" *Business Week*, September 10, 92-96.
- White, Harrison C. 1992. *Identity and Control: A Structural Theory of Social Action*. Princeton: Princeton University Press.
- Whitley, Richard. 1999. *Divergent Capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*. Oxford: Oxford University Press.
- Williamson, Oliver. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- Zeitlin, Maurice, and Richard Ratcliff. 1988. *Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile*. Princeton: Princeton University Press.

## 第 20 章 企业家特性\*

霍华德·E. 奥尔德里奇  
(Howard E. Aldrich)

为理解创建新型组织所需要的条件以及哪一种社会场所最可能孕育出这些组织的创立者，社会学家已经作出了巨大的贡献。从韦伯(1930)对于企业家有贡献的倡导禁欲的新教分析开始，关于新教对创业研究的分析，社会学家在文化和社会层面上对企业家现象(entrepreneurial phenomena)作出了一番解释。在过去的几十年中，随着企业家研究作为一个单独的学术领域出现，相关的社会学研究变得更为丰富起来。今天，无论是微观上私营企业家个人网络关系研究，还是宏观上一个社会是如何从社会主义转变到资本主义等问题，社会学家都在多个层面上进行了探讨。〔451〕

在最近的理论和研究中，社会学对企业家研究的关注主要涉及至少以下的三个方面：

第一，企业家既能够挑战现存的社会秩序，又能再造新的社会秩序。Stinchcombe (1965)认为人们创建了具有文化嵌入性和历史特殊性的组织，而这些组织能够反映一个特定历史时期的社会状况。因此，在一个收入、财富、政治权利和其他有价值资源的分配上趋向不平等的社会中，我们也许会看到随着新经济组织的创立，这些不平等将得以再生。<sup>①</sup>

第二，企业家肯定了现存组织群体的“再生产”(reproduction)，并为新组织群体的产生打下基础。组织生态学家主要关注已有组织群体的动力机制，注意到大多数组织的创立都只是探索性地试图再造已有的组织形式。这些尝

试包含着对组织状况逐步的而不是新奇的完善(Carroll 和 Hannan 2000)。相比之下，进化论者关注于新的组织群体的产生，并分析在哪些条件下新型组织会为其自身在社会结构中开凿(carve out)出应有的位置(Aldrich 和 Fiol 1994)。一个新的企业是沿袭已有的形式还是能够开创新的领域，这取决于组织创建者各种不同的观点和能力，还取决于其创新时所处的社会政治背景。

第三，企业家在社会中通过塑造组织创立者自身和企业雇员的生命机遇，影响社会分层和社会不平等的现状。组织的创建和解体以及由此产生的就业与失业问题，这一切产生了一系列纷繁复杂的雇佣问题。比如，在1992-1996年间，由于企业的创立、解体、合并和购买，美国有4800万人次得到或失去了工作。在净新增的1120万份工作中，70%是由新的企业组织所提供的(Birch 1997)。这种情况在其他工业国家也比较类似，比如在日本，从1996-1999年有将近4000万人次得到或失去了工作(Kodera 2002)。在任何特定时期，我们观察到众多新创立的企业中只有一小部分存活下来。由于难以对企业人员的调整 and 动乱程度进行评估，社会科学家往往看不到现代资本主义社会表面下组织的混乱。

当然不仅仅社会学家对企业家和创业研究领域感兴趣。从Schumpeter研究开始，经济学家就对该领域提出自己的分析了，同时心理学家、历史学家、人类学家、政治科学家都对这一领域感

兴趣。比如,政治科学家已使用“企业家”称谓作为一个专有名词,意指那些改变政治意向和趋势的人(Schneider和Teske 1992)。那些研究移民对新社会经济适应情况的人类学家,认为“企业家行为”是移民对机遇受阻的反应(Wong 1998)。不同学科的学者们已使用企业家的概念和解释原则,建立起各个学科研究的不同范式。

## 本章结构

本人首先回顾企业家研究这一学术领域的发展,关注这个研究领域的多学科构成性以及致力于学术合法性的努力。<sup>②</sup>然后我将沿着Joseph A. Schumpeter的经典研究路线,考察当学者们使用“企业家”这个专有名词时,他们到底想说明什么。我注意到至少有四种不同的视角出现在对“企业家”(entrepreneur)和“企业家精神”(entrepreneurship)这两个词定义的争论中。<sup>③</sup>在诸多定义中,我发现最有解释力的一种是把企业家看做是创立新的组织,因此,我会把那些创立各种组织形式的人们称作企业家。基于这种定义,我选择了若干议题进行讨论。[452]

本人将回顾那些关注企业创建的过程和将“企业家”和“企业”作为分析单位的研究。我将评论那些涉及新生企业家、社会网络 and 机会、创业团队以及创业开始时需要的资金等方面的研究。然后我将转向群体分析的层面,首先关注组织生态学的贡献,其次再关注关于新企业成长的研究和理论思考。最后我以可能在将来会引起我们兴趣的一些话题作为结束。对于其他的评论和关于这些争议问题的信息,读者应当查阅若干最新的研究文章、论文选集和编辑丛书(Sexton和Landstrom 2000; Shane 2002; Swedberg 2000b; Thornton 1999)。<sup>④</sup>

## 作为一个学术领域的企业家研究的发展过程

富有热情的倡导者在20世纪70年代早期就开拓了一个新的领域——企业家研究。从那以后,这个领域吸引了各学科的研究人员和应用取向学术机构,并在后来的讨论中产生出许多有活力的思想,但也在一些学科内提出了该研究领域学术合法性的问题。<sup>⑤</sup>考察以往所有已出版的文献和书刊,除了那些受组织理论系统训练过的并兼任大学商学院管理和决策系教职的那些社会学家之外,大多数社会学家只在这个学科的发展中扮演较次要的角色。尽管如此,今天企业家研究领域的学者们使用着当初社会学家提出的许多概念,引领着该研究在社会学中的发展。

### 简要的回顾

正如Abbott(1993, 187-88)所指出的那样,要理解一门学科,就要求我们应该站在“历史和学科”的位置上。正如Cooper(2003)所说的那样,作为一个研究领域,企业家研究要被接受还面临诸多的障碍。在第二次世界大战之后“企业社会学”逐渐被列入商学院开设的应用性学科教学中(Abbott 1993),企业家研究领域的情况也是如此。在商学院内部,企业家研究始于对小企业研究的应用取向领域。虽然哈佛商学院和纽约大学分别在1947和1953年开设了几门关于企业家研究的课程,但是这些课程主要关注小企业的管理而不是企业家理论。在1970年Purdue大学举行了一次关于企业家研究的会议,似乎引起了企业家研究的学者们在集体行动层面上进行研究的兴趣。这次会议后,一个研究小组开始游说管理学院并且成功地组建了一支企业家研究兴趣小组。然而,直到1987年,这个研究小组才作为科学院的一个部门而取得完全地位。20世纪



70年代召开的几次会议都试图建立企业家研究学者的专业协会,<sup>⑥</sup>但是遗憾的是大多数尝试都没有成功,部分原因在于大多数研究者更愿意参与自身学科建设而不是企业家研究学科领域的研究。

学术出版机构的短缺是阻碍企业家研究的另一个主要障碍。直到80年代才出现了有关企业家研究的主要杂志——1949年哈佛大学出版了一本叫做《企业家历史研究》的有发展潜力的杂志,之后改名为《经济史研究》。当时几乎没有哪个学科对企业家研究感兴趣,没有有影响力的刊物关注这一研究主题,也几乎没有来自有国际声望的大学学者参与到这一领域的研究中。而当时所研究的问题通常缺乏理论基础,研究设计也存在不足。早期的出版物主要由一些案例分析和问题分析构成。正如Swedberg(2000a)指出的那样,具有一定学科基础的学者,特别是经济学家,常常就企业家的话题写些文章,或者介绍关于企业家含义研究的新结论,但是他们并没有认同企业家这一研究领域。

在获取更多学术合法性的后续努力中,许多专业协会和大学创办了企业家研究的专业刊物。创办于1975年的《美国小企业杂志》在1988年改名为《企业家研究理论与实践》。在1985年,Ian MacMillan创办了《企业资本风险研究》。这本刊物一直是企业家研究刊物中最有声誉的一本商业投机刊物。另外四个专业刊物均创办于1988年。它们是《家族企业评论》、《小企业经济》、《小企业战略》和《企业家精神及地区发展》。另外,金融领域的企业家研究者和商业出版机构经过共同努力,已经创办了一些具有金融学背景的研究刊物,例如《投机资本》。〔453〕

作为学术领域的企业家研究,其另一重要的制度化发展便是企业家研究大会的召开。Babson学院从1981年开始每年都要召开企业家研究会议。从那以后,这个会议已成为商学院研究者进

行企业家研究的学术中心。然而,具有明显企业家研究学科背景的学者们鲜有出席,而社会学家们也参与甚少。制定这一日益显现领域的学术规则的另一尝试是人文学科讨论联合会组织出版的一批关于企业家的手册和读物,一小群大学在职教授在1980年第一次发起了这种努力。到了2002年,各个编辑团队已出版了六卷论文集(比如Sexton, Kent 和 Vesper 1982; Sexton 和 Smilor 1986)。

### 该领域的研究现状

正如关于企业家研究会议和刊物数量的增长所表明的那样,人们自20世纪80年代以来对企业家研究的学术兴趣越来越强。Birch在其研究(1979)中认为这其中的部分原因在于政治利益的刺激。而他的研究涉及新成立的小公司在提供就业进程中所扮演角色的问题,随后学者们对Birch的观点展开讨论(Davis, Haltiwanger 和 Schuh 1996; Harrison 1994)。Birch的研究引起了全世界政治家的注意,并就此问题他与北美、欧洲和亚洲的一些总统和政府主要官员进行过交流。<sup>⑦</sup>在整个20世纪90年代,经济的繁荣,股票市场爆炸性的增长,网络技术的高度普及等现象增强了大众及学术界对企业家研究的兴趣。在第一个表内,我列举了部分该领域现代大众及学术界的相关数据。

在20世纪90年代对出版者而言面向从业者的书籍和期刊成为一个获利源泉。虽然许多这些刊物没能在2000年4月股市震荡中继续经营下去,但是2002年8月仍然有17份企业家方向研究期刊在出版,我在亚马逊网站上发现有超过7000本书籍以“企业家”作为关键词,有49本书标题中含有“企业家”一词。曾经有一段时间,企业家在美国享有受人崇拜的地位,例如Bill Gates, Larry Ellison 和 Steve Jobs。这些著名的

表1 2002年企业家研究制度化指标

在公众领域内	
针对从业者的期刊	17
在 Amazon.com 上, 将“企业家研究”作为关键词的书籍	7,120
在标题中有“企业家”一词的书籍	49
在学术领域内	
北美企业家研究中心	93
开设企业家研究或小企业研究主修课程的学院	223
关于“企业家研究”受资助的教师	271
1998 - 1999 年间教授受资助的平均金额	2,160,000 美元
面向专业学者出版的企业家研究刊物	48
每年出版发表的研究评论	3
国会图书馆中有关“企业家”“企业家精神”的各种语言的书籍	1,853

企业家成为流行杂志和报纸的封面人物。在欧洲亦是如此, 比如, 瑞典报纸 *Aftonbladet* 的封面故事就特写了穿着黑衣的 Jonas Birgersson [amfab 网站公司的 Twenty-something 创始人, 可与 Bill Gates 和 Bill Clinton 比肩 (Rönn 2000)]。但是企业家的光辉形象在 2002 年夏天后由于会计假账和金融造假而稍有黯淡, 杂志上也开始有大量抱怨那些自大傲慢的创业者或 CEO 的文章了 (Walker 2002)。〔454〕

表1已经表明了投入到这一学术领域的巨大热情和兴趣。专门从事企业家研究的研究中心在 2002 年增加到 93 个。这其中许多是由企业家家族资助建立的。企业家研究领域受资助的教职在 90 年代迅速增长, 以至于许多职位只是个摆设。其他一些职位因从其他领域招募了一批学者而运作起来。<sup>⑧</sup>创业领域研究者们现在能在诸多的出版物市场中进行选择, 包括 48 种英文杂志和一些年度评论丛书。商业和学术的出版机构已经着手编著关于企业家主题的丛书, 例如斯坦福大学出版社 (Schoonhoven 和 Romanelli 2001)。许多基金会

对企业家研究领域里的大学教职进行资助, 比如 Coleman 基金会和 Ewing Marion Kauffmann 基金会等。

相对而言, 几乎没有社会学家投身到这门学科研究的发展之中。不同学科对该领域兴趣的其中一项指标, 能够通过“企业家”这一词在相应杂志文章中出现频次的多少来进行测量。通过使用 JSTOR 数据库, 我发现在 1980 - 2002 年间 46 种商业杂志中有 1055 篇文章至少有一次使用了专有名词“企业家”一词。<sup>⑨</sup>而在 JSTOR 中的 13 种著名社会学杂志中, 也有 168 篇文章使用了这个词。在三份高级刊物——《美国社会学评论》、《美国社会学杂志》和《社会力量》中, 有 96 篇提及“企业家”一词, 但是进一步观察后发现, 其中只有 27% 的文章真正涉及企业创新等现象。

作为一个学术领域, 尽管在博士阶段其研究地位并非如此牢固, 但是企业家研究在美国大多数商学院的本科和 MBA 阶段的课程中有着牢固的地位。只有两所商学院专门设有企业家研究的博士课程, 但是仍有几十所商学院允许学生专门

研究该领域。然而,考虑到教职以及晋升问题,委员会依例降低了企业家研究的文章在学科领军刊物上的等级水平。附属的或兼职的教学人员讲授了企业家研究的课程。在社会学学科内,许多对组织和管理感兴趣的学者已转到了商学院,而不是社会学系。他们中许多人基本上是从生态学或制度主义的视角,而不是从传统的企业家理论视角来研究新企业的产生与创造。

## Schumpeter、社会学以及“企业家”术语的使用

对学者们如何使用“企业家”术语进行考察,就会发现他们各自的理论假设和概念偏好。我首先介绍一位有社会学抱负的学者所作的最早相关综述:Joseph Schumpeter (1883-1950)。虽然普遍认为他是经济学家,但他也被当作是社会理论家 (Schumpeter 1942)。Schumpeter 关于企业家研究的主要观点体现在两个方面。第一处是在他关于经济发展著作里的第2章 (Schumpeter 1912),第二处是在他1928年经济学手册的一章 (Schumpeter 2003)。在那本分析经济发展的著作中关于企业家的那一章早已为人们所熟知;但是可能由于没有出版英文版,因此他的全面发展观点就不为人所知。Swedberg (2000a) 在他对 Schumpeter 贡献的概述中提及过这本书,而 Becker 和 Knudsen (2003) 已经将这本书译成英文并且对其做了评论。以后出现的关于企业家研究的著作都从 Schumpeter 的著作中借鉴了不少的东西,但是该领域仍然忽视了他提出的许多东西。在此我阐述几个要点:

第一,在他的理论著作里关于企业家研究的那一章的第一版中, Schumpeter (1912) 提出了一个相当宏大的企业家概念并对其活动做出界定。他断定有些人有能力成为企业家,而另一些

人则不能。他几乎把领导者的超能力都归因于企业家个人的先天因素。相反,在经济学手册的相关章节中,他把注意力更多的转向了企业家的职能,而不再是履行职能的个人。在1912年,他已经断定,企业家从事于已有物质和力量“新的组合”的创造工作中,但是在手册中他关注企业家采取的行动,而非他们的个人特征。正如 Becker 和 Knudsen (2003) 指出的那样,这种去个性的概念化使得企业家成为一种更有可能发生的行动。企业家研究的学者们在1980年也发现了这个问题 (Gartner 1988)。[455]

第二, Schumpeter 认为企业家必须要置于其所处的社会历史背景条件下去认识。Swedberg 指出,按照 Schumpeter 的观点,“没有人永远都是企业家,只有当他在进行创新活动时才是” (Swedberg 2000, 18)。Schumpeter 也指向了几种不同类型的企业家行为,包括引进新的商品和生产工艺、开发新的市场、获得原材料的新来源等。这些去个性化的观点认为,人们在特殊历史时期的集体性行动才是关键性的,而并非那些特殊个人的行动。

第三, Becker 和 Knudsen (2003) 认为 Schumpeter 在他的手册中抛出达尔文的物竞天择观点是欠考虑的。不很明显的是物竞天择思想与他那个时期流行的经济发展阶段理论是相抵触的,特别与历史学家对经济发展的解释相抵触。他强调竞争性的斗争和经济组织核心特征基本保持不变,即使经济总是不断发生波动。但是不幸的是,虽然他在1940年代更多的转向了社会学的思考,但在他的出版物中却从来没有提到过这些思想。如果他已经成为了完全意义上的进化理论家,那我们只能推测企业家研究的未来可能是什么。在最近发现的一篇 Schumpeter 尚未发表的论文中,一些细节直接显示了这种可能性——他赞同性地评论了达尔文和孟德尔的著作 (Schumpeter 1932)。

表2 Schumpeter 的观点边缘化了吗? 1980-2002 年其著作被引用情况

JSTOR 涉及的所有商业刊物 (N=46)	
同时提到“Schumpeter”和“企业家”两词的文章数量	134
经济学刊物中的数量	97
其他学科刊物中的数量	37
JSTOR 涉及的前五名的管理学理论刊物	
直接提及“Schumpeter”和“企业家”的文章数量	37
其中关于“创业”、“新型企业”和“创建”的文章	9
其中关于“企业家管理”的文章	20
其他文章	8
JSTOR 涉及的前三名社会学刊物	
提及“Schumpeter”的文章数量	72
同时提到“Schumpeter”和“企业家”的文章数量	9
提到“创业”、“新型企业”和“创建”的文章	2

### Schumpeter 的观点被排斥出主流了吗?

今天进行企业家研究的学者几乎不再提及 Schumpeter, 而用其观点进行新企业产生研究的学者更微乎其微。为了阐明在多大程度上作者在他们的著作中用到 Schumpeter 的观点, 我使用了 JSTOR 查了一下“Schumpeter”和“企业家”在不同类型的杂志中联合出现的频次, 表2 显示了结果。

第一, 从 1980 年到 2002 年, 46 份企业刊物的 134 篇文章同时提到了“Schumpeter”和“企业家”。总的看来, 有 1055 篇文章至少一次提到了“企业家”, 并且大多数出现在经济学的期刊里。

第二, 在五份最著名的组织学理论的刊物里, 有 274 篇文章提到了“企业家”, 但是其中只有 14% 的文章同时包括了这两个术语, 有超过一半的文章关注“企业家管理”, 要多于关注

“创立新经济实体”的文章。实际上只有 9 篇文章涉及新企业的创立。

第三, 在三大社会学刊物中, “Schumpeter”一词在不同领域的 72 篇文章中被提及, “企业家”这个词被提及 94 次。其中只有 10% 的文章同时包括“Schumpeter”和“企业家”。在这些文章中只有两篇关于新型企业。相比之下, 在同时期的同种刊物中, “马克斯·韦伯”与“企业家”两个词被同时提到 29 次, 虽然其中也只有两篇文章涉及新企业。

在关于企业家的刊物中, 不论是组织理论刊物中的作者, 还是社会学刊物中的作者都没有很多地引用过 Schumpeter 的著作。即使当“Schumpeter”在文章中与“企业家”被同时提到, 也更有可能是关于“企业家管理”的而不是关于“新企业”的。可能这是由于 Schumpeter 所提出的概念已演化为该领域中一种“理所当然”地理解了, 至少在社会学家和经济学家看来如此。例如, 在最近几



篇考察新企业产生动力的文章中，“Schumpeter”的名字从没被提到过，甚至当“创造性的毁灭”一语被用时也是如此（Louça 和 Mendonça 2002）。从另一个方面来说，在社会学家看来，也许这可能是由于 Schumpeter 对“企业家”修正后的概念太关注个人层面行动的缘故。〔456〕

关于“企业家”定义的争论

“企业家”和“企业家精神”仍是有争议的术语，特别是对那些定期在企业家研究领域期刊上发表文章的圈内人以外的人来说更是如此（Gartner 1985）。关于这两个术语含义的争论一度成为 20 世纪 70 年代学术会议以及期刊论文的一

个特点，当时正值该领域争取学术合法化的时候。部分争论反映了该领域正试图区分“企业家研究”与“小企业研究”。而小企业研究一直是人们研究企业创建的传统来源。正如 Gartner（2001）在他颇有见地的评论中所提到的那样，这种争论也反映了不同学科在分析单位与层次、时间构架、方法论以及理论视角上的差异。在 20 世纪 80 年代 Babson 商学院召开企业家研究会以及创办新的企业家研究刊物，那些通过概念性框架、分类法则和类型化方法对“企业家”进行定义的文章，就定期性地出现在刊物上了。

在这场争论中，四种不同的研究视角分别强调了各自的研究框架，如表 3 所示：

表 3 看待“企业家”的四种视角

解 释	存在的问题
高速增长及高度资本化	选择性偏见：增长是一种结果；高度资本化并不能保证高速增长，比如 Carland 等 1984。
创新同创新行为	选择性偏见：很难判断哪种行为是创新行为；没有区分企业家研究与一般企业管理研究之间的区别，比如 Schumpeter 1912；Kanter 1983。
机遇识别	把企业家研究转变成一个认知心理学的问题，比如 Shane 和 Venkataraman 2000。
新组织的创建	很难决定新的社会实体何时出现；关注新组织的范围、意图、交换及资源，比如 Katz 和 Gartner 1988。

第一，一些学者认为高度资本化和高速增长的企业才是企业家研究领域的焦点。他们区别了高速增长和高度资本化的企业与所谓日常的（lifestyle）传统企业。而正如所看的那样，日常的或传统的企业是由那些满足于低增长和低回报的人们所创立的（Carland 等 1984）。

第二，基于对 Schumpeter 著作的研究，有些人认为企业家研究是关于创新活动与创新产生新产品和新市场的过程的。比如，企业战略的研究

者在提及那些创新活动的管理者和经理时常使用“企业家的”（entrepreneurial）一词，与“企业家的”一词相关联的还有“公司风险投资”、“企业家精神”等类似词语。正如 Kanter（1983，395）指出的那样，“在关于创新与内部企业家相关联的问题上专家普遍使用‘企业家’一词描述那些进行创新的人们，他们总是接受新的创意，并使创意获得支持，最后在组织中将之付诸实践。”在随后的一本书中，Kanter（1989，313 - 19）重

申了这一观点,认为“企业家的职业生涯”包括在已建立的企业中进行创新。然而,她也指出,作为理想类型的企业家仍然是一个个作为独立的实体去创办自己企业的人。〔457〕

第三,按照 Kirzner (1997) 的观点,一些学者认为“机遇识别”是企业家精神和企业家行为的核心。按照这个视角,初始资源的总量不是一个问题,反而那些被其他人忽略的个人“探寻潜在的有价值的机会”的能力显得重要。这一观点与投资者和企业战略理论家的观点相一致。因为他们很重视在基金投机中进行长远考虑,预估市场规模。比如,Stevenson 和 Gumpert (1985) 把企业家定义为在不考虑“可控资源”下对机会的追求。Shane 和 Venkataraman (2000, 220) 出版了一本企业家研究的著作,认为“虽然对企业家机遇的识别是一种主观的过程,但是机会本身是一种客观现象,只是这种现象并不是在任何时刻都可被参与者发现的”。

由于考虑到一部分自我就业者在其投入人力资本后获得了很少的回报,一些经济学家一直在关注企业家自我创业中的机遇感知和其决定中的非理性特征。对投资行为的研究 (Thaler 1994) 以及对那些关于自我经营和公司所有权的真实经济回报数据的研究, Thaler 指出了一些有关企业家的简单经济模型中存在的问题。当人们变成企业家后,人们似乎抛弃了对成本—利益的算计。真正经济上回归“自雇”和商业的物主身份,提出关于经济学中“创业研究”模型的问题。当人们进入企业,他们似乎没有考虑成本—利润的计算,相反,社会学家更多地关注这种“进入”发生时的社会背景以及由这种“进入”所产生的流动性机会。<sup>⑩</sup>

第四,一些企业家研究者要求研究者们注意“企业家们为新组织的创建在做什么”。例如,在一本关于企业家的文献评论中, Gartner (1988)

认为企业家研究应当关注于那些试图创建企业的人所表现出的行为和活动,而不是他们的心理动机和个性特征。Thornton (1999, 20) 在关于企业家的社会学文献评论中采用了一个类似的观点,“……我将企业家行为定义为创建一种新组织,它以具有环境依赖性的社会和经济的过程和形式而发生”。从这个角度来说,企业家是那些创造新的社会实体的人,这种观点也符合传统“企业家”一词的概念,即那些承担一定组织创建风险的人,无论组织大小如何。

这几种研究视角都有问题,这些问题随着企业家研究趋势由政策趋向研究、个案研究过渡为更加经验化的研究而逐渐显现出来。第一,把“企业家”和“企业创建风险”的研究仅局限于高速增长的公司,这种做法将导致研究中严重的选择性偏见。“增长”是一个不确定过程的“结果”,并且研究已表明很难预测哪个企业会成长壮大 (Aldrich 1999, 168 - 69)。比如,个人电脑连接公司 (PC Connection) 1982 年在乡村小镇新汉普郡成立时只有资产 8000 美元。尽管它开始时规模很小,但是到 1995 年其销售收入已达 3 亿美元 (Chura 1995)。无论他们有着何种意图,许多创新和寻求企业家机遇的做法都会面临着企业很快破产的风险。正如 Internet 网络公司在 2000 年破产所证明的那样,即使是高度资本化的公司也有着他们无法克服的问题。同样地,即使他们再努力,风险资本公司已经很难把他们列入高增长公司的名单中 (Gorman 和 Sahlman 1989)。若要理解在变化的环境中,哪些活动将为企业创立和成长带来成功,需要研究者把网撒的越大越好,即使开始时是如此卑微和不可能成功的努力。

第二,用创新程度作为选择研究对象的企业家或企业家风险行为的评判标准,也会导致研究中的选择性偏见。创新是一种典型的类型化活动,对于特定的使用者和特定的环境来说都是新

的东西,因此不便与客观状况相联系(Rogers 1995)。很难判断哪种行为是创新哪种不是,直到他们被其他可测量行为所验证。而且,正如上文Kanter指出的那样,用“创新精神”作为选择要研究的个人或企业的标准,这将会导致“企业家研究”作为一种专业研究被排除。关于创新和管理的研究资料是繁多的,并且如果掌握了这些研究,我们就可以进入职业生涯和企业策略领域的研究中。<sup>⑩</sup>

第三,正如“创新”概念一样,“机遇识别”的观点也潜在的适用于许多研究工作中。它没有将企业家与其他领域区分开来,除非我们加上一个条件——这些有争议的机遇会导致新企业的产生。在实践中,“机遇识别”研究的学者未言明地都假定关于潜在机会研究的领域包括那些能够导致企业创立的内容(Fiet 2002)。“机遇识别”所采用的方法似乎给心理学优先研究的权利,因为心理学最适合于研究那些使个人能识别潜在机遇的认知能力。[458]

第四,把企业家研究作为新组织的产生,这要求研究者能够确认新社会实体产生的时间。作为目标明确、范围清晰的行动系统和组织是新的社会实体,而它们在社会上普遍存在(Aldrich 1999)。Katz和Gartner(1988)注意到在“前组织”(preorganization)和“组织”(organization)之间的边界是模糊的,并且提出四个判断组织产生的要素:目的性,可能正如宣称目标所反映的那样;必需资源的流动;边界的融合,例如通过正式的注册和组织实体的命名;同外部组织交换资源。

在过去的几十年中,几个学术团队的研究者们都使用了这个框架研究新组织的产生,其中最大的学术团队是PSED(the Panel Study of Entre-

preneurial Dynamics)。PSED是一个全国性的组织,包括830个处于创业初期的企业家和一个作为对比实例的非企业家。从1999年开始PSED前后取得过三轮数据。他们的研究表明企业家必须在比较不明朗和不确定的态势下,决定何时真正“创办”一个组织。按照这个观点,研究者并没有急于把“个体经营”的概念从“创造新组织中”划分出来,或者将某个人的地位划入企业家行列,因为是不是企业家要取决于他是否雇用他人。按照社会学的观点,一个“组织”存在于一个社会上能够确定边界的实体范围内,而这个有界实体致力于与社会环境发生交换。<sup>⑪</sup>在本书的“非正式经济”一章中,Portes和Haller采用了类似的策略。

在本章剩余部分,我将把注意力放到把企业家研究作为创立一种组织上,并且我会把那些创建新组织的人称为“企业家”,同时秉承社会学家在企业家研究领域已建立的研究框架。企业家研究常常用不同的视角来分析问题,上述的四种视角都有其追随者。关于四种视角的争论至今偶有发生,但主要发生在刚涉足该学术领域的新人之间。这些从事实践的研究者们现在只不过做了他们的分内之事而已,并且相信人们会理解他们的本意。

## 组织兴起(emergence):组织的创建过程

在过去的几十年中,研究者已将注意力转到新企业出现的过程上。通过研究其创建的过程而不是已建立的企业,研究者已经使孕育企业家的社会背景清楚地展现出来。我在此详细地考察这些发现。要点概括如表4。

表4 组织创建的研究：定义及经验归纳

“新生企业家”的定义	在企业成立初期进行正式活动以使企业良好运转的人
以往的工作经验及其对 企业家的影响	产生机遇提供相关经验创造可传递的认知
社会网络	多样化的网络为企业家创造有利的社会位置，经纪人能够在企业家之间充当结构洞的角色
企业创建团队的组建	在性别、种族、行业上存在高度的同质性
资金来源	由于没有外部资金来源，大部分企业创立之初规模小，并且无吸入资金风险资本及初始公众认购（IPO）方式不常出现

新生企业家（nascent entrepreneurs）

新生企业家概念抓住了企业成立过程中的混乱无序的特征。新生企业家被定义为在企业成立初期进行正式活动以使企业良好运转的人（Reynolds 和 White 1997）。在操作层面上，如果人们正“赋予新企业某些想法”并且同时致力于至少一项可能的企业家行动，那么他们就可以被称为是“企业家”。比如，他们可能寻求企业设施、生产设备或制定一个企业计划。在 Reynolds 和 White（1997）的研究中，新生企业家进行企业创建活动的中位数是 7，平均数是 6.7。

这些活动的三个特点显示了企业创建过程的复杂性。第一，企业家研究尚未涉及许多不同组合活动，并且这些活动难以进行量化处理（Carter，Gartner 和 Reynolds 1996）。第二，新生企业家的企业创建活动会表现为许多不同的顺序，他们的行为并无固定次序。第三，跟踪研究发现了在企业集中活动开始前往往往有一个相当长的酝酿期。比如，威斯康星州的抽样跟踪研究发现，平均来说人们从开始考虑企业创建到它们第一次尝试真正创办企业之间要有 15 个月的时间（Reynolds 和 White 1997）。PSED 一项结果

显示，这个时间差距是非常大的——一些人在考虑之前已经着手采取行动了，而一些人则要等过许多年才开始实施（Carter 等 2002）。〔459〕

用两个或更多行为标准看，在美国 1993 年代表性抽样调查中 3.9% 的成年人被划分到“新生企业家”这一群体中（Reynolds 和 White 1997）。这其中近乎一半的新生企业家用平均不到一年的时间进入起步阶段，接着转到企业经营的活动中。1997 年进行另一项全国抽样研究，尽管在新生企业家定义上略有差异，但该研究仍能得出能够进行比较的结论（Dennis 1997）。在 1999 至 2000 年进行的研究显示，在互联网最繁荣时期，有略多于 6% 的成年人是“新生企业家”（Reynolds 1999）。从这些结果推断，在美国每年有几百万的人是企业家。可能有 700 万人正从事着企业家活动，其中包括 330 万人处于企业创建阶段。

企业家及其生命历程

大多数企业家在他们 30 岁末或 40 岁初时，开始了创业的第一次尝试。因为在这个时候，他们已经积累了足够的业务经验，能够识别各种潜在的商业机会。尽管资源的缺乏似乎并不能完全限制人们的行动，但其中一部分人也积累了相当



多的资本。他们以前的工作单位却会对企业创建产生一定的影响。新生企业家善于利用在以前的工作中获得的知识。然而,依赖已有的经验也会限制他们对机遇的发现,局限他们看问题的视野(Boeker 1988; Freeman 1983; Romanelli 1989)。人力资本的劳动力市场理论强调雇员在他们的业务专业知识上的投资(Becker 1993)。新生企业家只有在类似行为下利用这些知识,才会收回这些投资的全部价值,因为专业知识在其他行当里面可能是没有价值的。

以往的工作经验会以三种方式影响企业家,第一,关于机遇的各种想法会产生于已有的组织内部以及组织同外部的关系网络之中。某些工作环境会给在职者提供创业的机遇(Romanelli 1989)。比如在硅谷,一个创办高新技术企业的企业家由于以前公司的广泛社会关系,因此在外融资方面比起其他的创业者更容易成功(Burton, Sorenson 和 Beckman 2002)。第二,企业主倾向于创办一个在产品或服务上都与他们先前工作的公司相似的企业,并且可能为同一客户群服务(Cooper 1986)。比如,在对瑞典企业家的研究中,Johannisson(1988)发现在刚成立的公司中,有超过一半的企业为他们的雇主或前雇主的顾客服务。第三,在某种职业环境的人,当转到其他工作环境后会保留原有的行为、习惯、价值认识、语言表达和身份认识等(Van Maanen 和 Barley 1984)。比如,以前警察局的警官转行后,常创立侦探所或家庭安全机构。[460]

## 社会网络和机遇

一个恰当的社会位置会为企业家提供重要的创业良机(Aldrich 和 Zimmer 1986; Thornton 和 Flynn 2003)。然而并不是所有的社会成员都处在能够有准备地应对把握良机的位置上。许

多人或团体不是达不到有利的位置就是缺乏能使他们达到位置所必需的社会关系。所以如果不考虑他们个人建构社会网络的能力,那么那些占据不利社会位置的企业家就可能让自己与潜在的机会相隔绝。

Portes, Haller 和 Guarnizo(2002)认为一个企业家研究的新形式——“跨国”已经出现了,因为一些移民正从事着跨国经济往来活动。如Saxenian(2001)指出那样,在美国,有色种族移民不仅作为小店主出现在传统的小片移民聚集区内,而且在诸如硅谷等地的高新技术企业内成为企业家。她研究了一些来自中国或印度从事高级技术行业的科学家和工程师,研究显示出他们与母国之间建立起了“远距离的社会和经济网络联系”,进一步增强了他们在硅谷的企业家机遇(Saxenian 2001, 69)。

在对企业家机遇的获取中,人们需要某种途径来获取信息和其他资源。如果不考虑关系的强度,那么这种关系的多样化是重要的(Burt 1992)。多样化程度通过与处在不同社会位置和具有不同维度特征(如性别、年龄、职业、公司及种族)的人的联系而得以提升。这些多样化的联系增加了得以获得更广泛的关于市场、新企业位置、创新、资本来源以及潜在投资者信息的途径。

如果新生企业家在许多不同部门都呆过,那么这种多样性就能得到增强。由于不同部门间的新生企业家们是没有直接联系的,因而社会网络能成为不同行业之间的桥梁。多样化程度也取决于新生企业家的网络中存在的结构洞数量。当企业家成为其他人相互认识的中间人时,结构洞(structural holes)就产生了(White, Boorman 和 Breiger 1976)。比如,尽管银行家和会计并不认识对方,但是一个新生企业家与他们都有直接的联系。

从另一个策略点来看,一个同质关系构成的网络对于企业家而言只能提供有限的帮助(Granovetter 1974)。在同质的社会网络关系中,一个人拥有的信息会很快扩散到其他人那儿,并且大家都会用同一套类似的话语系统对其进行表述。与相同特征或处于相同社会位置的两个以上的人保持关系似乎就显得有点多余了,就要怀疑其提供的信息是否有价值。正是基于这个原因,Burt(1992)认为关系的强度比起是否拥有恰到好处关系要显得更次要一些。但是,强关系有时也可能是重要的,尤其是当企业家在一起组建创业团队时。

从结构的观点来说,能够同其他人保持有利的联系但又不受结构限制的位置,是最有利于新生企业家的(Burt 1992)。组织严密的部门和那些能够被一小部分强力行动者支配的部门是最不利于企业家创业行为的。几乎没有新生企业家能够强大到在这样的社会背景下创造结构洞,因为这需要打破严密组织的束缚,并且削弱它们的力量。尽管如此,那些能明白个人处境的创业初期企业家能够通过行动逐步提高他们的网络地位(Aldrich, Elam 和 Reese 1996)。所以成功的企业家并不一定是那些创造结构洞的人,而是那些知道如何使用他们发现结构洞的人。

对于还没有处于有利位置的新生企业家或者还没有同能帮助他们的“贵人”建立起直接联系的新生企业家而言,他们也并非完全地被阻隔在圈外。他们可能没有与他们所需要的人或物建立起直接联系,但是他们能通过“中间人”建立起间接联系。在社会网络术语中,“中间人”是指那些促进在没有直接联系的人之间建立起便捷联系的人。对“找工作”的研究已经表明了人们能通过地位较高的中间人的作用而找到更好的工作(Lin, Ensel 和 Vaughn 1981;

Marsden 和 Hurlbert 1988)。地位较高的人——有更多的社会资源、权力或者威望——能在企业家与资源和机会之间起到重要的联系作用(Renzulli 和 Aldrich 2002)。他们能为新生企业家建立这样联系,并且及时提供相关信息。比如,风险资本家常扮演中间人的角色,因为他们能把技术专家、管理顾问以及金融师召集在一起,去弥补一个企业家有限的学识和经验(Steier 和 Greenwood 1995)。[461]

### 企业创建团队的构成

几乎一半的企业创建团队都有两个或更多的人,剩下的都是单枪匹马一个人(Reynolds 和 White 1997; Ruef, Aldrich 和 Carter 2003)。在少数知识密集型产业中,4到5人的企业创建团队是最普遍的。比如,在生产半导体的企业中,企业创建团队的规模从1人至7人都有,平均是3个人(Eisenhardt 和 Schoonhoven 1990)。Cooper(1986)关于成立初期高新技术企业的十项研究表明,企业创建团队人数是两人或更多全职合作者的比例占到了70%。Teach, Tarpley 和 Schwartz(1986)对微电脑软件公司的研究结果也有类似发现。在法国 Mustar(1998, 221)发现在高科技企业诸如生化技术、人工智能、信息技术等产业中鲜有单干的企业家。<sup>⑨</sup>

Ruef, Aldrich 和 Carter(2003)用组织创建团队的全国抽样调查数据检验了影响企业家团队构成的五种机制。他们极力支持一种影响团队组建的机制:某些先赋或自致特征中存在的同质性。比如,男性和女性各自都更愿意组建同性别的创业团队;而且他们还发现了一种明显的倾向——相比于它们在新生企业家中的人口构成分布而言,同种族的人愿意结合在一起;对于同质性职业的人而言也是如此。他们也发现了另外两种机制的根据——网络和生态限制。两种机制常

混合在一起,难以区分。由强关系施加的网络限制,比如情侣关系或家庭纽带,是非常明显的,而人们通过对企业关系的认识来衡量的弱关系,这种做法是不重要的。他们认为在企业群体中生态学限制严重地加剧了少数派(例如企业中的女性及蓝领工作人员)的孤立。

### 资金来源

大多数企业创建者在开始他们新的冒险时并没有多少资本。人口普查局每五年就要进行一次特别调查,查明创业者在开办企业时所需要的原始资本数量(人口普查局,1997)。<sup>⑤</sup>1992年调查结果说明了以下两点:第一,大多数创业者(有54%的男性和64%的女性)只用不超过5000美元的资金开办他们的企业,少数的创业者需要的初始资金更少。第二,只有一少部分(5%的男性和4%的女性)需要超过10万美元的资金,少于1%的团队则需要100万美元或更多(精确地讲,有51,000的男性和24,000的女性需要这么多)。即使在调查时,有多数的男性创办企业的销售金额已经有100万美元甚至更多,但他们之中也只有23.5%的人在开始融资时超过了100万美元。在德国的研究发现当地融资要求要更高一些,而这也许是因为政府制定的适度从紧的融资法规造成了这一现象(Albach 1983)。

在某些部门,创业者需要很大一笔资金去创业。比如在硅谷,冠名“斯坦福企业创建计划”(SPEC)的高新技术企业,每家公司在注册资金上至少有250万美元(Burton 1995)。在1994年SPEC调查抽出了172个成立时间不早于1984年,雇员不少于10人的公司中,发现他们之中的投资从10,000美元到3,000万美元不等。作为在高新技术部门中的快速增长公司,它在资金需求方面代表了一个相当极端的现象。<sup>⑥</sup>

### 资本的非正式来源

大部分企业在创建时规模很小,因为这种情况下小企业更容易得到资源。企业创立者通常不能确定企业所能提供的市场,因此他们必须在开始时进行一项市场的开发性探索。企业家通常不会靠借贷去创办企业,要么因为他们不需要借贷,要么因为不可接受的附加条件。1992年企业家特征调查发现68%的男性和72%的女性在刚开始创办一个企业时,没有必要也不会借贷任何资本(人口普查局,1997)。

比之借贷,新生企业家更倾向于用他们自己的储蓄或个人资产创办他们的企业。几乎没有任何企业在早期的创业过程中能积累足够多的资源,以使自己的企业得到一笔能抵制未来通货膨胀而进行缓冲的额外资金。虽然一些经济学家认为资产折现力的限制——缺乏资金——约束了人们的企业创立行为,但是实际研究却并不认可这个观点。Dunn和Holz-Eakin(1996)在一个全国范围内的纵向抽样调查中,发现个人资产的数量不能决定哪些人能进行“个体经营”(self employment)。Kim, Aldrich和Keister(2003)使用PSED的数据研究表明,个人净资产与是否能成为一个企业家并不相关。

几乎没有创业者会从他们的父母或其他家庭成员中获得投资。即使可以得到父母的投资,然而这对于人们实际开办企业起不了多大作用(Aldrich, Renzulli和Langton 1998)。根据CBO(人口普查局,1997,134)报告:只有5%的女性或者男性从家庭其他成员处借贷。因此,可以说几乎没有女人或非少数民族男性从家庭成员那里获得资助。而朋友在贷款方面所起的作用也是微不足道的。这也因为从个人信用卡上透支就跟从朋友那儿借钱一样。[462]

“企业赞助人”(Business angels)是那些在企业创建时提供资金的富人。他们通过继承、储

蓄或生意而积聚了大量的资金。许多人因为其创立或者效力的公司通过初始公众认购或者兼并的方式被出售而迅速拥有了大量的财富。比起在股市投资或加入那些投资公司,企业赞助人更愿意直接寻找风险投资的新方式。他们不仅为新生企业家成立新企业提供资金帮助,同时还为他们提供专家意见或直接提供协助。“企业赞助人”依据机构和个人与企业内他人的关系来决定其是否投资,通常使用个人关系网络或中间人寻找投资良机。

学者们已经注意到了“企业赞助人”比银行或风险资本公司资助了更多的新办企业。企业赞助人倾向于在企业早期阶段进行投资,因为他们试图主动地介入到企业中,而且他们比风险投资家更能够接受低利息的投资回报。比如 Van Osnabrugge (1998) 估计在英国企业赞助人在企业创建阶段投资数额大约是风险资本家的四倍。因为企业赞助人在每个企业投资一小笔,所以 Van Osnabrugge 测算出他们投资新企业的资金数量是风险资本家投资数量的 30 到 40 倍。

### 资本的正式来源

银行和其他借贷机构不愿借贷给刚创办的企业,除非签订让新生企业家感到十分艰难的贷款协议。银行的借贷政策都是基于以前同类借贷的损益经验而建立的,因此银行经理非常清楚贷款给新企业存在着高风险 (De Meza 和 Southey 1996)。正是由于贷款给新企业存在着很高的风险率,银行家要求新建企业支付大量抵押所规定的很高利息。不同于大多数企业赞助人,银行家主要精力放在了企业家个人身上,包括对企业创立者背景的调查和对投资金融前景的全面考察和评估。

银行面临了一个由交易成本经济学和代理人理论所认同的一个经典问题:道德风险 (mor-

al hazard) 和有害选择等问题 (Eisenhardt 1989)。由于借贷者企图掩盖其缺点和夸大他们的竞争能力,所以他们便在银行面前摆出一副道德受害者的形象。对银行有害的选择问题也随之产生,因为申请者越多,贷款风险就越低。新创建企业当足够强大到可以从私人方面获取资本承诺,那么就不需要银行资金,因而就不需要贷款。银行经理在评估新生企业家的能力时有一定难度,比如,有些人故意掩饰其不足或鼓吹其能力。因此银行必然会提出一些条款来约束那些总体上表现不错的贷款申请人。

除了一部分专门从事原始资本操作的风险资本家外,其他资本家对小企业不感兴趣, (Gifford 1997)。由于新创企业以往没有从社会公众募集资金的历史经验,因此到他们有这些经验之前,他们必须一直依赖于其他的资金资源。研究表明正式的资金来源在解释新企业创建率方面并没有发挥太大作用,即使对于技术型企业 (Hart 和 Denison 1997) 而言也是如此。<sup>⑥</sup>1982 至 1997 年间美国风险投资公司对企业创建率没有显著的影响:他们每年的投资不会超过 2800 家公司 (Richtel 1998)。风险投资直到 90 年代末才开始增长,但是在 2001 年 4 月再次回落。用于小企业的风险投资总量在最近数十年波动严重。总体风险投资从 1990 年代早期的不到 50 亿美元到 2000 年的 1070 亿,但是在 2001 年重新跌回 417 亿 (Pricewaterhouse Coopers 2003)。在 2002 年第三季度,风险投资跌至 170 亿美元。对于风险投资行业的更多资料,请参见本书中 Stearns 和 Mizruchi 的章节。〔463〕

企业创建者有两种创造财富的外部方式 (所创造的财富表现为公司业绩的有效增长)。第一,高速增长公司的创办者能通过初始公众认购方式使其企业上市。第二,他们能让大公司收购自己。但是与新企业创建率相比,这两种方式



的发生率相对较低。尤其是公司上市的比率在现在相当低。在1997年,有537家初始公众认购公司,但是在2001年这一数字下降到88家。初始公众认购方式并不是长期发展的保证。在20世纪80年代准备上市的3186家公司中,到1989年末只有58%还在采用这种方式募集资金。(Welbourne和Andrews 1996)。

另外一条快速获取资金的方式是被更大的公司收购,但是这种方式也难以实现。那些指望这种方式的企业创建者只能面临很大的偶然性。例如,在1983年到1992年,平均每年只有1000多例声称兼并了个人拥有的公司(Merrill Lynch 1994)。比之被大公司收购,大部分企业常通过企业经纪人将企业出售给其他的所有者。商业中间人善于为那些想将企业转化成资金、退休或进入其他行业的企业主寻找买家。

决定新企业其他方面统计数据的一个因素是这样——一个不争的事实:大量新创建企业的投资风险在开始时是很小的。如果他们需要资金,他们从个人储蓄中获得资金,而不是寻找外部资源。使用自己的资金使他们保持企业决策上的独立性。然而,它们仍然很弱小。比起那些有外部资金支持的组织,它们更容易屈服于竞争性压力。最初的资金规模对组织的存活有着至关重要的影响,因此刚开始就缺乏资本的组织会面临夭折的风险(Baum和Oliver 1996; Fichman和Levinthal 1991)。相比之下,有良好资金基础的企业能平安度过企业开创的早期艰难岁月(Levinthal 1991)。比如,Brüder和Preisendorfer发现企业解体同他们的初始规模有很强的相关性。

### 企业创建研究中出现的争论

在企业创建研究中所提到的众多问题中,有两个让社会学家特别感兴趣:为什么女性占

有企业的股份异常少,而且为什么她们不太可能成为新生企业家;另一个问题则是哪一种文化资本在企业调动所需资源方面发挥特别的作用。

### 性别

威斯康星州和全国的抽样调查研究都表明,女性成为一名企业家的可能性只有男性的60%(Reynolds和White 1997)。PESD在1999-2000年全国典型研究中发现男性比起女性成功的可能性要大一倍(Kim, Aldrich和Keister 2003)。女性创办企业的规模较小并且倾向于零售或服务行业(Baker, Aldrich和Liou 1997; Brush 1992)。在西欧,女性创建企业的比率也要低于男性(ENSR 1993)。在以色列对女性新生企业家的研究也发现了类似的结论。一个研究小组把这种女性创业的低比率归因于女性在政府部门和企业交往中常常受到的限制,这限制了她们“获取对企业创建和成长所必需的信息和资源”的能力(Lerner, Brush和Hisrich 1997, 320)。

女性企业家的数量之所以长期不多,是因为其被排斥在男性生意洽谈网络之外(Carter 1994)。如果女性本身不在银行、投资公司或其他金融机构中心占有显赫的位置,那么男性就不可能在日常的企业关系中同她们打交道(Rytina和Morgan 1982)。美国的女性劳动力就业率——定义为正在被雇用或寻求工作的超过16岁的女性比率——于20世纪40年代末开始增长,现在停留在60%左右,而男性的就业比率是75%。而在过去,更低的就业率与职位的性别分化使得女性被排斥在高薪工作的大门之外(Rosenfeld 1992)。由于过去几十年中女性从业的社会环境有所改善,所以女性创建企业的比率远高于以前,这也提高了改变男性商业讨论网络的可能性。比如,女性个人单独占有的企业股份比例,从1970年低于5%到1990年代中期超过33%(商务部,1996)。

在社会网络中男性参与到同性群体中。这反映了社会权力分配和所有权地位以及在同性之间选择同类人的倾向 (Kanter 1977; McPherson, Smith-lovin 和 Cook 2001)。比如, 1980 年和 1990 年在美国、加拿大、意大利、北爱尔兰、日本、瑞典和挪威的研究中, 发现男性企业主的强关系圈中没有女性 (Aldrich, Reese 和 Dubini 1989; Aldrich 和 Sakano 1998)。这种男性性别趋同性对女性来说建构了一个阻碍信息自由流动的壁垒 (Renzulli, Aldrich 和 Moody 2000)。然而, 女性的强关系工作网络中常常有不少男性, 因此存在着性别上的重叠点。然而, 即使在最发达的国家中, 这个巨大的性别差距仍然存在, 并且这个差距不能被收入、财富或人力资本等因素所解释 (Kim, Aldrich 和 Keister 2003)。要弄清楚这种差距存在的原因, 就需要进行跨国性比较研究。[464]

### 文化资本

在古典企业家研究中, “科层制领导者” (leadership) 和 “卡里斯马型领导者” (charisma) 两词主要意指要有比成长中的组织实际表现出来的更强的科层制结构。这两个概念充分强调新创建组织的社会建构特性 (Calás 1993)。在企业成立过程中, 企业创建者的意图与该情景中的其他部分形成互动, 特别是那些有贡献性的资源, 比如其他的创办者、家庭、朋友和潜在的雇佣者。考虑到成长中的企业规模小且处境不稳定, 那么几乎没有创业者能够负担得起单方面行动的代价。虽然他们偶尔必须采取策略性行动以离间他们的对手进而阻止他们合作, 然而他们更多的是寻求实现合作的途径 (Burt 1992)。

Jóhannesson (2002) 认为一个企业家获得与他人合作的能力, 部分地取决于他们的文化资本。Bourdieu (1986) 认为文化资本能够通过

孩子和个体自身进行家庭投资而得到丰富。文化资本提高了企业家分析问题和同他人进行目标交流的能力。Jóhannesson 描述一个冰岛的企业家通过教育和培训, 获得了像演说家和谈判家那样的技能, 被他人视为可信赖的人物。这种文化资本对新生企业家来说是价值重大的, 因为他们需要这种策略, 以促使其他人相信他们的竞争力和信誉, 比如提出框架。

问题分析能使企业家制定具有强有力心理效应的计划纲要 (Gartner, Bird 和 Starr 1992)。<sup>⑩</sup> 比如, 在描述领导同下属的关系时, Czarniawska-Joerges (1989, 7) 认为一个领导 “有能力提供让人信服的事实解释、关于未来激动人心的看法以及如何达到这种目标的详细规划的能力”。那些有实质行为——创建和指导较大组织——的企业创建者能够使他人相信新的企业创建行为的真实可靠性。那些经验丰富的企业创建者能够使用强关系和网络中间人去证实他们的可靠性和名誉, 也利用他们自身的社会经验使得建立在人际关系基础之上的合作更加安全巩固 (Baron 1998)。

## 群体：企业家研究的分析单位

组织生态学对企业家研究有两个重要的贡献。第一, 生态学家把组织作为群体内的成员集合体而不是关注于单个的企业家或组织群体。第二, 生态学家研究组织群体的一系列事件而不是考察单个事件的发生率。他们认为组织群体变化是由于不同的创建形式和不同的企业破产率所致, 而不是因为组织通过适应了其每一个变化而得以生存。比如, Haveman 和 Rao (1997, 1646) 指出在早期加州刚兴起的行业中, 组织发展的基本动力在于新组织的创建和 “老组织的死亡 (选择) ——不是现存组织的重组”。

因而对于组织生态学家而言新组织的创建便成了最关键性的事件(Baum和Singh 1994)。通过取代正在解体的组织和那些通过合并、兼并或其他路径逐渐脱离了原来组织的群体,新企业的创建使得群体得以生存并发展。比起关注企业家个人特征——偏离了组织群体的易变性,生态学家强调环境原因,这些原因引起了组织创建和消亡率的变化,而这种变化通过影响一种机会结构来进行,这种机会结构面临潜在的组织创建者和确保组织存在的资源的限制(Baum和Amburgey 2002, 305)。

### 人口密度相关性和组织创建率

密度依赖性是指群体创立或解体的变化程度依赖于组织本身的人口规模程度。Hannan(1986)提出了一个模型,在这个模型中组织群体的规模反映了两个潜在的过程:合法化和竞争。在一个新的组织形式创立之初增加其组织的密度,可以提升其“认知上”和“社会政治上”的合法性,并且有利于新组织的创立。之后,在这种组织成员高密度水平下,那些阻碍创建率的因素会占据优势地位,并且会加剧对资源的竞争。综合考虑之后,这两种过程便产生了一个关于密度和企业创建率之间关系的单调倒U模型。许多其他研究也证实了这种模式(Carroll和Hannan 2000)。然而,正如Carroll和Hannan指出的那样,“合法化和竞争的密度依赖性理论仍受到批评”。〔465〕

除了Hannan把不断增加的合法性作为对组织密度作用的一种解释方式之外,还有几种方式。第一,合法化主要对那些正在创建的群体而言是个问题,对于已经建立的组织则不是。第二,除了合法化的过程,组织密度可能只是其他力量产生影响的一种替代物(agent)。提升组织人口密度的过程既包括组织知识增加和新生企业家

学习有效路径和竞争方式的机会增加,又包括密集社会网络的增加。生态学家很清楚对这种模式的批评。无论哪种解释方式最终能经得住批评,“组织人口密度”和“企业创建率”的经验概括对于不同组织群体、企业和民族来说在经验上都是很正确的(Carroll和Hannan 2000, 228-32)。

### 资源分割与企业创建

生态学家基于组织所占据的地位的宽度,在“专业型”和“一般型”的组织形式之间做了一个区分。当组织从窄适应的范围转向宽适应的范围扩散时,它就牺牲了一定程度的边缘竞争。专业型组织关注其在比较狭窄的领域里的适应性,相反,一般型组织则尽力把触角延伸到所在环境的每个角落中都具有适应性。依赖于多样市场部门的一般型组织,潜在地保留了许多小的、专业化的地位获取的开放性,这取决于市场的集中程度。预设一般型组织存在着明确的范围,那么在一个集中化的市场中,一般型组织和专业型组织为同样的资源而竞争。随着集中的增加,一般型组织会为占领市场的中心而参与激烈的竞争角逐,相反专业型组织开发市场外围部分,避免同分散型组织进行直接的竞争,结果就为资源分割的产生创造了条件。

在一个集中化的市场中,一般型组织的高解体率为新生企业家提供了可获取的资源。因为大多数新的组织在刚创立时是专业型的,因此资源使用情况增加了专业型组织的创建率。比如,Swaminathan(1995)发现,1941-1990年间美国的红酒行业的发展正说明市场集中化程度的增加提升了专业组织的创建率。这个模式也在美国小的专业酿酒者的研究中被证实,因为专业酿酒坊和小酿酒坊的成立率随着酿酒行业的集中化而增加(Carroll和Swaminathan 2000)。Carroll和Swaminathan(2000, 721-22)指出,这种预

言还在报业、电信公司、银行及其他的九个行业中得到过证实。

由生态学家所提出的概念和方法论工具已经引导许多学者重新建构他们在企业家研究中的经典问题,比如企业空间所处位置和地理集群的重要性。比如, Sorenson 和 Audia (2000, 426) 认为“结构上相似组织的密集的局部集中将会增加该地区潜在企业家的数量,也就增加了新企业创建率”。他们的分析是在企业创建率而不是企业创建者特征方面将其明确公式化,并且他们的统计模型考虑到了局部或者非局部的组织密度。同样地,在对东京银行 1894 - 1936 年的研究中, Greve (2002, 871) 认为“地域对组织的吸引力,很大程度上取决于这种领域的密度高到足以促进该领域的合法化进程的时间有多早”。因此,通过这种关注群体层面而不是个体企业家的方法来分析和研究创建率,群体生态学加深了我们对影响企业家研究的背景因素的理解。

## 企业家精神和新企业的创建

虽然 Schumpeter 提高了企业家会用他们的资源去创造全新企业的可能性,但是,多年以来企业家研究领域的学者们并没有区分“成立了的新企业”(new firms in established)和“正在成立的企业”(emerging industries,或新兴企业)之间的区别。相比之下,企业经济学家对新兴企业表现出更大兴趣,关注技术创新和市场需求在企业人口增长中所起的作用(Klepper 和 Graddy 1990)。的确, Louça 和 Mendonça (2002) 明确反对 Chandler 的“连续性假设”。而这种假设认为,有些大公司在整个 20 世纪总是处于核心的行业统治地位。相反,他们认为其发现是同“一种支配性的技术经济范例的显著变化模式”

相一致,即对于多样化和新公司进入新的行业的机会广开门路(818)。[466]

虽然 Stinchcombe (1965) 并不经常被认为是一个企业家研究领域的研究者,但是他提供了一种理解社会学方法去研究企业家,这种企业家研究方法在范围和可检验命题的数量上是史无前例的。他著作中的思想仍是寻求社会学对组织的研究方法,特别是在研究组织创建和新组织形式的问题上。比如, Stinchcombe 提出了新的短语“新组织的可靠性”,意指新成立组织在早期所面对的困难。<sup>⑩</sup>

### 社会结构形构组织

Stinchcombe 对企业家研究的主要贡献之一在于他观察到“组织的形式和类型有其历史”(1965, 153),并且这种历史时期在组织创立时有时会对组织形式产生长远影响。某些组织形式一旦确立下来,就会在很长一段时期里保持最初的形式,尽管组织的其他部分很快就发生变化(Aldrich 1979, 197 - 218)。国家角色的转变、市场性经济的发展和影响资源分配的力量是解释组织形式变化的主要原因。在一个给定的历史时期中, Stinchcombe 认为三个因素最能解释企业新形式的出现:技术创新和社会结构对新技术发展的支持;企业家获得权力和财富的途径;劳动力市场不断变化的结构。

Stinchcombe (1965, 168) 直接概括了他以往的分析要点,“在特定时期创建的组织一定会用可利用的社会资源建构其社会系统”。新生企业家,特别是那些采用新的组织形式的企业家,当他们寻求企业和社会中的位置时,就必须克服许多生存障碍。劳动力的特征,譬如技能水平和文化水平,影响到新企业所采用的控制类型和交往结构。市场的特征,比如准入限制和行业的集中度,通过获取资源途径的难度,影响了新企业



的生存稳定性。法律限制，不论是政府或私人所施加的，都严重地限制了行业准入，或者限制新企业只能接受现存组织的实际状况（Suchman, Steward 和 Westfall 2001）。

影响新企业的制度性因素

Stinchcombe 关于新企业的观点，通过组织生态学对分析层面上群体的强调，在社会学方面被赋予了新的活力。在 20 世纪 80 年代（Hannan 和 Freeman 1986），学术圈表现出对“新群体基因学”的兴趣，产生了一种综合新制度主

义和生态学的研究模型。Parsons（1956）认为组织获取资源的途径取决于它们的社会合法性，Meyer 和 Rowan（1977，345）采用了 Parsons 的这一观点，认为“创建新组织的困难开始在社会背景中变得越来越小；企业家只需要花费很少的精力就能将它们组织成有条理的结构。并且因为这些建构基石被认为是合适的、充分的、理性的以及必要的，所以组织必须包含这些基础以避免被视为非法的。”表 5 综合了这一节的一些观点。

表 5 创业研究及新型企业

Stinchcombe 的贡献	社会结构形构组织——反映了特定历史关头的社会条件
影响新企业的制度因素	学习：新知识的发展 认知合法性：接受新的作为一种理所当然的环境特征的风险 社会政治合法化：使重要股东认为新的风险形式是合适并且正确的（道德和法规可接受的）
行动的层次	组织层面 集体层面：群体和社区

虽然认同组织依赖于社会合法性，但 Hannan 却不赞成组织建构不需要企业家精神。相反，Hannan 和他的学生们（Hannan 和 Carroll 1992；Ranger-Moore, Banaszak-Holl 和 Hannan 1991）认为组织群体壮大，依赖于获得认知的和社会政治的政治合法性，并且需要消耗相当大的精力。<sup>⑨</sup>基于这些观念并且吸纳了来自社会学新制度学派的概念，Aldrich 和 Fiol 等人（1994）使用多层次进化模型，在理论上提出了第一次创建企业的企业家所需面对的条件。

出现问题的学习和合法性

新创企业中的新生创业者面临两个问题，

第一个涉及学习问题，第二个涉及合法性问题。第一，企业家必须在被忽视不确定环境下发现和创造有效的路径和竞争能力。第二，新创企业必须同那些不理解或不承认其存在的环境建立某种联系。那些设计、模仿或采取策略解决这两个问题的企业家们，在个体和集体层面上无疑增加了他们生存选择的机会。〔467〕

关于学习问题，在新群体中使用的一些知识以能够被组织实验发现的科学法则或规则的形式而存在。比如在技术型企业中，应用研究和发

展活动关注于将基础科学知识转化成商品或服务（Murnann 和 Tushman 2001）。其他知识必须

通过武断的但创造性的对已有知识进行再结合而得以体现。比如,在文化产业中流行的时尚——音乐、戏剧、美术等等——都产生于对现有知识的观察。有益的知识可能已存在于能够被模仿并且被理解透彻的和具有合法性的模式中。

关于合法性问题,Aldrich和Fiol(1994)基于Hannan和Carroll(1992)的观点,认为存在一个认知的社会政治的两种类型性。认知合法性是指一种新的风险行为被看做是环境中理所当然应存在的一种特征并被人们接受。只有在新产品、过程或服务被看做是社会文化和组织背景中的一部分时才会出现认知合法性的最高形式。当一种行为变得如此熟悉和广泛知晓以至于人们认为其是理所当然之时,新加入行业者才可能仿效现存组织形式,而不会选择一种新的组织类型。

社会政治的合法性是指重要股东、公众、知名思想家和政府官员把一种新的风险行为看做是合适和恰当的。它有两个构成要素:道德可接受性和规则接受。前者是指遵从于文化规范和价值观,后者是指遵从于政府条例和法规。衡量道德规范和价值观遵从情况的指标包括,没有来自宗教或市民领袖对于新形式的攻击,并且其领导者的公众威望得到提高。衡量政府条例和法规遵从情况的指标包括通过监管产业的法律和获得政府的津贴。

Aldrich和Fiol(1994)认为学习和建立合法性的过程开始于组织层面,并最终包含另外三个层面:群体内部、群体之间和整个群体共同体。企业创立者能够独自追求策略,但是这个合法性过程若没有同其他企业创立者展开合作,是不可能实现的。当我回顾这两种主要的合法性问题以及企业家如何作出反应时,其实我是在四个层面上分析每种行动的。

## 学习和认知合法性

认知问题是指组织知识的缺乏和低层次的合法性。认知问题不是社会政治问题,构成了进行全新活动的企业创建者所面临的直接困难。由于组织的基本规则广泛散布于整个社会中,因此新生企业家在创建企业时把这些基本规则当成理所当然的规则。如果新群体中的风险行为只是简单地采用这些在类似群体中通用的普遍组织形式,他们会发现这种知识(组织形式)是很有用的。但是假设他们采用一个新的并且尚未经过试验的组织知识体系,进行新的冒险行为就会面临严重的认知合法性问题。在尚没有评估这种新出现企业的清晰指导原则时,一个新企业的股东就会很难权衡风险及其收益。〔468〕

正如我在讨论企业家文化资本的早期著作中所提及的那样:企业家能够通过熟练的设计以及设计他们的行为和意图,利用他们天生的能力去解释新的行为。Pettigrew(1979, 574)认为企业家不仅创造理性的有形组织,同时也创造“符号、意识、语言、信仰、仪式以及更多的文化和组织生活的各方面”。创业者能够突出他们企业风险行为的各个方面以及他们的背景,而这些背景获得了其他人的认同,使人认为这些行为虽然是冒险的但是可信赖的。Biggart(1989)认为在直销组织中的人们被称誉为“企业家”或“独立企业所有人”,而这可以提高他们的自我价值感并给予他们在行业中的职业声望。

一些涉及学习和系统化新知识的问题,促使企业家在集体行动层面上进行尝试。在合适的状况下,企业创建者能够效仿其他已发展出有效方法和能力的企业家(Miner和Haunschild 1995)。公认的主导型企业机构设计可以使企业创建者避免很多企业创建和管理的麻烦。如果企业家获得了标准和设计的集体认同,以至于该群体成为

一个理所当然存在的实体时,那么公众认同趋向也是更容易形成的。关于企业经济和商业战略的大量文献已经考察了在什么样的条件下主导性企业设计会在新型企业中产生(Dosi 1988; Teece 1986)。

学习和合法性是由群体层面上的集体行动促成的。如果很多关键性的创业者发现了一条方式,通过这种方式可以将企业各部分并且把新企业的创建当作可见的和理所当然可被群体接受的荣誉,那么认知合法性才更可能实现。那些跨企业建立的商业利益同盟及政治行为小组促进了便于产生群体层面的学习和认知合法性。组织间最初的合作通常是在企业间关系网络中非正式地展开的。但之后他们会形成一种更正式化的战略联盟、工会以及行业协会(Powell 1990)。

### 社会政治合法性

在新群体中的企业家也面临社会政治合法性的问题:创业者要么适应已有规范和法律,要么改变它。在这个过程中,他们不得不抵挡来自宗教或市民领袖的攻击,并且想方设法提升组织的公众形象。通过富有策略的社会行动,企业家试图建构一种新的知识体系——这种知识体系可能最终改变了已有群体的规范和价值观,并且倡导新的规则和法律。

在他们的共同体中,紧紧嵌入于信任网络的新型组织形式在一开始就具有很强的道德合法性。比如在20世纪早期,美国刚兴起的信用联盟群体,便获益于这种老成员向潜在的新成员传递信息的网络关系(Barron 1995, 148-49)。19世纪30年代,一个相关的组织——互助储蓄和贷款协会,在宾夕法尼亚州作为“友好的社团”而开始出现。基于人际信任网络,他们从同种族中吸纳成员并且被官方所认可。

致力于使得其成员“创建他们自己家园”的目标,他们的组织构成是简单的并且易于官方进行指导的。

在组织层面,在已建立的资本主义社会中,几乎没有创办者会面临严重的道德合法化问题,因为企业家有法律权利创建新的企业。然而,新的组织形式偶尔会激起公众反对甚至谴责。<sup>⑥</sup>比如美国的人寿保险企业最初被作为一种对逝去生命粗俗的商业化行为而受到谴责(Zelizer 1978)。美国的第一个报纸编辑曾锒铛入狱(Delacroix 和 Carroll 1983),并且许多跨企业联盟形式在19世纪也被认为是不合法的(Staber 和 Aldrich 1983)。在美国过去的几十年中,有毒废物处理企业、核工业企业、生物技术企业、在线色情企业以及家庭计划诊所都曾被攻击为不道德的和对正义价值的威胁。〔469〕

在文化标准和价值观上的国际差异意味着有些行动在一个社会中可能是合法的,但在另一个社会未必如此。比如,与美国相比,德国刚兴起的生物技术企业面临着更加严重的社会政治合法化问题。在20世纪90年代,德国众议院如此强烈地反对生物技术,以至于德国的这些公司不得不迁往美国或日本等国外的地方去检测他们的产品。除了联邦规定的限制,德国地方选举官员也对他们社区中的生物技术实验室怀有敌意。诸如“政府力量的绿色运动”这样的环保机构,常带头反对基因技术的研究及生产。

如果依靠自身努力,个体创业者很难克服自身固有的道德缺陷。集体行为是构成群体层面的社会政治策略的基础,特别是涉及其他组织类型的形成方式。对于一个新群体的道德合法性的获得涉及改变或适应现存的规则及价值观,而这些正是个体组织达到目标所需要的资源。同样地,赢得法律和规则上的认可通常需要社会运动发挥作用、政府行动委员会、游说以及其他个体组

织未能达到的有偿行动。因此,组织的行动对新企业成长早期的社会政治问题有最为重要的影响。集体行动通过交易联盟、企业理事会以及其他组织,允许整个群体表达一致的意见。

因此,对新群体兴起的社会学分析,给企业家研究中有关文化和社会结构的相关研究提供了分析方法,并且也显示了在社会研究中这种方法与其他重要问题密切相关。分析者使用多层模型去解释产生和维持新型组织知识和合法性的战略性社会行动。Stinchcombe 最初对新型组织面临的不稳定状况的考察,同样适用于分析者对全新组织群体的考察。通过强调对新群体中企业家提出集体行动的问题,我在评述中使用的方法逐渐摆脱那种把企业家当作“英雄和孤立个人”的传统方法。

## 对企业家领域未来研究的有价值的问题

在由企业家研究学者提出的新的研究方法中,我将提出一些有意思的可能情况:为什么大多数初创企业只是简单地重复已有的组织形式,为什么在不同的工业化社会里企业的启动资金会如此不同?在多大程度上,初创企业会再生产已有的社会和经济不平等模式?

第一,虽然典型企业家给人们的印象就是比尔·盖茨那样的人物,事实上大多数企业家都在生产“小型的”组织。再生产型组织被定义为在一个已经确立的行业中的组织,它们至少或者根本不同于那些在整个行业中已经存在的组织。比起许多的“再生产”企业,有创新精神的企业家的数量是很少的,这些企业家创立的有创新精神的企业有潜力开辟新的专门市场甚至是全新的行业。是什么迫使已有的“再生产”组织形式冒险开辟新的市场呢?制度

主义的解释指出在某种程度上组织的知识作为一种社会形式而深深地嵌入在了企业的社会文化结构之中的,使得企业家理所当然地接受其为组织的规则。制度—生态学分析考虑新企业的增长,强调合法性不足将是新型企业面临的最关键的障碍性因素。关于能够识别企业发展机遇的理论家指向认知上的失败,而那些倾向于技术解释的学者则强调保护知识产权的法律制定的失败以及研究和发展中投资产生的失败性后果(Rogers 1986)。几乎没有研究者研究新企业的起源,然而,这些替代性解释的成效至今尚未得以证实。

第二,组织是工业化社会中集体行动占主导性的、理所当然的工具。作为特定文化和社会结构条件下的产品,集体行动的策略充斥了社会的各个方面,企业创立的资金也是如此。那些试图创立新的企业或已拥有或者管理一个注册时间少于42个月的企业个人,创业活动比率的变化从比利时的少于5%到墨西哥的18%(Reynold等2001)。在包括29个国家在内的GEM报告中,16个欧洲国家和以色列形成了一个相当近似的群体。而他们却和3个拉美国家形成了显著的差异。社会学的分析应当关注社会结构和诸如跨国变化率之类的制度性根源。〔470〕

比如,因为GEM计划用一个标准的方法收集各国的信息,它就能用于研究个人财富积累和企业家活动水平之间的联系,比如由企业赞助人提供的非正式金融资本。18岁及以上的非正式投资人的普遍比率从巴西的不足1%到新西兰的大于6%。当对29个国家进行总体研究时,由非正式投资者支持的创业水平总计达到了国内生产总值的1.1%。在所有已研究的国家中,非正式的投资者比起专业的风险投资公司对刚起步的企业提供了更多的支持。是什么结构和制度性因素使得个人积累了足够的资本而成为企业



赞助人,并在多大程度上社会网络影响到他们的投资对象呢?

第三,企业研究对社会和经济的不平等有重要的影响。对于企业家来说,创建一个新的企业就意味着存在着潜在的向上流社会流动的可能性(Bates 1997; Nee 和 Sanders 1985)。许多企业雇用家庭成员,有些则在在世时或去世后,把他们获得财富传递给他们的家庭成员(Keister 和 Moller 2000)。那些成功积累了大量资产的企业家能够在孩子的人力资本上进行投资,因此他们就能扩大他们孩子的社会资本和职业机会(Nee 和 Sanders 1996)。对雇员来说,组织的建立或解体会干扰他们职业生涯或消耗掉已积累起来的财富,或创造了晋升的机会以及创造更有利于获得额外人力资本的机会(Carroll 和 Mosakowski 1987; Haveman 和 Cohen 1994)。建立在工作场所或其他商业联系之上的社会关系,可能会影响人们关于他们在考虑加入哪一家企业时的选择。

## 结论

正如不断涌现的杂志、会议、捐款、机构和研究中心所表明的那样,企业家研究已在制度上成为一个专门的学术领域。在20世纪90年代研究最鼎盛的时期,各种资源都涌入各大学校的商学院支持企业家领域的研究,越来越多的学者热衷于研究这个问题。尽管商学院的研究论文使社会学黯然失色,但是比起社会学从事企业家研究的数量而言,更重要的是社会学家思考企业家研究问题的社会学角度。

我已回顾了一些对创业研究有显著贡献的社会学家,特别是Stinchcombe(1965)关于社会结构和制度环境有助于组织创立的文章。组织社会学开始强调把组织而不是组织内部的行

为作为分析单位,开始关注于组织产生的问题。组织生态学关注于群体,而不是单个的组织,在企业创建率和影响成立率高低的条件上表现出了兴趣。小样本的典型调查已指导了几次全国性的研究,比如PSEC——其要求研究人员研究企业家行为的产生,而不仅仅只是企业家的成功。

我很早注意到新组织既能再生产也能挑战既有的社会秩序,并且那些特定的历史条件影响了人们所建构的不同类型的社会组织。在美国,企业创建团队的构成强烈地受社会性别、人种和职位的影响。如果刚创建的企业能够从以团队为基础的强关系中获益,那么同质性就对组织生存产生积极的影响。但是,如果这种关系减弱了团队对不可预见事件的反映能力,并影响了企业的循环运作,那么这种同质性就成为不利因素。无论哪种情况,新企业的命运取决于其所处的更广的社会背景。社会学关于企业家研究的分析有如此多的东西可以贡献给我们。[471]

## 注释

\*感谢 Andy Abbott, Amy Davis, Bill Gartner, Stephen Lippmann, Linda Renzulli, Martin Ruef, Neil Smelser, Richard Swedberg 和 Pat Thornton 给予的支持。

①Stinchcombe 的文章覆盖了经济的和非经济的组织。在本章,我将只关注经济组织:企业、贸易联系、工会和其他主要的经济组织。

②在另一篇文章中,我评论了北美和欧洲创业研究的相似性和差异性(Aldrich 2000)。我注意到4种相似性:在两个地区,企业家研究和组织研究都在一定程度上相互独立,结果导致企业家研究学者重复着早年被组织研究学者研究了同样的问题;研究都有着强烈的标准化和说明性的方向;企业家研究一贯重描述,轻假设验证,尽管该领域变化显著;研究者主要关注已建立的组织,而不是组织创建过程。我也注意到三个不同的地方:两个地方的学者在“多大程度上研究模型是普适化的而不是特定的”,“是否采用定性的田野研究方法”,

“在北美和欧洲的企业家研究上，政府及基金给予支持的程度上存在巨大差异”，三个问题上存在分歧。

③在回顾企业家研究学术史上，我注意到科学研究史上的两种极端（Knudsen 2003）：一方面，“内在性”交易强调观念自身的演化，把其当作自身权利的文化产物（Collingwood 1956）。另一方面，“外在性”强调社会关系和群体在维持和保留思想观念方面的角色（Bloor 1976）。我的观点是群体动力战胜进化领域的观念。

④在这本手册的第一版中，Alberto Martinelli（1994）涉及了几处不同的地方，并促使读者想参考这一章。他回顾了企业家领域的主流研究，并且讨论了企业家研究的几种主要理论，关注于诸如企业家具有不同的社会和哲学特征，其产生的文化和结构状况，企业家如何行动等问题。他涉及企业家管理，而我在这一章中没有涉及。他也把“商业阶层”作为了集体行动者进行了测量，Mark Granovetter 在本版的这一章中涉及了这个话题。

⑤比如，当研究企业家的教员之职开始为商学院所独占时，有着强烈的学科根源意识的高级教员常会质疑为什么企业家研究学者并没有在社会科学学科的主要刊物上发表文章。

⑥一些商学院教师2002年在俄亥俄州立大学组织创建了一个企业家研究的学术团体。

⑦Birch 咨询公司，Cognetics 有限公司，是建于波士顿并基于企业家研究和企业增长率地区性差异而建立的公司。在最近几年，Birch 自己痴迷于组建世界级的帆船。

⑧高水平的商学院很难找到他们满意的企业家研究的学者，因此他们从其他领域（比如市场营销专业）受过良好训练的学者中招兵买马，是他们变成“企业家研究”教授。

⑨JSTOR 是收录核心刊物的电子数据库，包括人类学、经济学、科学通论、历史学、文学、哲学、政治科学和社会学。这些刊物几乎是全英文的。我在几个方面使用了 JSTOR 以证明我自己的观点。2002 年不是所有的刊物都被收录到 JSTOR 中，比如，1996 年美国社会学评论的最后几期。但是，其涵盖的刊物年份之广已够我所用，特别是当我没有验证假设但是试图阐明重要的趋

势时。

⑩比如，Hamilton（2000）认为，平均看来，自雇人也许可能成为收入较好的一般雇员，并且一个更加理解性的研究扩展了其研究结果（Moskowitz 和 Vissing-Jorgensen 2002）。认知探索和决定偏见在创业时扮演了一个重要的角色（Dosi 和 Lovaglio 1997）。

⑪Roger（1995）大量的对关于创新研究的文章的回顾使那些期望等同“企业家的”和“创新精神”的学者们望而却步。

⑫更多的细节可以在社会研究所的网站上查到：<http://projecta.isr.umich.edu/psed>。

⑬比如，不考虑其规模、技术或者增长率，PC 连接在 1982 年是一个组织，当它进行第一次连接并且被包含于不同的信用报告代理数据库上（Chura 1995）。或者，《纽约人》杂志上一幅著名的漫画道出：“在因特网上，没人知道你是一条狗。”

⑭在 SPEC 中，研究者在硅谷精心挑选了一个由 73 个年轻的高技术企业组成的样本，目的是限制“创业者模式变化种类”（Burton 2001, 15）。即使是在硅谷这样严格的条件下，当少数主流性的组织模式流行时，创业模式仍然会随着创业者的战略关注点和创业团队的个性的影响（比如企业经验水平等）而变化。

⑮该信息只针对生存下来了的企业，并且排除了那些在解体前能被调查到的企业。因此，毫无疑问，它过高估计了企业创业时的资本总量。

⑯对于硅谷高技术企业创业和美国一般类型创业所需的资本化要求之间的主要差别表明研究企业家的学者正面临着困境。对于过去的几十年，为高技术企业快速增长的创业所催眠的研究者们关注于风险资本家和最初公众物品——虽然只构成一小部分比例。他们忽视了尚未道出的更大的事实，也就是忽视了由那些几乎不动用自己经费的投资的人进行的“常规”创业的发展。

⑰例外的，请参看 Delacroix 和 Solt 1988。

⑱该话题形成是重要的，并不仅仅是因为他们的心理学后果，也是由于他们把其当作合法和激励的象征。对冒险的预见和评估是相当客观的。该问题的构架而不是实际内容，常常决定了人们是否把其当作是一次愚蠢的冒险行为，特别是在缺乏客观标准的情况下（Tversky

和 Kahneman 1981)。

①在 1965 到 2002 年间,“新出现的障碍”这个特殊短语在商业刊物上出现了 114 次。组织生态学家已大量使用这个概念。生态学者现在同意认为,许多看起来成为组织存活时间长短实际上是依赖于大量初创企业的异质性所致。创业在资本化、营销模式、组织形式和其他的相关因素上都存在显著差异。在早期的几年中,许多这些异质型为选择性力量所剔除(Carroll 和 Hannan 2000, 3-4)。

②接着,Carroll 和 Hannan (2000) 出于理论和方法上的原因,对认知的强调要多于社会政治合法性。

③能够成功创建一个强大组织的群体,可能会利用他们的地位阻止新的组织形式的出现。这些群体不仅要求政府的特殊从优的待遇,并且把他们自身置于受特别保护的道德合法化之下。比如,美国的殡仪馆主们为多年控制着联邦相关规定和行业而沾沾自喜(Torres 1988)。地方殡仪馆通过当地控制经营和为他们馆中的逝者进行悼念等方式控制着地方大多数业务。他们成功阻止了其他类型的服务进入自己的市场,比如连锁经营的殡仪馆。

(李蔚 李萍 初译 李红 韩秀记 译校)

## 参考文献

- Abbott, Andrew. 1993. "The Sociology of Work and Occupations." Pp. 187-209 in *Annual Review of Sociology*, ed. Judith Blake and John Hagen. Palo Alto, Calif.: Annual Reviews.
- Albach, Horst. 1983. *Zur Versorgung der Deutschen Wirtschaft mit Risikokapital*. Bonn: Institut für Mittelstandsforschung.
- Aldrich, Howard E. 1979. *Organizations and Environments*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- . 1999. *Organizations Evolving*. London: Sage.
- . 2000. "Learning Together: National Differences in Entrepreneurship Research." Pp. 5-25 in *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, ed. Donald L. Sexton and Hans Landstrom. Oxford: Blackwell.
- Aldrich, Howard E., Amanda Brickman Elam, and Pat Ray Reese. 1996. "Strong Ties, Weak Ties, and Strangers: Do Women Business Owners Differ from Men in Their Use of Networking to Obtain Assistance?" Pp. 1-25 in *Entrepreneurship in a Global Context*, ed. Sue Birley and Ian MacMillan. London: Routledge.
- Aldrich, Howard E., and Marlene C. Fiol. 1994. "Fools Rush In? The Institutional Context of Industry Creation." *Academy of Management Review* 19: 645-70.
- Aldrich, Howard E., Pat Ray Reese, and Paola Dubini. 1989. "Women on the Verge of a Breakthrough? Networking among Entrepreneurs in the United States and Italy." *Journal of Entrepreneurship and Regional Development* 1:339-56.
- Aldrich, Howard E., Linda Renzulli, and Nancy Langton. 1998. "Passing on Privilege: Resources Provided by Self-Employed Parents to Their Self-Employed Children." Pp. 291-318 in *Research in Social Stratification and Mobility*, ed. Kevin Leicht. Greenwich, Conn.: JAI.
- Aldrich, Howard E., and Tomoaki Sakano. 1998. "Unbroken Ties: How the Personal Networks of Japanese Business Owners Compare to Those in Other Nations." Pp. 32-52 in *Networks and Markets: Pacific Rim Investigations*, ed. Mark Fruin. Oxford: Oxford University Press.
- Aldrich, Howard E., and Catherine Zimmer. 1986. "Entrepreneurship through Social Networks." Pp. 3-23 in *The Art and Science of Entrepreneurship*, ed. Donald L. Sexton and Raymond W. Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Baker, Ted, Howard E. Aldrich, and Nina Liou. 1997. "Invisible Entrepreneurs: The Neglect of Women Business Owners by Mass Media and Scholarly Journals in the United States." *Entrepreneurship and Regional Development* 9:221-38.
- Baron, Robert A. 1998. "Cognitive Mechanisms in Entrepreneurship: Why and When Entrepreneurs Think Differently Than Other People." *Journal of Business Venturing* 13:275-94.
- Barron, David N. 1995. "Credit Unions." Pp. 137-62 in *Organizations in Industry: Strategy, Structure, and Selection*, ed. Glenn R. Carroll and Michael T. Hannan. Oxford: Oxford University Press.
- Bates, Timothy. 1997. *Race, Self-Employment, and Upward Mobility: An Illusive American Dream*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Baum, Joel A. C., and Terry L. Amburgey. 2002. "Organizational Ecology." Pp. 305-26 in *Companion to Organizations*, ed. Joel A. C. Baum. Oxford: Blackwell.
- Baum, Joel A. C., and Christine Oliver. 1996. "Toward an Institutional Ecology of Organizational Founding." *Academy of Management Journal* 39:1378-1427.
- Baum, Joel A. C., and Jitendra V. Singh. 1994. "Organizational Hierarchies and Evolutionary Processes." Pp. 3-20 in *Evolutionary Dynamics of Organizations*, ed. Joel A. C. Baum and Jitendra V. Singh. Oxford: Oxford University Press.
- Becker, Gary S. 1993. *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- Becker, Markus C., and Thorbjørn Knudsen. 2003. "The Entrepreneur at a Crucial Juncture in Schumpeter's Work: Schumpeter's 1928 Handbook Entry 'Entrepreneur.'" Pp. 199-234 in *Advances in Aus-*

- trian Economics, ed. Roger Koppl, J. Birner, and P. Kirruld-Klitgaard. Amsterdam: Elsevier.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1989. *Charismatic Capitalism: Direct Selling Organizations in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Birch, David L. 1979. *The Job Generation Process*. Cambridge: MIT Program on Neighborhood and Regional Change.
- . 1997. *Small Business Research Summary*. RS Number 183. Washington, D.C.: United States Small Business Administration.
- Bloor, David. 1976. *Knowledge and Social Inquiry*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Boeker, Warren. 1988. "Organizational Origins: Entrepreneurial and Environmental Imprinting at the Time of Founding." Pp. 33–51 in *Ecological Models of Organization*, ed. Glenn R. Carroll. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Bourdieu, Pierre. 1986. "The Forms of Capital." Pp. 241–58 in *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, ed. J. G. Richardson. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Brüderl, Josef, and Peter Preisendörfer. 1998. "Network Support and the Success of Newly Founded Businesses." *Small Business Economics* 10:213–25.
- Brush, Candida G. 1992. "Research on Women Business Owners: Past Trends, a New Perspective, and Future Directions." *Entrepreneurship Theory and Practice* 16:5–30.
- Bureau of the Census. 1997. *Characteristics of Business Owners, 1992 Economic Census*. Washington, D.C.: U.S. Department of Commerce.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Burton, M. Diane. 1995. "The Emergence and Evolution of Employment Systems in High Technology Firms." Ph.D. diss., Department of Sociology, Stanford University.
- . 2001. "The Company They Keep: Founders' Models for Organizing New Firms." Pp. 13–39 in *The Entrepreneurship Dynamic*, ed. Claudia Bird Schoonhoven and Elaine Romanelli. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Burton, M. Diane, Jesper Sorenson, and Christine Beckman. 2002. "Coming from Good Stock: Career Histories and New Venture Formation." Pp. 229–62 in *Social Structure and Organizations Revisited*, ed. Michael Lounsbury and Marc Ventresca. Amsterdam: JAI/Elsevier.
- Calàs, Marta. 1993. "Deconstructing 'Charismatic Leadership': Re-reading Weber from the Darker Side." *Leadership Quarterly* 4:305–28.
- Carland, James W., Frank Hoy, W. R. Boulton, and Jo Ann C. Carland. 1984. "Differentiating Entrepreneurs from Small Business Owners: A Conceptualization." *Academy of Management Review* 9: 354–59.
- Carroll, Glenn R., and Michael T. Hannan. 2000. *The Demography of Corporations and Industries*. Princeton: Princeton University Press.
- Carroll, Glenn R., and Elaine Mosakowski. 1987. "The Career Dynamics of Self-Employment." *Administrative Science Quarterly* 32:570–89.
- Carroll, Glenn R., and Anand Swaminathan. 2000. "Why the Microbrewery Movement? Organizational Dynamics of Resource Partitioning in the U.S. Brewing Industry." *American Journal of Sociology* 106:715–62.
- Carter, Nancy. 1994. "Reducing Barriers between Genders: Differences in New Firm Startups." Paper presented at the Academy of Management Meetings, Dallas.
- Carter, Nancy M., William B. Gartner, and Paul D. Reynolds. 1996. "Exploring Start-Up Sequences." *Journal of Business Venturing* 11:151–66.
- Carter, Nancy M., William B. Gartner, Kelly G. Shaver, and Elizabeth J. Gatewood. 2002. "The Career Reasons of Nascent Entrepreneurs." *Journal of Business Venturing* 17:1–28.
- Chura, Hillary. 1995. "Computer Software Visionary Makes Millions." *Raleigh News and Observer*, September 17, F4.
- Collingwood, Robin G. 1956. *The Idea of History*. Oxford: Oxford University Press.
- Cooper, Arnold C. 1986. "Entrepreneurship and High Technology." Pp. 153–68 in *The Art and Science of Entrepreneurship*, ed. Donald L. Sexton and Raymond W. Smilor. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- . 2003. "Entrepreneurship: The Past, the Present, the Future." Forthcoming in *Handbook of Entrepreneurship: Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, ed. Zoltan J. Acs and David B. Audretsch. Boston: Kluwer.
- Czarniawska-Joerges, Barbara. 1989. *Economic Decline and Organizational Control*. New York: Praeger.
- Davis, Steven J., John C. Haltiwanger, and Scott Schuh. 1996. *Job Creation and Destruction*. Cambridge: MIT Press.
- De Meza, David, and Clive Southey. 1996. "The Borrower's Curse: Optimism, Finance, and Entrepreneurship." *Economic Journal* 106:375–86.
- Delacroix, Jacques, and Glenn R. Carroll. 1983. "Organizational Foundings: An Ecological Study of the Newspaper Industries of Argentina and Ireland." *Administrative Science Quarterly* 28:274–91.
- Delacroix, Jacques, and Michael E. Solt. 1988. "Niche Formation and Foundings in the California Wine Industry, 1941–1984." Pp. 53–70 in *Ecological Models of Organization*, ed. Glenn R. Carroll. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Dennis, William J., Jr. 1997. "More Than You Think: An Inclusive Estimate of Business Entries." *Journal of Business Venturing* 12:175–96.
- Department of Commerce. 1996. *Economic Census: Survey of Women-Owned Businesses*. Washington, D.C.: U.S. Government Printing Office.
- Dosi, Giovanni. 1988. "Sources, Procedures, and Mi-



- croeconomic Effects of Innovation." *Journal of Economic Literature* 26:1120-71.
- Dosi, Giovanni, and D. Lovaglio. 1997. "Rational Entrepreneurs or Optimistic Martyrs? Some Considerations on Technological Regimes, Corporate Entries, and the Evolutionary Role of Decision Biases." Pp. 236-63 in *Technological Innovation: Oversights and Foresights*, ed. Raghu Garud, P. R. Nayyar, and Zur Shapira. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dunn, Thomas, and Douglas Holtz-Eakin. 1996. "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-Employment: Evidence from Intergenerational Links." Working Paper No. 5622, National Bureau of Economic Research.
- Eisenhardt, Kathleen M. 1989. "Agency Theory: An Assessment and Review." *Academy of Management Review* 14:57-74.
- Eisenhardt, Kathleen M., and Claudia Bird Schoonhoven. 1990. "Organizational Growth: Linking Founding Team, Strategy, Environment, and Growth among U.S. Semiconductor Ventures, 1978-1988." *Administrative Science Quarterly* 35:504-29.
- European Network for SME Research (ENSR). 1993. *The European Observatory for SMEs: First Annual Report*. Zoetermeer, The Netherlands: European Observatory for SME Research and EIM Small Business Research and Consultancy.
- Fichman, Mark, and Daniel A. Levinthal. 1991. "Honeymoons and the Liability of Adolescence: A New Perspective on Duration Dependence in Social and Organizational Relationships." *Academy of Management Review* 16:442-68.
- Fiet, James O. 2002. *The Systematic Search for Entrepreneurial Discoveries*. Westport, Conn.: Quorum Books.
- Freeman, John Henry. 1983. "Entrepreneurs as Organizational Products: Semiconductor Firms and Venture Capital Firms." Pp. 33-52 in *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation, and Economic Growth*, ed. Gary D. Libecap. Vol. 1. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Gartner, William B. 1985. "A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation." *Academy of Management Review* 10: 696-706.
- . 1988. "Who Is an Entrepreneur? Is the Wrong Question." *American Journal of Small Business* 12: 11-32.
- . 2001. "Is There an Elephant in Entrepreneurship? Blind Assumptions in Theory Development." *Entrepreneurship Theory and Practice* 25:27-39.
- Gartner, William B., Barbara Bird, and Jennifer Starr. 1992. "Act as If: Differentiating Entrepreneurial from Organizational Behavior." *Entrepreneurship Theory and Practice* 16:13-32.
- Gifford, Sharon. 1997. "Limited Attention and the Role of the Venture Capitalist." *Journal of Business Venturing* 12:459-82.
- Gorman, Michael, and William A. Sahlman. 1989. "What Do Venture Capitalists Do?" *Journal of Business Venturing* 4:231-48.
- Granovetter, Mark. 1974. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. Cambridge: Harvard University Press.
- Greve, Henrich R. 2002. "An Ecological Theory of Spatial Evolution: Local Density Dependence in Tokyo Banking, 1894-1936." *Social Forces* 80: 847-79.
- Hamilton, Barton H. 2000. "Does Entrepreneurship Pay Off? An Empirical Analysis of the Returns to Self-Employment." *Journal of Political Economy* 108:604-31.
- Hannan, Michael T. 1986. "Competitive and Institutional Processes in Organizational Ecology." Technical Report 86-13. Department of Sociology, Cornell University.
- Hannan, Michael T., and Glenn R. Carroll. 1992. *Dynamics of Organizational Populations: Density, Legitimation, and Competition*. Oxford: Oxford University Press.
- Hannan, Michael T., and John Henry Freeman. 1986. "Where Do Organizational Forms Come From?" *Sociological Forum* 1:50-72.
- Harrison, Bennett. 1994. *Big Firms, Small Firms, Network Firms*. New York: Basic Books.
- Hart, Stuart, and Daniel R. Denison. 1987. "Creating New Technology-Based Organizations: A System Dynamics Model." *Policy Studies Review* 6:512-28.
- Haveman, Heather A., and Lisa E. Cohen. 1994. "The Ecological Dynamics of Careers: The Impact of Organizational Founding, Dissolution, and Merger on Job Mobility." *American Journal of Sociology* 100: 104-52.
- Haveman, Heather A., and Hayagreeva Rao. 1997. "Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry." *American Journal of Sociology* 102:1606-51.
- Jóhannesson, Gunnar Thor. 2002. "Entrepreneurs as 'Social Capitalists'—Tourism, Entrepreneurship, and Social Capital." Paper presented at the conference "Mobility, Culture, and Tourism," Höfn í Hornafirði, Iceland.
- Johannisson, Bengt. 1988. "Business Formation: A Network Approach." *Scandinavian Journal of Management* 3:83-99.
- Kanter, Rosabeth Moss. 1977. *Men and Women of the Corporation*. New York: Basic Books.
- . 1983. *The Change Masters: Innovations for Productivity in the American Corporation*. New York: Simon and Schuster.
- . 1989. *When Giants Learn to Dance: Mastering the Challenge of Strategy, Management, and Careers in the 1990s*. New York: Simon and Schuster.
- Katz, Jerome. 2003. "Entrepreneurship Education on the Web." <http://cweb.slu.edu/Default.htm>. February 4.
- Katz, Jerome A., and William B. Gartner. 1988. "Prop-

- erties of Emerging Organizations." *Academy of Management Review* 13:429-41.
- Keister, Lisa A., and Stephanie Moller. 2000. "Wealth Inequality in the United States." Pp. 63-81 in *Annual Review of Sociology*, ed. Karen Cook and John Hagan. Palo Alto, Calif.: Annual Reviews.
- Kim, Phillip H., Howard E. Aldrich, and Lisa A. Keister. 2003. "Does Wealth Matter? The Impact of Financial and Human Capital on Becoming a Nascent Entrepreneur." Paper presented at the Academy of Management Annual Meetings, Seattle.
- Kirzner, Israel M. 1997. "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach." *Journal of Economic Literature* 35:60-85.
- Klepper, Steven, and Elizabeth Graddy. 1990. "The Evolution of New Industries and the Determinants of Market Structure." *Rand Journal of Economics* 21:27-44.
- Knudsen, Thorbjørn. 2003. "A Neo-Darwinian Model of Science." Pp. 79-119 in *The Evolution of Scientific Knowledge*, ed. Hans S. Jensen, Lykke M. Richter, and Morten T. Vendelø. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Kodera, Shingo. 2002. "Job Creation and Destruction Among SMEs." Pp. 173-89 in *White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan: The Age of the Local Entrepreneur—Birth, Growth, and Revitalization of the National Economy*, ed. Takehiko Yasuda. Tokyo: Small and Medium Enterprise Agency, Ministry of Economy, Trade, and Industry.
- Lazerson, Mark H., and Gianni Lorenzoni. 1996. *The Networks That Feed Industrial Districts: A Return to the Italian Source*. Bologna: University of Bologna, Faculty of Economics.
- Lerner, Miri, Candida Brush, and Robert Hisrich. 1997. "Israeli Women Entrepreneurs: An Examination of Factors Affecting Performance." *Journal of Business Venturing* 12:315-39.
- Levinthal, Daniel. 1991. "Organizational Adaptation and Environmental Selection—Interrelated Processes of Change." *Organization Science* 2:140-45.
- Lin, Nan, Walter M. Ensel, and John C. Vaughn. 1981. "Social Resources and Strength of Ties: Structural Factors in Occupational Status Attainment." *American Sociological Review* 46:393-405.
- Louçã, Francisco, and Sandro Mendonça. 2002. "Steady Change: The 200 Largest US Manufacturing Firms throughout the 20th Century." *Industrial and Corporate Change* 11:817-45.
- Marsden, Peter V., and Jeanne S. Hurlbert. 1988. "Social Resources and Mobility Outcomes: A Replication and Extension." *Social Forces* 66:1038-59.
- Martinelli, Alberto. 1994. "Entrepreneurship and Management." Pp. 476-503 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- McPherson, J. Miler, Lynn Smith-Lovin, and James M. Cook. 2001. "Birds of a Feather: Homophily in Social Networks." Pp. 415-44 in *Annual Review of Sociology*, ed. Karen Cook and John Hagan. Palo Alto, Calif.: Annual Reviews.
- Merrill Lynch. 1994. *Mergerstat Review*. Schaumburg, Ill.: Merrill Lynch Business Brokerage and Valuation.
- Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 82:340-63.
- Miner, Anne S., and Pamela R. Haunschild. 1995. "Population Level Learning." Pp. 115-66 in *Research in Organizational Behavior*, ed. Barry M. Staw and Larry L. Cummings. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Moskowitz, Tobias J., and Annette Vissing-Jørgensen. 2002. "The Returns to Entrepreneurial Investment: A Private Equity Premium Puzzle?" NBER Working Paper No. 8876.
- Murmann, Johann Peter, and Michael L. Tushman. 2001. "From the Technology Cycle to the Entrepreneurship Dynamic: The Social Context of Entrepreneurial Innovation." Pp. 178-203 in *The Entrepreneurship Dynamic*, ed. Claudia Bird Schoonhoven and Elaine Romanelli. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Mustar, Philippe. 1998. "Partnerships, Configurations, and Dynamics in the Creation and Development of SMEs by Researchers." *Industry and Higher Education* 12:217-21.
- Nee, Victor, and Jimmy M. Sanders. 1985. "The Road to Parity: Determinants of the Socioeconomic Achievements of Asian Americans." *Ethnic and Racial Studies* 8:75-93.
- . 1996. "Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital." *American Sociological Review* 61:231-48.
- Parsons, Talcott. 1956. "Suggestions for a Sociological Approach to the Theory of Organization, I and II." *Administrative Science Quarterly* 1:63-85, 225-39.
- Pettigrew, Andrew. 1979. "On Studying Organizational Culture." *Administrative Science Quarterly* 24:570-81.
- Portes, Alejandro, William J. Haller, and Luis Eduardo Guarnizo. 2002. "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Adaptation." *American Sociological Review* 67:278-98.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization." Pp. 295-336 in *Research in Organizational Behavior*, ed. Barry M. Staw and Larry L. Cummings. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- PricewaterhouseCoopers. 2003. "National Venture Capital Survey." National Venture Capital Association. www.nvca.org. January 24.
- Ranger-Moore, James, Jane Banaszak-Holl, and Michael T. Hannan. 1991. "Density-Dependent Dynamics in Regulated Industries: Founding Rates of Banks and Life Insurance Companies." *Administrative Science Quarterly* 36:36-65.
- Renzulli, Linda A., and Howard E. Aldrich. 2002.

- "Friends in High (and Low) Places: Small Business Owners' Access to Resources." Paper presented at the Southern Sociological Society Meetings, Baltimore.
- Renzulli, Linda, Howard E. Aldrich, and James Moody. 2000. "Family Matters: Consequences of Personal Networks for Business Startup and Survival." *Social Forces* 79:523-46.
- Reynolds, Paul D. 1999. "National Panel Study of U.S. Business Start-Ups: First Annual Overview." <http://projects.isr.umich.edu/psed/History.htm>. August 15.
- Reynolds, Paul D., S. Michael Camp, William D. Bygrave, Erkki Autio, and Michael Hay 2001. *Global Entrepreneurship Monitor: 2001 Executive Report*. Kansas City, Mo.: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Reynolds, Paul D., and Sammis B. White. 1997. *The Entrepreneurial Process: Economic Growth, Men, Women, and Minorities*. Westport, Conn.: Quorum Books.
- Richtel, Matt. 1998. "Venture Capital Is Alive, and Plentiful." *New York Times*, April 6, C3.
- Rogers, Everett M. 1986. "The Role of the Research University in the Spin-Off of High-Technology Companies." *Technovation* 4:169-81.
- . 1995. *Diffusion of Innovations*. New York: Free Press.
- Romanelli, Elaine. 1989. "Organization Birth and Population Variety: A Community Perspective on Origins." Pp. 211-46 in *Research in Organizational Behavior*, ed. Barry M. Staw and Larry L. Cummings. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Rönn, Cina. 2000. "Jonas Birgersson på toppmöte med Clinton och Gates." *Aftonbladet*. <http://www.aftonbladet.se/nyheter/0001/27/jonas.html>. August 6.
- Rosenfeld, Rachel A. 1992. "Job Mobility and Career Processes." Pp. 39-61 in *Annual Review of Sociology*, ed. Judith Blake and John Hagan. Palo Alto, Calif.: Annual Reviews.
- Ruef, Martin, Howard E. Aldrich, and Nancy M. Carter. 2003. "The Structure of Organizational Founding Teams: Homophily, Strong Ties, and Isolation among U.S. Entrepreneurs." *American Sociological Review* 68:195-222.
- Rytina, Steve, and David Morgan. 1982. "The Arithmetic of Social Relations: The Interplay of Category and Network." *American Journal of Sociology* 88:88-113.
- Saxenian, Annalee. 2001. "The Role of Immigrant Entrepreneurs in New Venture Creation." Pp. 68-108 in *The Entrepreneurship Dynamic*, ed. Claudia Bird Schoonhoven and Elaine Romanelli. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Schneider, Mark, and Paul Teske. 1992. "Towards a Theory of the Political Entrepreneur." *American Political Science Review* 86:737-47.
- Schoonhoven, Claudia Bird, and Elaine Romanelli, eds. 2001. *The Entrepreneurship Dynamic: Origins of Entrepreneurship and the Evolution of Industries*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Schumpeter, Joseph. 1912. *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1932. "Entwicklung" ('Development'). Trans. Markus C. Becker and Thorbjørn Knudsen. <http://www.schumpeter.info/Edition-Evolution.htm>. February 11.
- . 1942. *Socialism, Capitalism, and Democracy*. New York: Harper.
- . 2003. "Entrepreneur." Trans. Markus C. Becker and Thorbjørn Knudsen. Pp. 235-66 in *Advances in Austrian Economics*, ed. R. Koppl, J. Birner, and P. Kirruld-Klitgaard. Amsterdam, The Netherlands: Elsevier.
- Sexton, Donald L., Calvin A. Kent, and Karl H. Vesper, eds. 1982. *Encyclopedia of Entrepreneurship*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Sexton, Donald L., and Hans Landsstrom, eds. 2000. *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*. Oxford: Blackwell.
- Sexton, Donald L., and Raymond W. Smilor, eds. 1986. *The Art and Science of Entrepreneurship*. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- Shane, Scott, ed. 2002. *The Foundations of Entrepreneurship*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Shane, Scott, and S. Venkataraman. 2000. "The Promise of Entrepreneurship as a Field of Research." *Academy of Management Review* 25:217-26.
- Sorenson, Olav, and Pino G. Audia. 2000. "The Social Structure of Entrepreneurial Activity: Geographic Concentration of Footwear Production in the United States, 1940-1989." *American Journal of Sociology* 106:424-62.
- Staber, Udo H., and Howard E. Aldrich. 1983. "Trade Association Stability and Public Policy." Pp. 163-78 in *Organization Theory and Public Policy*, ed. Richard Hall and Robert Quinn. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Steier, Lloyd, and Royston Greenwood. 1995. "Venture Capitalist Relationships in the Deal Structuring and Post-investment Stages of New Firm Creation." *Journal of Management Studies* 32:337-57.
- Stevenson, Howard H., and David E. Gumpert. 1985. "The Heart of Entrepreneurship." *Harvard Business Review* 63:85-94.
- Stinchcombe, Arthur L. 1965. "Social Structure and Organizations." Pp. 142-93 in *Handbook of Organizations*, ed. James G. March. Chicago: Rand McNally.
- Suchman, Mark C., Daniel J. Steward, and Clifford A. Westfall. 2001. "The Legal Environment of Entrepreneurship: Observations on the Legitimation of Venture Finance in Silicon Valley." Pp. 349-82 in *The Entrepreneurship Dynamic*, ed. Claudia Bird Schoonhoven and Elaine Romanelli. Stanford, Calif.: Stanford University Press.

- Swaminathan, Anand. 1995. "The Proliferation of Specialist Organizations in the American Wine Industry, 1941-1990." *Administrative Science Quarterly* 40:653-80.
- Swedberg, Richard. 2000a. "The Social Science View of Entrepreneurship: Introduction and Practical Applications." Pp. 7-44 in *Entrepreneurship: The Social Science View*, ed. Richard Swedberg. Oxford: Oxford University Press.
- , ed. 2000b. *Entrepreneurship: The Social Science View*. Oxford: Oxford University Press.
- Teach, Richard D., Fred A. Tarpley, and Robert G. Schwartz. 1986. "Software Venture Teams." Pp. 546-62 in *Frontiers of Entrepreneurship Research*, ed. Ron Ronstadt. Wellesley, Mass.: Babson College.
- Teece, David J. 1986. "Profiting from Technological Innovation: Implications for Integration, Collaboration, Licensing and Public Policy." *Research Policy* 15:285-305.
- Thaler, Richard H. 1994. *The Winner's Curse: Paradoxes and Anomalies of Economic Life*. Princeton: Princeton University Press.
- Thornton, Patricia H. 1999. "The Sociology of Entrepreneurship." Pp. 19-46 in *Annual Review of Sociology*, ed. Karen S. Cook and John Hagan. Palo Alto, Calif.: Annual Reviews.
- Thornton, Patricia H., and Katherine Flynn. 2003. "Entrepreneurship, Networks, and Geographies." Pp. 401-33 in *Handbook of Entrepreneurship Research: An Interdisciplinary Survey and Introduction*, ed. Zoltan J. Acs and David B. Audretsch. Boston: Kluwer.
- Torres, David L. 1988. "Professionalism, Variation, and Organizational Survival." *American Sociological Review* 53:380-94.
- Tversky, Amos, and Daniel Kahneman. 1981. "The Framing of Decisions and the Psychology of Choice." *Science* 211:453-58.
- Van Maanen, John, and Stephen Barley. 1984. "Occupational Communities: Culture and Control in Organizations." Pp. 287-365 in vol. 6 of *Research in Organizational Behavior*, ed. Barry M. Staw and Larry L. Cummings. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- Van Osnabrugge, Mark. 1998. *Comparison of Business Angels and Venture Capitalists: Financiers of Entrepreneurial Firms*. London: British Venture Capital Association.
- Walker, Rob. 2002. "Egomania? We Can Rebuild It." *Wired*, July, 30-32.
- Weber, Max. 1930. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Trans. Talcott Parsons. New York: Scribner.
- Welbourne, Theresa M., and Alice O. Andrews. 1996. "Predicting the Performance of Initial Public Offerings: Should Human Resource Management Be in the Equation?" *Academy of Management Journal* 39:891-919.
- White, Harrison C., Scott A. Boorman, and Ronald L. Breiger. 1976. "Social Structure from Multiple Networks I." *American Journal of Sociology* 81:730-80.
- Wong, Bernard. 1998. *Ethnicity and Entrepreneurship: The New Chinese Immigrants in the San Francisco Bay Area*. Boston: Allyn and Bacon.
- Zelizer, Vivian A. 1978. "Human Values and the Market: The Case of Life Insurance and Death in Nineteenth-Century America." *American Journal of Sociology* 84:591-610.



# 第 21 章 公司与环境\*

杰拉尔德·F. 戴维斯  
(Gerald F. Davis)

从起源上来看，组织理论是作为 20 世纪 50 年代到 80 年代末期的一个独特的学科领域。它主要关注的是复杂而检验性理论，这些理论把组织看成是分离的社会单元。在现代组织理论的奠基中，March 和 Simon (1958, 4) 把组织定义为相互作用的个体的组合体。它是人类社会最大的群体，并在某些方面与中央协调系统相似。这一定义就把作为社会单元的个人组合体与生物学意义上的单个有机体明确区别开来。在这个高度现代性的定义中，组织是一个目标明确界限分明的系统，这一系统对其内部成员加以规范 (Aldrich 1999, 2)。有些组织出现并不断发展，而有些却走向消亡。各种组织通过自身的一般形态相互区别开来，它们伴随着新兴产业的出现与旧工业的没落，在不同的时间兴衰交替。而且在一些地方（特别是美国），组织已经扩大了它们涉足的领域，以吸收更多的成员。在美国，大型组织的出现已经使组织成为我们这个时代的主要现象。由此，政治、社会阶层、经济、科技、宗教、家庭甚至社会心理都受到了来自组织的影响。组织对社会起着重要作用，因为大型组织已经溶入社会中。组织填补了平时我们所说的社会真空，这使得组织成为社会的一部分，并且成为社会管理的代理人。因此，我们可以通过解释现代组织的动力机制来分析现代社会结构。〔478〕

组织理论衍生出一系列显著不同的范式来强调组织理论的不同方面：它们的内部结构如

何形成；它们将边界置于何处；它们如何得到和使用权力；它们对内部的评价如何反应；它们为什么会产生和消亡。James D. Thompson 在 1967 年他的杰作《行动中的组织》(*Organizations in Action*) 中指出组织结构与行动在很大程度上是在不可预测的外部世界强加给组织众多要求的条件下努力平衡理性计划的结果，例如从外部环境中封锁核心技术。后来的学者详尽地阐述组织理论在由 Thompson 提出来的主题上的研究。组织所面临环境因素的许多不确定性来自这样一个事实：它与其他组织的交换关系创造了权力关系和依赖关系。由此，资源依赖理论家问：“什么样的策略和结构被用来减少组织所依赖的外部行动者的权力。”交易成本理论家强调联系买卖双方的因素，特别是那些对商品与服务提供起着重要作用的卖方因素。这一理论取向的关键问题是“组织如何界定他们的边界，也就是说，哪些活动在公司内部完成，哪些在公司外部完成”。这也是众所周知的生产—购买的问题 (make-or-buy problem) (Williamson 1975)。

组织生态学家认为组织创造稳定性的过程使得自身变得死板，进而使其对一些显著变化关注的不够。为了阐述“为什么会有各种类型的组织”这个问题，生态学家把焦点没有放在结构上，而是放在有特殊结构的组织的存在与消亡上 (Hannan 和 Freeman 1977)。新制度主义理论家认为，在许多领域中组织结构反映出符合外部评价者（如政府机构、职业群体）期望的压力。

而且,这些结构常常从核心技术继续进行的实际工作中分离出来。在这种视角看来,最令人注目的问题是“在组织实践和结构中什么过程会导致一致性而标准化的扩展”。(Meyer 和 Rowan 1977; DiMaggio 和 Powell 1983)并且在金融经济学中,一种完全独立的方法是通过考察使得所有权的分离和控制成为可能的制度机制,来解释大型公共合作组织的生存与壮大的(Jensen 和 Meckling 1976)。[479]

许多年来,组织理论研究一直沿着一般科学留下的这些范式前进(Davis 和 Powell 1992)。研究交易成本的学者研究了不同企业的生产—购买决策,发现有些公司常将专业材料的供应商留在公司内部,而在开放市场上购买非专业性材料。研究资源依赖(resource dependence)的学者在描述权力与依赖关系时发现了组织间的关系结构,例如不同企业的共同管理模式。组织生态学家发现自工业社会以来在组织的产生与消亡模式中规范是一直存在的。制度主义者还解释了在公共部门与私人部门中管理实践的蔓延。

然而,20世纪80年代以来,致力于理论发展与检验的一般科学研究路径已经放弃了组织理论中的经验研究。Thompson的主要问题——“在一个不确定性的世界中组织如何构建才能获得理性?”已经让位于一系列新的问题:什么样的组织过程塑造了中国社会主义的改革?为什么工业化在一些地方蓬勃发展但在其他地方却并非如此?预先被保护的部门如何(例如健康卫生保障和教育)适应即将到来的市场压力?法律是如何影响全球公司的结构和运作的?商界精英如何获得他们想要的法律?本章主要介绍这些问题与其他的一些问题,特别介绍了1990年以来的社会学视角下的组织研究。我发现组织理论并没有被抛弃,反而在问题导向研

究中被作为必要的中层解释得以建构的机制的一个工具。

为什么组织理论从范式研究变为问题导向,对于知识的考古学式追寻也许提供了答案。仅仅四年间就明显可以看出交易成本经济学的主要基本观点(Williamson 1975):公司代理理论(Jensen 和 Meckling 1976)、组织生态学(Hannan 和 Freeman 1977)、组织的新制度理论(Meyer 和 Rowan 1977)、资源依赖理论(Pfeffer 和 Salancik 1978)。让我们来绘制一个关于社会机制的一般方法的“水域”(pool),每一个方法都在生态学假设上标出一个领域,常常通过与别的方法相比较来定义自身。交易成本理论强调迫使生产者在组织中按照投入最小化原则所作出决定的压力。如果不这样做,在身边出现低成本竞争的情况下,组织会遭到毁灭性的打击。资源依赖理论认为这里还有许多需要修正的地方,但与交易成本理论相比,它主要关注于减少依赖性(甚至不惜以牺牲利益为代价);而选择性并没有被认真考虑。

组织生态学家反驳了资源依赖理论和交易成本理论,他们声称调整是比较少的而且是致命的。并且他们强调(如交易成本理论分析)在组织构建过程中竞争与选择的决定性影响。制度主义将调整视为惯例,但通常只是表面工作;尽管战略和结构的调适是迫于外部评论者,组织常常能持续很长的时间,仅仅可能是因为这些战略与结构已经得到广泛传播。而行动理论者认为一个特殊类型的外部评论者——金融市场在公共公司如何组织以及如何适应它们的制度环境两方面上都有决定性影响。

这些理论主要涵盖了不同的组织理论各个领域。对于组织哪些最重要的方面需要被解释的问题,他们看法不一。但是——就像大厨在小市场上购买新鲜原料——他们都是在相同的机

制下建构自己的解释：模仿、网络传播、广泛基础上的合法化、选择等。(Hedstrom 和 Swedberg 1998)

但是当新兴组织理论在 20 世纪 80 年代充斥了这个领域时，解释对象也发生了变化。在很大程度上，主要范式反映的是 20 世纪 70 年代中期的美国的地区、时代与公司经济的类型化特征。由于公司资产相对集中于相对较少的公司，前几十年间美国公司的规模与发展范围都有了很大的提高，并且呈现出无限发展的趋势。同时不断增长的企业所有权却分散在各个独立的股东手里，而各个领域中无可置疑的管理权留给了企业管理者。这些管理者能够自由地追求资源依赖理论所描述的战略类型，发展壮大，并为增加他们的权力多样化公司经营。与企业规模壮大相联系的科层化过程导致了公司惰性的产生。如生态学家强调的那样：“美国公司对石油危机，日本的竞争和其他的变化的迟钝反应都与 20 世纪 60 年代的错综复杂的纠葛有关。”(“Mad Mergers” 1992, 18) [480]

当主要组织范式在 20 世纪 80 年代得以产生时，公司规模扩大、范围扩张、合并增多以及所有权分散的趋势就盛行起来，而随着美国经济制度结构实质性变化的发生，这种趋势突然终结。超过 1/4 的大制造商在 20 世纪 80 年代随后的几十年中接受了接管命令，这导致许多公司被分拆成各个不同的组成部分，因而在 90 年代留下的公司比 80 年代的公司工业化的意味更强。(Davis, Diekmann 和 Tinsley 1994) White 发现在 20 世纪 80 年代，美国合并集中（私人部门经济活动的零碎被某些大公司所操控的趋势）呈下降趋势。这种趋势在 20 世纪 90 年代早期仍呈下降趋势，但到 90 年代晚期有所回升。总之，尽管 80 年代有大的合并浪潮，90 年代后这种集中趋势更是变得风起云涌，自 80 年代早期以来合

并是呈下降趋势的。1994 年，少数几百个大跨国公司在其分布规模上几乎可代表美国 430 多万个公司，并且 40% 左右的雇员受雇于那些公司中员工不超过 100 人的公司。(Aldrich 1999, 10-11) 多元经营的跨国公司向关键部门的分散是伴随着生产网络形式的分化进行的，这部分地反映了 80 年代和 90 年代跨国公司间联合的迅速增长。同时，公司所有权中的份额，从个体投资者手中转移到资本管理者手中，失业保险和公共基金大大提高了他们在公司所有权中的份额，这又能影响到公司的结构组建与运行。到 2001 年仅仅 Fidelity 公共基金前身的份额就占到美国 10 大公司的 10% 或更多 (Davis 和 Yoo 2002)。

组织作为社会的基本单位与个体机制是相似的，这一看法越来越受到来自于跨行业的生产形式的挑战 (Piore 和 Sabel 1984)。在许多情境中，特别是在高科技和文化生产领域，试着去区分一个不同的组织就如从一碗燕麦粥中区分出一个完全不同的疙瘩。与 T 型汽车生产不同，电影拍摄、摩天大楼、喷气式飞机、更好的女性服装设计这些事情是由人的集体、角色与商标（或其他本题）的变化来完成的。随着管制的消除和新技术的不断渗透，产业间界线往往很难界定。电视技术、信息技术、计算机软件、媒体迅速成长为一个庞大的产业。保险、商业银行、投资银行都进入到金融服务业。当新兴产业要投入到新型经济活动中去时，会从传统产业中得到经验模式和人力资源。一个企业究竟是应该从事服务业还是制造业变得越来越困难：为追求更高附加值的产品设计与更高的市场占有率，制造商必须注意到劳动力成本的增加，并退出了从个人电脑到热狗的制造品行业。工业巨头 GE 的很多利润来自于金融服务，这使它轻松地成长为美国最大的债权人与租赁人。这样，70 年代萌芽的后工业经济已经发展到一个成熟阶段。

当一战以后国际金融的流动一天达到1万5千亿美元,全球的贸易从一个很高的水平下滑时,组织与产业水平上的模糊界线也反映出了国家经济水平。随着新自由主义理论与国家经济发展基础上的特殊金融市场理论的传播,资本得以扩散。80年代后期,证券交易国家的数量翻了一番,90年代投资大量涌入证券市场。这些迫使许多公司寻找资本去适应被欧美投资者津津乐道的结构。决定公司的民族性,就如同决定企业经营的产业一样困难,例如,2001年,Tommy Hilfiger公司在中国香港设立总部,在英属维京群岛被合并,在纽约证券交易市场上市,主要持有者是国际投资者,在Barbados举行年会,原材料的供应商在墨西哥和亚洲,在全球范围内都有自己的冠名生产厂家,并且在欧洲和北美销售它的产品。Enron有超过3500个独立的分公司,许多都在海外免税区,例如Cagman群岛。这似乎是用来迷惑投资者和外部评论者。确定这类组织的边界、产业和民族性,类别化它们的结构,或者甚至是确定它们诞生之日也成了相当大的挑战。〔481〕

最后,北美以外的研究揭示了这些美国大公司作为70年代组织理论的对象特征。尽管从理论上讲大规模兼并重组企业(例如,Chandler 1977)有助于提高公司效益,而一些包括小型专业性公司的产业园也能作为“大公司”的功能型替代者存在并发展(Piore和Sabel 1984)。从全球范围来看,主权自治公司似乎很少,长期存在的网络与公司集团是普遍而具有影响力的,例如理解一个给定的工业化国家的大公司就需要知道公司的成员。在一些东亚国家中,公司哪怕是作为一个很好的分析单位,有时也会产生问题。如果大公司确实存在,它们总会有一个外来的拥有者——要么是一个家族要么是一个政府实体。总之,社会学理论描述的关于公司与环

境的关系是一个有着大规模垂直合并与相对自治的世界,这个世界事实上是不存在的。

在一些视角看来,这可能被认为是范式的一个失败。在这种背景下组织理论研究中这种持续不断的努力看来是白费力气。除了明显的组织生态学家之外,组织理论学者没能建立一个界定清晰和制度支持的现代科学社会模式。而他们的研究并没有心理学在实验室里所使用的复合分析那么敏感。研究的主题更多的是源于现实事件而不是源于理论内部的发展。Aldrich (2001, 118-119)指出这种结果导向的解释所产生的问题。在这种方法中研究者以结果开始,以追溯的方式来解释为什么发生——就像解释吉卜林(Kipling)的一般故事那样。

然而,随着研究结果继续大量的涌现,大部分研究者放弃了一般科学的范式导向而选择现象导向,很多学者似乎更喜欢“格林威治村”,而不是普通科学的“巴西利亚”。就像从以往文献回顾中所看到的一样,“对转变的理解”已经成了研究的驱动力与重点。从某种意义上说,当Perrow认为将组织看成是独立变量去解释政治、社会发展、经济科技、宗教以及其他方面的时候,他是正确的。然而,他的正确性不是因为组织已经将社会引入其中,而是因为组织机制常常产生有利的社会结果。

让我们来思考一下社会分层是如何发生的。联邦立法机构颁布了非歧视性就业的条款,这对非白人的职业期望产生了影响。因为这种立法结果在公司的扩散最终可使公司建立正式的人事机制。日本的公司放弃了传统的终生雇佣制,重建一个流动机制,因为这样做他们就不会在大家都这样做的情况下获得骂名(Ahmadjian和Robinson 2001)。金融服务业管制的撤销同样影响到个体的职业生涯。在旧的组织理论中每一个案例的组织过程被描述为齿和轮的关系:扩散过程通



过网络在政府政策和非白人少数民族进行。社会学习与模仿把经济压力转化为职业保障的制度性损失。伴随着管制的改变,组织的诞生与消亡推动了财务经理的职业变迁。

除了打破一般的科学模式之外,关于公司与环境的现代研究被两个其他的特征区别开来。首先,优先使用的分析单位通常不是组织,而是含蓄的或明确的场域(fields)。Bourdieu把这个场域定义为“这是个游戏发生的区域,在这个区域中个体和制度为了追求共同的利益发生联系”。后来演变为“一个网络或一个结构在不同的位置上产生的客观联系”。这个场域有其规则或称为逻辑、关系的模式以及可能是个人、组织或其他人的行动者。场域研究中的这一行动者不是组织,而是没有不会被假定的提前占领位置的一些相关行动者。例如在健康保险上,美国这个领域的构成从二战后的相对低级阶段发展为(社区医院和医生可以私人行医,他们通常是美国医院联合会的成员)20世纪90年代的相对高级阶段(医院、小诊所、HMOs、健康网络、合作医疗和十几个专业医疗联合会以及其他)。以前由垂直一体化的工作室制作的好莱坞电影到后来逐渐由变动的个体网络关系产生出来。这些个体关系网络常常带着特殊角色(演员和导演)与承担单一任务的组织。通过考察没有假定他不会被组织所代替的场域,并考察这个领域,分析家可以获得一个更复杂而精确的理解。〔482〕

其次,这里有一种共识愈加明确。共识认为关于商业组织的研究结果总是与特定的时间和空间相联系。也就是说,朴素科学主义那些强调组织普遍理论的观点已经大部分让位于强调场景与周期的方法(参见Aldrich 1999,第8章)。研究使用了相似的框架和变量,结果却背道而驰。例如,在行为理论中,一个问题是:“为什

么公司间的兼并是通过有敌意的招标进行的?”20世纪60年代的答案是“他们的证券市场估价较低并且他们的董事会之间联系不多”(Palmer等1995);而80年代的答案是“由过度多样化带来的低价值有价证券市场”,而且他们董事会的社会联系却没有影响。20世纪90年代答案变为了工业中的管制解除,促进了竞争对手之间的联合,既不是因为市场评价和联系,也不是因为工业的多样化使接管更为可能。(Davis和Robbins)

因为篇幅与作者水平的内在限制,本章采用了关于组织的经济社会学的有限视角。我这里主要关注关于公司与环境的最近社会学研究。长期以来的关于组织研究的优秀评论仍可得到应用。其中90年代范式导向研究的评论可以参考Davis和Powell(1992)。当然许多关于公司与环境的研究无限扩张,涉及许多领域,如公司战略、经济、金融、会计、法律和其他许多别的领域,每一领域都有他自己的范式和问题。我在这里关注的是那些接受“经济社会学”这一标签的并表示极大兴趣的著作。

本章有三个部分。第一部分考察战略、结构和绩效问题。比如说,为什么组织采用了他们所采用的战略和结构?内部和外部人士如何评价他们的绩效?文章在这里反映了一些传统,他们来自于公司的行为理论(Cyert和March 1963),Stinchcombe对关于社会结构对组织建立、发展和消亡所带来的影响的分析以及Thompson的关于结构资源的分析。第二部分考察领域、国家和制度。当一些饶有兴趣的问题唤起了新制度主义(特别是DiMaggio和Powell 1983;Fligstein 1990),随后的著作并没有对以往的观点有特别地突破。最后,第三部分讨论了网络形式与网络动力机制,这一领域关注于网络分析方法和精英研究。

## 战略、结构与公司绩效

### 社会学视野中的公司战略

公司战略的传统研究一直试图回答这个问题：“为什么许多公司绩效比别的公司好？”一般的答案有三个部分：一些行业有着能让他们比其他行业更容易获得垄断的结构；公司的经理们能实现他们的战略，这使得他们的公司更加具有垄断性，比如他们对产业划分的选择；并且公司能够调整组织设计来适应他们的产业和战略。这一领域传统的研究方法是对不同产业、不同战略、不同结构的绩效结果的考察以及为加强战略与结构的联合对公司绩效导向的研究。组织社会学家已经对这种简单的研究方法失去兴趣，而是把焦点放在战略和结构的前提而不是他们绩效的结果。为什么公司会选择他们所选择的战略和结构？什么可以用来衡量绩效？对这些问题的阐释产生了社会学的一系列方法以研究战略和结构，将重点放在研究公共政策，认知模式和社会过程对工业结构的影响等上。【483】

### 战略与结构选择

#### 公共政策的影响与创立条件

自1965年Stinchcombe出版了他的《社会结构和组织的分析》以来，组织理论学家已经有证据证明在组织建立的时候，普遍的社会条件下战略和结构的持续影响。特别是国家政策对成立或者关闭一个公司，什么市场是准入或禁止进入的，公司采纳何种结构和雇佣实践以及公司间如何竞争有决定性的影响。国家政策偏好卡特尔，这提高了马塞诸塞州铁路的建成率，同时不信任政策又降低了这一比率（Dobbin 和

Domd 1997）。国家水平的管制调和了美国联邦的能源政策，这样在独立生产者的产生过程中就产生了跨州的变化。相反，在20世纪70年代和80年代初根据各个州的会计和劳工政策以及当地工会组织的权力，商业失败率在各个不同的州有所不同。（Grant 1995）

国家政策本身反映出更广阔的民族文化：Dobbin（1994）描述了工业政策的变化，认为在法国、美国与英国，文化范式由创造政治秩序转变为经济领域的秩序。这也是美国产生源于自然选择理念的地方分权产业的原因，然而法国传统上却有一个由国有企业控制的更加集权的体系。他发现这一模式用到现代化民族的第一产业——铁路上，并这一基本模式在跨行业中被采纳了。以前在特定的地方，民族范式将影响组织创新的随后接受与完成。Casper 和 Hancke（1999）发现质量管理标准系统的引入在法国与德国自动化工业中有着截然不同的影响：ISO9000 在法国强化了一个泰勒生产等级系统，但在德国则推动了高技能手工业者的自治。Rademakers（1998）发现在印尼的中药制药厂中，其中一些由中国家庭拥有，另一些由印尼人拥有，而中国式家庭商业模式采纳的是内生经济制度。另外，不同所有者的公司也都维持了买卖双方家长式的关系，反映了爪哇人被赋予责任与义务的家庭关系。而 Biggart 和 Guillén（1999）发现在可追溯到家庭所有制的文化独特模式的阿根廷、韩国、西班牙和中国台湾，自动化产业发展途径与结构存在持续性差异。小型家庭企业在西班牙和中国台湾欣欣向荣，它们都生产汽车零部件，而韩国则用这种模式生产大量用于出口的名牌汽车，这些表明最初条件主要影响的是国家经济与企业组织的发展道路。

美国反托拉斯的进程对美国公司资本主义的形式有重大影响。20世纪上半叶，美国大公

司改革研究中, Fligstein (1990) 发现反托拉斯政策的变化是通过他们如何影响公司创建战略和结构而反映到经济层面。公司选择各种战略大部分是为稳定它们的环境, 以获得更高的肯定, 这也是对 Thompson 的观点的一种回应。然而公司的稳定性意味着对顾客供不应求或者垄断。因此联邦政府为其政策能够得以广泛适用, 而在不同水平上制定政策 (例如, 大公司间的合并)。同时这一外来刺激推动了公司进行战略选择试验。当一位创新者碰巧遇到一个能够获得稳定的增长战略时, 其他公司就开始模仿和学习。这促进了新一轮限制的产生, 反过来又导致了新一轮创新。横向合并 (需要竞争者) 通过垂直合并 (需要供给和分配渠道) 取得成功。这种成功来自于产品相连的多样性划分 (需要制造相互关联产品的公司) 同样也是来自于这一聚合 (要求在不关联的行业间创造出“公司组合”)。

当 Fligstein 的论述把美国联邦政府看成一个相对的外生力量以间歇的下降来限制战略对公司的有用性。Perrow (2002) 提供了一个在任何大规模商业以任何显著水平出现之前国家如何塑造经济活动的背景。如 Dobbin 一样, Perrow 把铁路看成第一大的国家工业, 并且作为随后而来的管制原型, 但对管制形式的贡献并不是由于它的发生源于国家文化, 而是源于塑造了国家力量的有影响力的杰出人物行为。相对较弱的州和相对较强的州以及当地政府为权力腐败提供了多种途径, 而权力又被财富精英所剥夺, 去建立巨大的私人控制的商业组织。在 20 世纪之交, 进步运动唤起人们通过加强中央集权去限制大公司的权力, 大公司已经掌权并且留下了随后公司革命发生的蛛丝马迹。〔484〕

战后一段时间里, 在战略和结构上跟随这一路径的西欧公司与美国公司比较相似, 同时

在企业所有权和企业管理上保持了自身的特性。根据 Mayer 和 Whittington (1999, 951), “到 20 世纪 90 年代早期为止, 西欧无论是哪个国家的典型大产业公司都是多样化与异质的。法国、德国和英国现在都在追随着由美国人 Chandler (1962) 和 Rumelt (1974) 在二三十年前发现的哈佛模式”, 这也代表着从 20 世纪 60 年代以来的一个变化。Davies, Rondi 和 Sembenell (2001) 进一步发现随着欧盟在自 20 世纪 80 年代中期以来更大范围内的经济整合, 当他们工业的多样性略微下降时, 欧洲的制造业更多地表现出跨国性。

在组织水平上, 在某一特定领域占主导地位的战略对有着特定功能性地域公司背景的个人来说是有益的, 这样的个人通过“概念控制”的工具去解决组织的问题。在垂直一体化战略占统治地位的领域中, 有着制造业背景的领导者占据主导地位; 在相关多样化普及的情形下, 那些有市场背景的人同样有优势; 而当联合被看做是组织成功的惯例时, 金融执行官们得到了好处 (Fligstein 1990)。Dobbin 和 Dowd (2000) 完善了这一解释。他们指出在公司战略类型的塑造中强大的过度工业化行为者所扮演的角色, 这正是马塞诸塞铁路业对不信任政策作出反应所采纳的政策: 在卡特尔联合模式于 1897 被高等法院判决禁止后, 利益攸关的金融家们通过采纳联合模式来代替被禁止的卡特尔战略。而且, 公司领导在成立公司时的选择继续影响公司的雇佣行为 (Baron, Hannan 和 Burton 1999) 与对政策改变的反应。例如, 在社区发展行动的实施中, 美国银行因他们所依赖的最初战略不同而做出不同的反应。令人惊讶的是, 有时在国家水平上的重大变革却并没有在实质上改变公司早期确立的发展轨迹: 从生产与组织结构来看, 匈牙利人所拥有的国有企业在社会主义兴衰过程中并没有

太大变化。

除了对公司管理层所追求战略的直接影响外,国家政策的变化通过其他权力的丧失创造出另一种影响。20世纪80年代期间,美国的政策消除了许多敌对接管者之间的障碍,使“侵入者”为了能够购买这些联合体,而把他们拆分后的部分卖给了竞争对手。与以前通过消除首选战略而鼓励对某些战略自愿接受的不信任政策相比,20世纪80年代的政策,则是通过局外人颠覆在职者的战略而获利的过程发挥作用的(Stearns和Allen 1996)。国家的影响不仅仅局限于国有企业,一个关于对啤酒制造商的禁酒法案的研究,Wade,Swaminathan和Saxon(1998)发现国家水平的禁令提高了临近各州啤酒厂建立率与生存率,没有啤酒厂的邻近各州居民都越过边界到有啤酒厂的州喝酒,这大大刺激了当地啤酒业的发展。

### 绩效评估

除了在国家政策上的变化,企业为什么会改变其进程?一个有力的基本模型来自于公司的行为理论(Cyert和March 1963):企业决策者通过依次比较企业以前的和其竞争者的业绩来评估公司的相对于“期望水平”的业绩。当公司的绩效与期望值在某种程度上存在着不一致时,公司便寻求替代战略。因此,当航空公司在不同市场中运作中并不鼓励这样时,过去好的表现就产生了组织惯性(Miller和Chen 1994)。相反,如果无线电广播方面没有达到所期望的绩效时,他们更可能采取有风险的改变,如改变其模式(Greve 1998)。〔485〕进一步来说,引起变化发生的原因不同,变化对以后业绩的影响也就有所不同。之前表现欠佳的广播在模式改变之后可能做得更好,变更后超出预期的回归均值,而实际上更好的表现可能在模式转换后变得更糟糕(Greve 1999)。还有证据显示,期

望水平如结构,反映出创立者的偏好:一个企业在面临业绩不佳时是否关闭取决于其企业所有者的门槛设置(Gimeno等1997)。

如果公司——像人一样往往是根据同伴的表现评估自己的表现,那么他们又是如何知道谁是他们的同伴呢?关于苏格兰针织业的研究中,Porac等(1995)通过描绘工业参与者的认知模式来考察这一问题。当White关于(1981)行业界限的讨论正如人们的预期一样,也就是说,算不算是对手取决于谁便于观察以及是否同意分享某种属性——位置、产品的风格、规模大小等等。尽管苏格兰编织产品可能会与来自意大利和中国商店货架上的产品相竞争,但事实上往往是那些近在眼前的才被认为是竞争者。根据另一项研究(Porac, Wade和Pollock 1999),同伴的选择还取决于观众:当美国的政策改变需要公司发布与同行相比的绩效报告以提供一整套关于行政赔偿的指标时,公司有权选择自己的“同辈群体”。当企业绩效不佳或它所在的主要产业做得不错时,产业选择当然是策略性的,而且其产业范围就会被宽泛的界定,否则就很狭窄。另外,工业领域中知识型产业,如半导体产业,能够被技术领域所界定,这一技术领域被专利所有企业用一系列的专利群所创造的概念空间的形式所安排(Podolny, Stuart和Hannan 1996)。

### 在策略和结构采用上的社会影响力

同行与其他替代者的影响并不限于公司绩效评估,而是扩展到基础结构与战略选择,如进入新市场。从对手那里聘请有经验的管理人员的半导体公司,更容易进入管理人员前雇主所进入的同类产品市场(Bocker 1997)。在品牌食品业与计算机行业中,行业内部高层管理者间的联系促进其产业与其规范保持一致,而行业外部其联系却使行业发展出现偏差(Geletkanycz和Hambrick 1997)。同样,在纳斯达克股市上市的公司



更可能对合作伙伴中那些在某种程度上与纽约证交所密切联系公司的欺骗行为作出反应,同时这种联系又使得纳斯达克股市上市的公司相互促进并生存下来(Rao, Davis 和 Ward 2000)。

社会影响通过多种渠道进行,这些渠道包括直接接触和远距离观察。例如,20世纪80年代末共同领导者影响了大公司资产的并购倾向(Haunschild 1993),并且在60年代中期使其采用了多元经营结构(Martin, Swaminathan 和 Mitchell 1998)。在80年代日本汽车供应商第一次选择在美国、加拿大建立他们自己的分厂,地点的选择是由(实际或潜在)买家和供应商的条件所决定的(Martin, Swaminathan 和 Mitchell 1998)。日本跨国公司对海外新厂地点的选择是部分基于以前其他日本跨国公司的选择途径(Henisz 和 Delios 2001年)。反过来说,把公司从纽约的工厂迁移到外地的决定,与核心及边缘工厂的选择明显不同:核心企业迁移是为了节省开支,而边缘公司由于社会关系及其他关系与特定地点的联系,而难以进行迁移(Romo 和 Schwartz 1995)。

一些公司通过对竞争者的观察以及直接接触替代者来了解特定战略的适用性。例如像规模这样的组织特点和对他人进入市场的观察(尤其是成功等)影响加州的储蓄和贷款机构(S&Ls)拓展到由商业银行提供传统服务的新市场的可能性,如流动资产的抵押和按揭证券(Haveman 1993)。跨市场的联系(即来自同一国家作为竞争对手的营业性分支机构)也影响了S&Ls的战略选择(Nonnemaker Haveman 2000)。同样,根据以前的经验安大略连锁疗养院在收购对象对地点的选择上,模仿了竞争对手(Baum, Li 和 Usher 2000)。在一个不确定的世界里,战略和结构的选择会受到公司社会环境(包括买主、供应商、竞争对手、同行作出的选

择)的决定性影响。〔486〕

### 旁观者效应

在公司行为理论中,组织总是根据同行和自己以前的绩效情况评估其绩效。但Thompson(1967,第7章)指出,组织往往被外部机构以不同的,有时甚至是不具可比性的标准来加以评估,而组织最关注的往往是那些明显而有力的利害关系者所强调的标准。20世纪80年代的美国,金融市场占据了最有权力的利害关系者的位置,一个充满活力的研究是围绕股东价值的标准如何影响公司经营而进行分析的。旁观者对标准的影响力因政治和制度状况的不同而有所改变:在公共投资者寻求的管制改革之前,美国公司的股权持有人被禁止进行由四个以上的股东参加的集体行动,(因为分散持股)这将大大减少管理的权力(Davis 和 Thompson 1994)。没有实现金融投资者标准的公司往往被低估(Zuckerman 1999)、被接管或承受来自公共投资者和分析员的有形压力。公司的应对往往遵循组织以前的陈腐办法:遵从和解散。不同行业的公司中一些分支机构由于无法适应公司的市场理念而从中脱离出来(Zuckerman 2000)。当投资者试图改变公司运作方式时,公司就成立了作用不大的“投资者关系”办事处。经理们采纳了股票补偿计划,如公布股票回购计划或补偿股东价值的计划。但令人费解的是,公司管理中业已确认的丑闻却显示Potemkin village的方法并不是一个公司运营的有效方法。

## 场域、国家和体制变革

### 场域的概念

在组织研究中新制度主义的出现,促进了对“场域”这一概念的共识产生,这一概念被作为

理解组织和社会过程的适当分析单位。DiMaggio 和 Powell (1983, 148) 把组织场域定义为在总体上来说那些包含着对制度生活 (包括主要产品供应者和资源及产品的消费者, 固定的办事机构和其他生产相似服务和产品的组织) 达成共识的组织。但随后的研究强调这样一个场域并不仅仅由组织构成, 最好是由各类角色组成, 而不是由同质性角色所构成的。然而随后, Bourdieu 的观点也是很有意义的, 他把场域看成一个行动者之间客观关系塑造的特殊游戏场所, 这些行动者就可能是个人、团体或其他机构。例如在好莱坞, 最重要的角色其实是演员, 而不是公司 (Baker 和 Faulkner 1991)。

在 Scott 的 1995 年的著作《体制与组织》中场域研究被注入了一个实质的秩序。这本书的两个重要贡献是体制的解构和多层次体制变革进程的研究框架。“机制包括认知、规范、调控性结构以及能够提供稳定性和社会行动意义的活动。制度被各种不同的载体 (文化、结构和惯习) 加以传递——在司法的多层次上进行”。(Scott 1995, 33) 因此, 制度包括三个“支柱”: 一个调整的支柱关注于用以约束和规范行为的正式和非正式规则; 一个正式的支柱关注于用以描述和评定行为的规范和价值; 一个共同认知的支柱关注于用以定义行动实施情形的意义和互动的一般框架。合法性则界定为与上述体制支柱之一相协调的一致性。多元框架构建了一个体制层次, 在这个体制层次中行动者被嵌入到管理结构 (领域和组织) 中, 这一结构反过来又被嵌入到提供行动模式和框架的社会体制中。“在这一方面, 社会体制提供了一个存在着更具体的体制领域和形式的背景并且塑造了行动者和环境。组织场域在中间层次上运作, 提供了具体组织运作的体制结构。组织提供体制背景, 在这里, 特殊的行动者得以定位和采取行

动” (Scott 1995, 141)。在这种方法下体制的改变既可以自上而下又可以自下而上, 场域变迁研究也可从强调这一形式或另一形式。〔487〕

## 场域的起源与转变

### 场域来自哪里呢?

当技术或金融变化对当前安排发生压力时, 场域的出现一般是有预兆的, “场域”就被创造出来了。因此, “在场域从哪里来?” 这一问题的答案就是“其他领域”。Scott 和他的同事 (2000) 详细地介绍了医疗改革在二战后经历的变化。几十年来, 拥有医生和他们的同行 (美国卫生协会) 有效管理准入、培训、医疗练习的工作条件及抵制社会组织对非营利社区医院的侵占的领域有专业的特点优势。“卫生服务”领域应该或不应该包括理发、指甲修剪、外科整形、脊椎治疗师、精神科医师、助产士、吸毒和酗酒治疗辅导、针灸或其他专门面向人类健康的行业的原因并不明显。然而在专业优势的时代, AMA 对行业的界限进行了严格的控制, 确保了保健服务提供者极其严格的定位。二战后用以对 AMA 抵制的医疗专业和专业组织的蓬勃发展, 与医疗教育的扩张开创了一个分化阶段。医疗保障方案 (政府的健康保险计划) 和医疗辅助计划 (由州和联邦联合向贫民提供医疗救济的计划) 的制定, 相当数量协调性团体的出现, 创立了一个与 AMA 相抗衡的政府机构; 在 1965 年之后产生了新类型的组织, 它们依靠传统的社区医院得以迅速发展, 如家庭卫生代理和肾病中心。最后, 在 80 年代早期, 管制解除和保险公司与其他人的正式成本—收益分析为新的营利公司创造了机会, 医疗的服务提供与功能保障的结合体——世界卫生组织 (HMO) 成为一个主导类型, 它取代了非营利的社区医院和免费医疗

站。组织内部场域的结构和行为者类型都遭遇了戏剧性的变化。

场域的出现往往涉及制度的模仿和借鉴,在这个过程中场域的组织行为模版被加以改变以适应新的场域。这在场域研究中是特别有用的,在这里合法性并不是理所当然的。Clemens (1993) 描述了 20 世纪后期的女权运动进程,阐述了一个这样的观点:制度理论中组织的各个方面有利于理解社会运动的组织过程。类似的,消费者监督组织创造了文化上盛行的组织形式,这种形式使其行动合法化,这是一个全新的领域 (Rao 1998)。Mimicry 同样塑造了集体层面的制度。Ingram 和 Inman (1996) 指出竞争体制保护伞的建立,是由在美国和加拿大边境的尼亚加拉瀑布竞争旅店集团形成的,并且声称建立这些机构的竞争者实际上帮助竞争者越过边界。一旦建立,一个场域的组织 and 他们的体制都会被卷入进去,如 Fligstein (1990) 研究联邦反托拉斯政策和组织形式的普遍性时所说的那样。Haveman 和 Rao (1997) 在调查早期加州存货工业时声称存在有类似的行动。S&Ls 的不同类型嵌入不同的道德情感理论中:产业的早期成员倾向于节俭、守纪美德以及由家庭所有制发展而来的市民关系的培养,但这一过程的完成方式因组织类型的不同而有所不同。Haveman 和 Rao 将根植于不同分支机构的变迁理论与国家民主和政治的变化联系起来。在带来旧理论的 S&Ls 灭亡和带来新理论的 S&Ls 的产生过程中,他们发现先前节约论的变化得以证实,这同样也显示了国家的人口变化状况。

### 市场、合法性和场域的变迁

在跨领域的研究中,场域研究发现市场压力常常是许多场域明显变迁的根源,引用一位古典政治经济学家的话:“一切固体都融化在空气中,一切都是神圣的亵渎。”从学术的角度

看,古典自由艺术学院是世界上最神圣的地方,商学院则不然。然而战后婴儿潮出生的美国一代到了他们上大学的年龄时,自由艺术学院遇到了一个教育消费的小群体,这些人更偏好实用性教育。一些学校,特别是东部的一些高标准的公立学校,仍坚守自己的古老特征。绝大多数高校不愿意提供专业和职业培训——特别是商业课程——即使那些没有改变以满足消费者需求的学校很可能会遭遇失败 (Kraatz 和 Zajac 1996)。同样,如前一节叙述的那样,农村医院在面临竞争压力的时候经常改变它们的形式——改成养老院、戒毒设施门诊 (D'Aunno, Succi 和 Alexander 2000)。即使是那些意识形态取向的组织,如以色列的 Kibbutzim,按照社会主义的犹太复国主义原则,禁止雇用外来劳动力,却屈服于来自银行和市场的压力 (Simons 和 Ingram 1997)。组织并没有像我们之前所想的那样变得没有活力,由合法性考虑强加的限制并不总有束缚力。〔488〕

似乎有一种共同的研究热点关注于市场如何破坏合法性 (参见 Schumpeter 1934)。Stearns 和 Allen (1996) 发现 20 世纪美国的兼并浪潮有着相似的轨迹,在这个过程中边缘者往往通过创新但非法的途径赚钱,这常常是仿效核心成员的合法性实践。在 60 年代,并购者常常是那些处于边缘地位的,对那个时代的主导企业致敬的企业 (Palmer 和 Barber 2001),而那些有着良好社会关系的企业与那些没有良好社会关系的公司相比,更不容易成为收购的目标。到 80 年代联邦政策允许甚至鼓励兼并,有良好社会关系的企业既是兼并者又是被兼并者。

一旦实践证明是赢利的,整个场域可以通过改变其形态和结构调整进入新的场域。而且适当的法律实践成为一种新的逻辑,它是对言论和实践的反映。经营大公司的适当方式从 70 年代的“组合模式”,转变到 80 年代的“核心竞争力”

模式。前者支持互不相干的多元化,后者推动经营无关联的行业。当学院出版社主要是家庭私有企业时,他们遵循“编辑逻辑”,在这里出版是建立在读者和编辑间个体关系的职业。开始于70年代的大出版商之间的并购,使他们变成了利润中心。他们仅仅信奉市场逻辑,这种逻辑反映了高层管理者替换过程中两个不同的时期。

随着作为成为合法性解释的市场的出现,市场缺失会产生类似的效果。作为从社会主义国家过渡的一部分,俄罗斯和捷克大规模私有化计划倾向于把国有企业的资产所有权分配给公众。这个理论认为,在朝先进的工业资本主义道路迈进的过程中,有一个公共贸易公司将是一个恰当的选择。但因为股票交易金融市场缺乏足够的制度基础,所有权的分配会因法律和政治原因终结。换言之,市场可能破坏合法性,但政治又反过来破坏市场。

值得注意的是,世界各地运作着的大公司,并不是简单复制上述盛行的逻辑。在采取有可能被视为非法的行动时,他们可能会变得十分谨慎。日本主要大公司的终身雇佣制度在90年代受到破坏。长期雇佣制度在成长中企业的绝对保障维持了几年的发展,这一事实支持上述的观点。经济长期不景气破坏了终生雇佣制度的经济理性,并使终生雇佣制度必须依靠更高的成本来维持。然而公司改变他们的雇佣政策会遭到媒体的压力,从而破坏公司在潜在员工中的声誉。公司通过奉行“安全号码”的方式予以解决,而使大批的公司放弃终生雇佣制度时还能够免于制裁(Ahmadjian 和 Robinson 2001)。

### 变化是如何得以解决的

一旦由于国家干预或者是因为市场压力,一个场域被重新建构,下一步新的实践将变成一个解决方式——围绕这些问题如何得以解决。

对电影业来说,70年代初大片的兴起推动了组织领域的改变,尤其是推动了导演、制片人、编剧的角色结构的变化。1972年前,全职制片人公司和导演编剧者组成的公司经济状况很差。但1972年的《教父》,公司采用了这种结构,这种结构不仅使其成为一部大片同时也为其他人所效仿,使经济效益的平均水平达到最高(Baker 和 Faulkner 1991)。因此,这种结合得以合法化并被广泛模仿,在好莱坞获得了极大的成功。〔489〕

除了成功模式的表征,问题的解决还需要有一个可以被大家理解的框架,这一框架也提供了一个共同理解的基础,如交换的标准。Mary Douglas (1986)声称通过在社会安排中提供一个可理解的对对应物加以类比的这种方法,为使社会规范的制定成为自然而然的事提供了强有力的基础。通过早期无形电波发射信号的工业,为政府寻找管理的基础提出了挑战。它与邮局或“空中杂志”这样的公共设施类似吗?最终,无线电台被视为与公共供水系统类似。组织通过可以有形的和合法的方式,使一些问题的解决便利化,到90年代初,几乎所有的学校都有回收再利用计划,但大部分学校仅仅把回收再利用计划的责任分给业已存在的维修部门,也有一些创立了为全职供水系统人员安排新的职位,这往往由社会活动家担任。后者更倾向于把学校与学生的环境保护联盟联系起来,这一联盟是有专业支持的国际社会运动组织。

一旦等级秩序被确立,一系列的行动过程就能使这种秩序得以自我再生产。Podolny (1993, 1994)发现投资银行倾向于与自己地位相当的客户进行交易,他们的地位能够保证和限制他们能做的生意类型。矛盾在于地位较高的投资银行有成本优势:他们不需要更多的广告和更多的努力来说服买主,就可以获得更便宜的资本,并支



付员工较少的工资。而这样高地位的银行不欺行霸市的原因,就在于它们的地位限制了它们去做较低地位的银行所做的生意(就像 Nordstrom 没有把大红肠卖掉和之前 Jim Bron 也是这么做的同样原因)。这样,地位等级限制了银行交易的种类,也限制了它们交易的对象,由此一个自我维持地位的秩序被确立下来。

## 国家和组织性领域

### 公司作为法律的解释和塑造者

在过去的10年中,组织社会学最重要的贡献之一就是揭示了法律在公司部门和实践的影响(可参见 Edelman 和 Stryker 在本书中的章节)。人们或许极为希望政府制定法律以赋予公司特权,使企业乖乖遵守。但实际上法律常常很模糊,哪些人作为遵从者也是相当不明确的。此外,管理人员通常尽量维持他们的特权不被减少。为适应新的法律,组织将进行各种不同形式的测验;一旦它们被证明是适当的,将会推广至整个领域并被制度化。在1964年民权法案运动以后颁布的法令中,规定有15人或更多雇员的私营企业主,不得在公司招聘行为中有基于人种、性别、宗教等普遍存在的歧视,但对遵守状况的检查却没有明确规定,有些雇主把“平等就业机会政策”和“正确行动办公室”作为一种有形的遵守。一旦这被证明是正确的,就会在雇主中间广泛推广,即使在80年代有来自于EEO的法律压力。(Edelman 1992)这已经成为雇主标准的一部分。此外,EEO法律对聘用关系的影响与国内的劳动力市场相联系——特别是正式工作描述、绩效评估、薪金的分层——在人权法案后这迅速传遍人事专业协会。

以下两方面恰好揭示了这些解决途径。首先,法院批准具有特殊结构和实践经验的组织,

认为它们充分遵循法律,并将其制度化(Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999)。其次,作为对法律授权者的怨恨反映,某些雇佣行为的起源往往是不存在的。在企业管理者中,一个新的辉格党教义历史出现,这个故事告诉我们雇佣行为是对商业本身的一种自愿的、经济合理的创造过程。【490】

此外,一旦这些新的结构得以确立,他们将产生更深远的影响。在公司内部人事部门、福利部门、EEO办公室的建立使公司可以得到由专门机构提供的政策支持,并建立民主决策政策。设有福利部门的公司更有可能创立正式的产假政策,以符合在各类专业刊物上出版的政策主张(Kelly 和 Dobbin 1999)。因此,尽管公司可能为减弱组织实质运作的影响力而创立正式结构,这些结构与专业团体联系起来可能会影响联邦政策,建立专业团体,从而推动组织更深远地变革。

### 作为法律来源的公司

一旦各种法律和法规正式生效,由专业网络所联系起来的各领域公司会对其做出反映。但是这些公司也会积极地第一时间参与到法律的制定中。政治社会学经常争论的一个问题就是,是否商业精英在阶级利益上是一致的,进而对国家行动主体产生压力,或者就是究竟是什么使得他们更强大并最终形成一个强大的商业阶层。Mizruchi (1992)指出分析这个问题最好的框架不是一分为二而是将其作为一个变量:在什么情况下企业行政人员在试图影响国家政策时,能够统一行为方式?在资源依赖理论和网络方法视角下,他指出,在多大程度上企业出钱支持代表自己利益的政党候选人或选派代表就同一个问题在国会上作证,而这取决于企业之间以及与相关金融机构在多大程度上存在联系。企业与金融机构之间的联系数量是各种预测类似政治行为的

变量中最为显著和一致的测量指标。(Mizruchi 1992, 243) 有组织的商业精英一直到里根时代都有很大的影响, 但全国水平的商业联合在那时似乎被打破。具有讽刺意味的是, 里根总统显然是较好的企业经理人, 他对收购的宽容政策, 使这时候的失业率比前几十年都低。尽管在联邦范围内失败了, 然而商界还是在几乎美国各州通过了保护性的法律。而且他们的组织越好, 立法机关通过他们所希望的法律就越快。

### 领域构成的变化: 扩散与制度化

90年代经久不衰的组织研究成果之一是揭示了企业管理人是在战略与结构方面的时尚做法的跟随者。商业周期设置了在以下的情境下哪一类管理办法为企业所倡导: 当失业率很低时, 采用关怀、以员工为中心的办法; 当失业率很高时采用了效率导向办法。(Abrahamson 和 Farchild 1999) 一旦实践作为解决组织问题的方法(如科学管理有利于提高效率, 企业文化有利于员工积极性的提高), 网络化进程得以扩散。在总体水平上, 扩散为组织性改变提供了一个非常普遍的机制并且被一些特色领域所限制。组织间的扩散过程在很大范围内得以记录, 这包括为什么社团开始授予女性权力(Chaves 1996); 为什么法兰西第三共和国的煤矿工人继续罢工(Conell 和 Cohn 1995); 为什么80年代采用“以毒攻毒”的方法和“黄金降落伞”的策略(Davis 和 Greve 1997); 为什么 Minneapolis-St. Paul 的公司投身于慈善事业; (Galaskiewicz 和 Burt 1991) 为什么电台有时接受(Greve 1995)有时放弃(Greve 1996)规划方式; 为什么美国公司收购并支付了相应的价格。(Haunschild 1993, 1994) 在这些不同的情况下, 组织中分散遵循着一系列相似的特征, 这与文化领域的创新大相径庭, 不同的创新往往使组织无

法应对。当多样化在共同领导者的公司之间传播时, 这一集中结果是正常的并且可以预见将会多样化的公司结构。[491]

### 扩散的结果

尽管扩散被广泛研究, 它的结果却很少被检验。标准化的扩散研究把创新作为一种“非此即彼”的过程: 行为者要么接受, 要么不接受, 就像“黄金降落伞”策略。但许多组织的创新更像一个连续体: 它们是符号应用人、狂热教徒以及二者间的一切。例如, 综合绩效管理 TQM 在90年代成为广泛流行的商业管理趋势。许多大的公司声称他们已经采纳了这种管理。但 TQM 包含了从量化过程控制到特殊的补偿政策的大量实践。在更广泛的范围上来说, 公司的变化在于采用这种管理方式的过程及其程度。一项关于医院的研究表明, 组织采用 TQM 达到何种程度取决于是先采用还是后采用。(为体现外部股东的合法化; Westphal, Gulati 和 Shortell 1997) 这是一片尚未开垦的处女地。

## 组织内部与外部的网络

从80年代到90年代, 组织内部与组织间的生产网络形式获得了长足的发展。相应的, 方法论的发展意味着网络分析在公司与环境研究中获得一个实质立足点。事实上, 当网络组织这一名词承载着不同的意义时, 这个名词就具有一定的模糊性。Baker (1992, 398) 把网络组织定义为: “是一个社会网, 它由各种正式边界整合而成。人与人之间关系的形成并没有遵从正式的团体或群体。”也就是说, 网络的结点是组织中的人。如果正式的边界在这种工作相关的模式中没有被限制的话, 标准就得到了满足。相反, Miles 和

Snow (1992, 53) 把网络定义为:“网络是公司丛或市场机制的特殊组合,而不是指挥链。”连接点在这个例子中是公司,联结是公司之间的合作或长期的交换关系。鉴于本章的重点,我们倾向于后一个定义并且检验公司之间的关系:互锁、合作、投资关系、通过第三方的一般所有权。分析的层次从公司(或公司网)转变到二人群体,又到商业集团,再到经济的总体网络结构。(Smith-Doerr 和 Powell)

### 组织的网络形式

买卖形式的分离对交易成本事项作出定义,并开始推翻前人的论断,如 Granovetter 的理论批评, Piore 和 Sabel (1984) 工业区研究的复兴,和 Powell (1990) 的两个极点间选择性关系类型的描述。社会网络分析提供的网络语言和分析工具被证实是描述外在于垂直合并企业生产过程的一个恰当方式。从 Alfred Marshall 开始,工业区的研究在非西班牙的美国人中一直占很大的比重。它变成一个成长的领域,得益于网络分析的新工具和新概念。Becattini (1990, 39) 把工业区域定义为一个社会实体,它由在自然定界和历史定界的区域中的个体和公司两种实体存在所塑造。以这种方式界定工业区是十分普遍的,它们往往是比较纵向一体化更活跃的生产企业。以前被认为消失了的网络形式在进一步的检验中被发现是蓬勃发展的。Lazerson (1995) 发现 Modena 针织工业只有一直保持最先进的生产系统,才能适应现代工厂式生产。而且,与交易成本分析的普遍期望相比,当在一个相对制度化的环境中,家庭式的微型公司的这种系统就会有优势。[492]

一旦网络形式被识别,下一步就是分类,

并追踪其表现:作为传统的组织设计,一些网络形式出于某些原因可能比别的运行的更好。Paniccia (1998) 指出,最近许多人热衷于工业区的研究,这一研究来自少数成功的案例,例如硅谷和一些意大利北部地区,已被视为不当的典型。但将分布在意大利的 24 个中小企业 40 年的发展进行比较,发现这些企业中很少与理想的工业区模型相匹配。他们没有优秀的表现。参与者间的社会关系,存在着欺骗、机会主义或投机取巧。Paniccia (1998) 的研究显示,工业区并非是万能的。其他研究人员的工作开始转向各种网络系统间的类型与绩效比较研究。因此,心理健康服务的网络形式依据客户反馈的服务效果而变化。(Provan 和 Milward 1995) 在这一系统中,“装配者”在全球范围的应用得益于批量制造电子产品的生产能力和较低的劳动成本。美国木制品制造网络在获得合法性方面面临多种障碍。当全球分散的“装配”生产与大范围电子产品的大规模生产能力相结合时,(Human 和 Provan 2000) Sturgeon (2002) 创立了一个新名词模块生产网络来形容在电子行业中引导公司设计、占据市场和提供冠名最终产品的系统。Windeler 和 Sydow (2001) 发现德国的电视工业组织采用了类似美国电影业的道路。在这种道路中,这种垂直合并工作室转变为事实上的好莱坞产业园。同样,德国电视节目现在由相对短期的网络制成,这些网络由制片人、独立导演、编剧、演员与根据具体项目进行招募的自由职业人员共同构成。

### 网络关系的形成和解体

二人群体的关系研究与公司产生和灭亡的生态性研究是相似的,二者采用类似的方法

论工具。网络研究的对象不是组织的诞生与消亡，而是企业之间关系的诞生与消亡。

### 关系的建立

70年代后，公司间联盟的迅速增加风靡一时，这已经成为全球认可的商业经营模式。采用二分法对企业层面的某种倾向与关于个体的社会心理学研究进行类比分析发现：公司更倾向与以前有联系的其他公司成为盟友，而不是陌生人（Gulati 1995）。另外，当两个公司有着共同的第三方参与者时更容易形成联盟（Gulati 和 Gargiulo 1999）。因此，网络结构中有一种能够形成更大网络结构的内在动力。网络产生了生物工艺中横跨不同关系类型的其他网络，反映了业界知识与创新的基础，而不是生产的基础（Powell, Koput 和 Smith-Doerr 1996）。半导体厂商拥有广泛的专利，而那些拥有较多专利的公司与那些拥有较低专利的公司相比更容易形成联盟。在二元视角下，快速发展的公司之间的关系显示了运用社会控制机制的前景，这与合同控制的前景大相径庭。最后，企业之间的关系（比如联盟和共同管理者）被认为是企业获得某种结果的途径之一。因此，如果交互联系是由监控或信息驱动的，那些可以选择信息或监控方式（例如，由同样的社会精英俱乐部中的管理人员所形成的关系）的公司，与那些没有这些功能替代物的公司相比，更容易因不同原因建立联系。（Kono 等 1998）

### 关系的解体

虽然近年来关于公司为什么建立关系已经做了大量的研究工作，但探讨这些关系消失原因的工作还远远不够。Levinthal 和 Fichman (1988) 发现公司与他们的审计员之间有初步的蜜月期，这样他们就不可能转向其他的会

计公司，但有一个快速发展以后解体的风险，接着稳定下降，这个过程类似一个七年之痒的婚姻，但速度可能更快。Baker, Faulkner 和 Fisher (1998) 通过对公司与其广告商关系的考察，发现客户解雇广告商的倾向也符合倒 U 型曲线，但是达到顶点的时间更晚（11 年）。与地位、机构集中化和客户规模的保护作用一样，顾客和机构的这种私人联系也倾向于保护这个关系。Palmer (1983) 在对当管理人服务的公司有董事退休或死亡时复合关系突然断裂后的重建过程的研究中，得出这样的结论：他们这种极少出现重建的过程，与提供重要合作功能的关系相抵触。对解除这种关系的原因的研究是一个需要进一步研究的领域。〔493〕

## 公司绩效与行为之间关系的影响

### 绩效

网络对公司绩效的影响分为两种：第一种影响来自于社会资本的标准定义，它将社会资本定义为在社会网络或别的社会结构中，行为者作为一名成员获取利益的能力（Portes 1998, 2）。网络关系是资源的渠道。但网络也可像管道一样作为棱镜，通过他们之间的地位互相影响并联系（Podolny 2001）。对作为“管道”的网络观点的最好发展是 Burt (1992) 的结构洞理论。结构洞是社会结构中的缝隙；一个行为者在结构洞中网络的丰富程度，在很大程度上取决于他或她所属的网络丛。——这让他们彼此失去联系，联系的缺失就是洞。通过在（接受有用信息以及了解信息使用者的）使用通道、（在竞争对手获得信息之前对信息的到达）时间测定以及（对获得正确时间与正确地点提及的名称）介绍



中给予便利,这种社会资本形式提供了使用金融资本与人力资本的机会。Burt (1992) 总结道,结构洞中的丰富网络有利于建立一个有用的信息最有可能被传播的位置,以提供一个值得信赖朝向或来自这些地方的信息流,因此它也能提供能量以打破非联系之间的交换。尽管这个理论的大部分支持来自个体层次,但在公司层次上这些支持可能更加复杂。Burt (1992, 第3章) 认为结构洞描述的产业结构其边界很高。但在国际化工产业中,Ahuja (2000) 发现联系提高了公司的创新率(作为专利的指示),但他并未发现结构洞的此种影响——如果有的话也只是一个负面的影响。这种从产业层面到公司层面影响的研究变得更加复杂,而且在合适的公司层次上数据的获得变得更加困难。

这里一个主要的例外是 Brian Uzzi 关于纽约制衣业合作目的的研究。考虑到 Uzzi 是在公司水平上而并不是在产业水平上描述交易网络,制衣业工人的合作总是与公司水平的交易保持一致。这个产业中社会和经济网络一直是丰富的,买卖双方常常是家庭成员、邻居、长期的交易合作伙伴。Uzzi 的研究结果表明了嵌入的最优水平(例如买卖双方的关系组合):公司中大量的裙带关系对公司未来的发展是不利的,但这对单个顾客来说又是一个可靠的依赖。而且,最好的案例是嵌入关系的联合以及关系交易,尤其是潜藏着社会联系的关系交易(Uzzi 1996, 1997)。

企业之间的联系也可以作为第三方质量的标志,其影响超过交易。尤其是在不确定的情况下,难以做出真正的质量评估时,外界评论者常常借助公司内部关系来衡量一个公司的地位。值得注意的是,高地位联盟的影响并不仅仅是感性的,它还影响公司的成本

结构和质量选择,正如高地位从属关系在投资中能够带来利益。在后工业经济中,他们经济的结果中可以察觉到的事实是真实的。

### 传播与社会影响

网络传播是近 15 年来组织社会学最佳的研究课题(有关这个主题和其他机制的研究,参见 Hedstrom 和 Swedberg 1998)。在社会行动和组织研究中,Strang 和 Soule (1998) 提供了一个关于传播的有价值观点。通过特别地研究网络的影响,研究者发现当与以前的接受者有共同的管理层时,美国的公司更容易接受争议颇高的“以毒攻毒”方法,有经验的管理者能够解释由采纳这种方法所引起的成本收益和潜在的政治性争议(Davis 1991)。[494] 当别的公司管理层是他们服务的对象时,又与潜在的采纳者相似的时候,他们的观点就具有特别的作用。根据当地的标准,当其他公司的总部设立在以前设立过的地方,公司也有可能采用有争议的“黄金降落伞”合同,然后这种做法获得合法化(Davis 和 Gieve 1997)。与以前接受者的联系使公司在 60 年代更倾向于多元经营的形式(Palmer, Jennings 和 Zhou 1993),有广泛关系的企业领导者在 60 年代相对于没有太多关系的同行,他们获得了更多的资源(Palmer 和 Barber 2001)。在 80 年代中期纳斯达克证券市场上的公司更有可能在美国证券交易所重新上市,但这种影响的强度取决于纳斯达克与道琼斯公司之间的关系(Rao, Davis 和 Ward 2000)。作为收购者委员会一员的身份促使大公司执行管理层独立地做出收购决策(Haunschild 1993),特别是在以前的收购者与潜在的收购者相似的情况下。由于其他信息源(比如在 CEO 是与其他大公司的商业协会中的一员时)的使用大体上也能削弱董事会联系的影响,

这种效应最可能源于信息的影响,而不是源于单纯标准的影响(Haunschild和Beckman 1998)。从50年代中期到80年代早期,董事会成员中有一个投资经理人就会使公司间的借贷得以增加(Mizruchi和Stearns 1994;参见Mizruchi和Stearns关于企业—银行联系的原因与结果的讨论的章节)。博爱领导者间的企业联系影响着80年代末到90年代末期Twin City市慈善事业的发展规模(Galaskiewicz 1997)。企业主管们所嵌入其中的社会网络对公司行为有很强的影响。从大范围的董事会层面的决策来看,这一点十分明显。

### 作为网络的商业集团

90年代,全球范围内对商业集团给予了较大关注,如Granovetter在本书的前一版所指出的商业集团是大多数产业经济的典范。这些集团可能采取家庭所有制的形式或简单的子公司模式。与美国事例中描述的网络类型不同,这些群体在他们的关系中往往相互排斥的,避免与有竞争往来的企业集团交易。日本有两类企业集团。银行间的垂直网络关系是等级式的组织设置,交叉持股、互相指导、互相交流与互惠的横向网络则是在相对同质性群体中已建立的大型企业间的联系(Lincoln, Gerlach和Takahashi 1992, Gerlach 1992)。Keiretsu成员关系是绩效的结果,但是影响是相当复杂的。Keiretsu成员平均绩效很低,但过一段时间后群体内成员关系的影响加速了平均值的倒退,因为低绩效的成员比一般的成员提高的更快,同时高绩效的成员又比外部成员下降得更快(Lincoln, Gerlach和Ahmadjian 1996)。

基于日本和韩国经济迅速发展的成功示范,中国企业集团在80年代初开始自觉仿效

这种模式。与日本的例子不同,集团成员在80年代末仍有积极的绩效利益,特别是在非科层制集团。根据80年代的数据表明,随着时间推移,组织内部的联系变得更加重要了,公司管理人员依然倾向于与同行群体内部成员(在成本更低的决策可利用之前与之做过生意的那些人)交易。

当频繁被观测到的趋势随着时间的推移被打破时,中日企业集团之间的绩效差异反映出了他们经济发展阶段的不同。私有化浪潮与贸易公司大量涌现之后,智利的商业网络被部分地解散(Khana和Palepu 2000)。Kock和Guillén(2001)认为,这也许呈现出一种可以预见的轨迹:在经济增长初期后发展中国家,企业作为连接当地市场与外国技术的网络建设者可能获得巨大的利益。这种网络技术广泛适用于不同行业,因此企业家倾向于建立这样一种商业集团,它在早期利润丰厚,但这种模式最终会变得不广泛。因而在经济发展的初期,有着多元所有制关系的企业集团在经济发展的初期是占据主导地位的,但后来就消失了。然而即使这样,解散的商业集团仍保留有一些网络资源。然而90年代中期,即使是在银行所有权模式与公司管理权发生变化之后,由一个主要的公共所有者形成的德国企业间网络仍能组建起一个小世界(在这个世界中企业是以网络邻近关系的方式聚集起来的,但仍然以短期路径的方式与大多数其他公司相联系)。那些由短期公共所有权关系路径联系起来的公司比那些由长期关系路径联系起来的公司更容易发生合并(Kogutt和Walker 2001)。具有讽刺意味的是,相比较德国而言,由于金融服务公司的成长与合并,90年代美国公司的所有权变得更加集中,而且最后10年间在一个基于共同所有

者的单一网部分中, 60% 的大公司得以联系起来 (Devis 和 Yoo 2003)。〔495〕

### 网络的集群结构

可以用网络术语表示像组织或工业区这样的经济集群结构。在建立他们的金融霸权理论时, Mintz 和 Schwartz (1985) 揭示了董事会成员之间的金融流动与关系的重叠, 并且发现金融制度——特别是一直居于统治地位货币中央商业银行。这种情况在美国持续了好几十年, 从 80 年代起开始发生变化。借款人越来越倾向于以市场为基础的资金来源。这反过来又反映出在所有公司间网络中集中趋势的下降 (Davis 和 Mizruchi 1999)。然而, 在美国, 尽管银行、公司管理层、经济的本质发生了主要的集聚变化, 公司的精英仍然通过极少程度的分离彼此联系, 公司网络的直径尽管远离核心, 但一直保持稳定。在全球化的过程中, 德国公司所有权网络是比较相似的 (Kogut 和 Walker 2001), 揭示了社会网络中一些结构和建构还有很长一段路要走。(Watts 1999) 强大的计算能力作为方法论的工具, 跨国数据变得更加唾手可得, 我们可以进行这种历史和跨文化的比较, 从而期待着能有更多的发现。

### 经济转型中的网络

在几篇关于网络的对未来模式类型的尝试性研究中, 揭示了社会主义变迁过程中公司与环境的变化。Stark (1996) 指出, 企业通过资产多样化和模糊界限, 应对匈牙利改革中新出现的不稳定性。Guthrie (1997) 也发现上海的本国企业, 是对经济状况不稳定和由服务业高风险投机多样化改革所造成的管

理不稳定作出的反映。Nee (1992) 指出, 中国的改革不应被视为一种资本主义标准形式的线性过程, 而是一个长期的、路径依赖的和双螺旋过程。在这个过程中, 集体和国有企业转向既有非市场公司又有市场公司、私人公司的混合形式。Boisot 和 Child (1996) 进一步阐发了这个概念, 中国是正在发展的网络资本主义形式, 这在制度上与以前的资本主义形式不同。经济变迁的网络基础分析可能会是未来最多产的研究领域, 这一分析将广泛应用于工业和经济层次的一些主题之上。

## 结论

从 1990 年代开始, 公司组织研究的蓬勃发展标志着大量的经济、政治转型。欧洲经济一体化、东欧剧变、中国的混合经济方式、美国公司股东价值的变化都改变了全球资本主义国家的面貌, 金融市场在全球范围内扩展和成长, 这些同时伴随着代表着经济增长正确路径的新自由主义思想的传播。当新的内生产业已经步入稳定发展的阶段, 跨国公司的生产链遍布全球, 在信息和通信技术上强调财经和生产方式的变革是一种进步, 这些科技扩展了组织结构和容量的可能范围。毫无疑问, “新经济”骗局过头了, 而在组织世界中存在着真实而根本的改变。

这些改变在这章的研究中得到反映。在 80 年代末期, 用不连续的组织理论来研究公司与环境是明显的 (Davis 和 Powell 1992)。现在已并非如此。经济的变迁挑战了植根于美国六七十年代的公司经验方面的理论。旧的范式已经对世界经济活动进行了充分解释。这种旧的范式关注于一个国家世界, 这一国

家世界中拥有包含着内部成员的组织。虽然组织研究蓬勃发展,这种情形仍被视为是关于在真正组织意义上组织研究的一个失败。然而,这个理论显示了一个可供选择的途径,而并非既定理论议程的实施。〔496〕

从某种意义上,这使得组织社会学作为一个学科更符合与社会学作为一门学科的一般趋势。事实上,许多研究者可能把组织理论当成经济社会学。在实践上,这意味着各种问题的研究并不局限于组织理论,如“什么时候公司将进行投资?”或“组织成员的年龄如何影响组织的死亡率?”相反,研究者对更广泛社会学意义进行了研究,这种社会学意义并不能从特殊的组织范式中获得解答:国家文化如何影响组织领域的塑造?公司之间的网络怎样应对法律的变化?当市场影响了组织生活的非经济领域时,将会怎样?实际生活中的问题将比理论问题更能推动研究的进行。

当然,问题导向研究的价值在于问题是什么。评论家认为由于许多来自商学院的研究者进入到社会科学领域,组织研究越来越得益于那些有价值问题的商业定义(Stern和Barley 1996)。Mayger Zald写道:“如果这一领域的科学基础是强大的,那么组织研究将会变成一个有用的应用性学科。而正因为组织研究不仅没有对学术研究热潮给予回应,也没有对学术小商人式的兴致与自负以及企业管理执行的问题界定给予回应。”(1993, 514)但问题导向研究不是强制的或是推销目前的事件,考虑到《路易斯·拿破仑的雾月政变》和《宗教伦理与资本主义精神》中对这一理论的评价。这种压力一方面来自于对宏大理论的追求,另一方面来自于对社会结构中自述与历史交点的理解(Mills 1959)。在社会转型过程中,在中观层面

社会研究可能做得更好。我们可以试图用一个范式把各种各样的组织理论整合起来:Aldrich (1999)认为进化理论把许多领域的研究列入其中,为使大量研究得以在一个围绕着变更、选择和保留的平台上发展而做出了巨大努力。但如Gould (1997, 50)写道:“如果我们想对文化变迁做一个生物学的比喻,我们可能采用感染一词而不是进化。”从这个范围上说组织变迁就是文化变迁,或许我们应该采用一系列更加宽泛的工具。

在问题导向研究中,折中主义很容易导致一知半解。然而,我们所看到的很多研究提供的关于如何使用组织理论模型作为工具的组织理论可以被部分地得以解释。理论中不是作为教条使用的一些实用的方法能够更好地回答了这一问题。因此当对组织混合体中的广泛变化加以解释时,作为对学生选择倾向的自愿变化为学生由艺术学院转入商学院的原因提供了解释。在政治与民主的变动中,组织的存在与消亡,是由于加州S&Ls形式的改变而造成的(Haveman和Rao 1997)。法律的变化让有敌意的接管者遵守变化成长模式,这导致了美国聚集趋势的下降。大规模的调整,存在与消亡以及许多强制性变化,都是一些“真正的理论”,这种理论让全球事件得以理解。如果未来20年像后两者那样发展,为了在更广泛的世界范围内对社会变迁作出反应,我们会看到组织的经济社会学理论将表现出更多的折中主义。

## 注释

\* 感谢 Chris Marquis, Mark Mizruchi, Woody Powell, Neil Smelser, Richard Swedberg 和 Mayer Zald 的评论。我特别感谢 Howard Aldrich 的广泛而深入的对早期手稿的研究和对我辉格党式阐释的结构批判。

①James Scott 在他的《国家的视角》(seeing like a



state) 一书中描述了“高度模式化”这一概念。关键在于, 边界明晰和中央集权的国家可以通过使用理性官僚控制的科学原则来改善人权状况。

(张辉 初译 黄恋 刘文芳 译校)

## 参考文献

- Abrahamson, Eric, and Gregory Fairchild. 1999. "Management Fashion: Lifecycles, Triggers, and Collective Learning Processes." *Administrative Science Quarterly* 44:708-40.
- Ahmadjian, Christina L., and Patricia Robinson. 2001. "Safety in Numbers: Downsizing and the Deinstitutionalization of Permanent Employment in Japan." *Administrative Science Quarterly* 46:622-54.
- Ahuja, Gautam. 2000. "Collaboration Networks, Structural Holes, and Innovation: A Longitudinal Study." *Administrative Science Quarterly* 45:425-55.
- Akard, Patrick J. 1992. "Corporate Mobilization and Political Power: The Transformation of U.S. Economic Policy in the 1970s." *American Sociological Review* 57:597-615.
- Aldrich, Howard E. 1999. *Organizations Evolving*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- . 2001. "Who Wants to Be an Evolutionary Theorist?" *Journal of Management Inquiry* 10:115-27.
- Baker, Wayne E. 1992. "The Network Organization in Theory and Practice." Pp. 397-429 in *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, ed. Nitin Nohria and Robert G. Eccles. Boston: Harvard Business School Press.
- Baker, Wayne E., and Robert R. Faulkner. 1991. "Role as Resource in the Hollywood Film Industry." *American Journal of Sociology* 97:279-309.
- 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 Review* 63:147-77.
- Baron, James N., Michael T. Hannan, and M. Diane Burton. 1999. "Building the Iron Cage: Determinants of Managerial Intensity in the Early Years of Organizations." *American Sociological Review* 64:527-47.
- Baum, Joel A. C., Stan Xiao Li, and John M. Usher. 2000. "Making the Next Move: How Experiential and Vicarious Learning Shape the Locations of Chains' Acquisition." *Administrative Science Quarterly* 45:766-801.
- Becattini, Giacomo. 1990. "The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion." Pp. 37-51 in *Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy*, ed. Frank Pyke, Giacomo Becattini, and Werger Sengenberger. Geneva: International Institute for Labor Studies.
- Benjamin, Beth A., and Joel M. Podolny. 1999. "Status, Quality, and Social Order in the California Wine Industry." *Administrative Science Quarterly* 44:563-89.
- Biggart, Nicole Woolsey. 1992. "The Western Bias of Neoclassical Economics: On the Limits of a Firm-Based Theory to Explain Business Networks." Pp. 471-90 in *Networks and Organizations: Structure, Form, and Action*, ed. Nitin Nohria and Robert G. Eccles. Boston: Harvard Business School Press.
- 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* 64:722-47.
- Boeker, Warren. 1997. "Executive Migration and Strategic Change: The Effect of Top Manager Movement on Product-Market Entry." *Administrative Science Quarterly* 42:213-36.
- Boisot, Max, and John Child. 1996. "From Fiefs to Clans and Network Capitalism: Explaining China's Emerging Economic Order." *Administrative Science Quarterly* 41:600-628.
- Bourdieu, Pierre, and Loïc J. D. Wacquant. 1992. *An Invitation to Reflexive Sociology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Burt, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 2000. "The Network Structure of Social Capital." *Research in Organization Behavior* 22:345-423.
- Casper, Steven, and Bob Hancke. 1999. "Global Quality Norms within National Production Regimes: ISO 9000 Standards in the French and German Car Industries." *Organization Studies* 20:961-85.
- Chandler, Alfred D. 1977. *The Visible Hand: The Managerial Revolution in America*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chaves, Mark. 1996. "Ordaining Women: The Diffusion of an Organizational Innovation." *American Journal of Sociology* 101:840-73.
- Clemens, Elisabeth S. 1993. "Organizational Repertoires and Institutional Change: Women's Groups and the Transformation of U.S. Politics, 1890-1920." *American Journal of Sociology* 98:755-98.
- Conell, Carol, and Samuel Cohn. 1995. "Learning from Other People's Actions: Environmental Variation and Diffusion in French Coal Mining Strikes, 1890-1935." *American Journal of Sociology* 101:366-403.
- Cyert, Richard M., and James G. March. 1963. *A Behavioral Theory of the Firm*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- D'Aunno, Thomas, Melissa Succi, and Jeffrey A. Alexander. 2000. "The Role of Institutional and Market Forces in Divergent Organizational Change." *Administrative Science Quarterly* 45:679-703.
- Davies, Stephen, Laura Rondi, and Alessandro Sembenell. 2001. "European Integration and the Changing Structure of EU Manufacturing, 1987-1993." *Industrial and Corporate Change* 10:37-75.

- Davis, Gerald F. 1991. "Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through the Intercorporate Network." *Administrative Science Quarterly* 36:583-613.
- Davis, Gerald F., Kristina A. Diekmann, and Catherine H. Tinsley. 1994. "The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form." *American Sociological Review* 59:547-70.
- Davis, Gerald F., and Henrich R. Greve. 1997. "Corporate Elite Networks and Governance Changes in the 1980s." *American Journal of Sociology* 103:1-37.
- 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* 44:215-39.
- Davis, Gerald F., and Walter W. Powell. 1992. "Organization-Environment Relations." Pp. 315-75 in vol. 3 of *Handbook of Industrial and Organizational Psychology*, ed. Marvin D. Dunnette and Leetta M. Hough. 2d ed. Palo Alto, Calif.: Consulting Psychologists Press.
- Davis, Gerald F., and Gregory F. Robbins. Forthcoming. "The Fate of the Conglomerate Firm in the United States." In *How Institutions Change*, ed. Walter W. Powell and Daniel L. Jones. Chicago: University of Chicago Press.
- 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, 1980-1990." *Administrative Science Quarterly* 37:605-33.
- Davis, Gerald F., and Tracy A. Thompson. 1994. "A Social Movement Perspective on Corporate Control." *Administrative Science Quarterly* 39:141-73.
- Davis, Gerald F., and Michael Useem. 2002. "Top Management, Company Directors, and Corporate Control." Pp. 233-59 in *Handbook of Strategy and Management*, ed. Andrew Pettigrew, Howard Thomas, and Richard Whittington. London: Sage.
- Davis, Gerald F., and Mina Yoo. 2003. "Le monde toujours plus petit des grandes entreprises américaines: Participations communes et liens dans les conseils d'administration (1990-2001)." *Gérer et comprendre* 74:51-62.
- Davis, Gerald F., Mina Yoo, and Wayne E. Baker. 2003. "The Small World of the American Corporate Elite, 1982-2001." *Strategic Organization* 1:301-26.
- DiMaggio, Paul J., and Walter W. Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147-60.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dobbin, Frank, and Timothy J. Dowd. 1997. "How Policy Shapes Competition: Early Railroad Foundings in Massachusetts." *Administrative Science Quarterly* 42:501-29.
- . 2000. "The Market That Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisition, 1825 to 1922." *American Sociological Review* 65:631-57.
- Dobbin, Frank, and Frank R. Sutton. 1998. "The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resources Management Divisions." *American Journal of Sociology* 104:441-76.
- Dobbin, Frank, John R. Sutton, John W. Meyer, and W. Richard Scott. 1993. "Equal Opportunity Law and the Construction of Internal Labor Markets." *American Journal of Sociology* 99:396-427.
- Donaldson, Lex. 1995. *American Anti-management Theories of Organization: A Critique of Paradigm Proliferation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Douglas, Mary. 1986. *How Institutions Think*. Syracuse, N.Y.: Syracuse University Press.
- Edelman, Lauren B. 1992. "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law." *American Journal of Sociology* 97:1531-76.
- Edelman, Lauren B., Christopher Uggen, and Howard S. Erlanger. 1999. "The Endogeneity of Legal Regulation: Grievance Procedures as Rational Myth." *American Journal of Sociology* 105:406-54.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- Fox-Wolfgramm, Susan J., Kimberly B. Boal, and James G. Hunt. 1998. "Organizational Adaptation to Institutional Change: A Comparative Study of First-Order Change in Prospector and Defender Banks." *Administrative Science Quarterly* 43:87-126.
- Galaskiewicz, Joseph. 1997. "An Urban Grants Economy Revisited: Corporate Charitable Contributions in the Twin Cities, 1979-81, 1987-89." *Administrative Science Quarterly* 42:445-71.
- Galaskiewicz, Joseph, and Ronald S. Burt. 1991. "Interorganization Contagion in Corporate Philanthropy." *Administrative Science Quarterly* 36:88-105.
- Geletkanycz, Marta A., and Donald C. Hambrick. 1997. "The External Ties of Top Executives: Implications for Strategic Choice and Performance." *Administrative Science Quarterly* 42:654-81.
- Gerlach, Michael L. 1992. "The Japanese Corporate Network: A Blockmodel Analysis." *Administrative Science Quarterly* 37:105-39.
- Gimeno, Javier, Timothy B. Folta, Arnold C. Cooper, and Carolyn Y. Woo. 1997. "Survival of the Fittest? Entrepreneurial Human Capital and the Persistence of Underperforming Firms." *Administrative Science Quarterly* 42:750-83.
- Gould, Steven J. 1997. "Evolution: The Pleasures of Pluralism." *New York Review of Books*, June 26, 47-52.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social

- Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- . 1994. "Business Groups." Pp. 453-75 in *Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Grant, Don Sherman. 1995. "The Political Economy of Business Failures across the American States, 1970-1985: The Impact of Reagan's New Federalism." *American Sociological Review* 60:851-73.
- Greve, Henrich R. 1995. "Jumping Ship: The Diffusion of Strategy Abandonment." *Administrative Science Quarterly* 40:444-73.
- . 1996. "Patterns of Competition: The Diffusion of a Market Position in Radio Broadcasting." *Administrative Science Quarterly* 41:29-60.
- . 1998. "Performance, Aspirations, and Risky Organizational Change." *Administrative Science Quarterly* 43:58-86.
- . 1999. "The Effect of Core Change on Performance: Inertia and Regression toward the Mean." *Administrative Science Quarterly* 44:590-614.
- Gulati, Ranjay. 1995. "Social Structure and Alliance Formation Patterns: A Longitudinal Analysis." *Administrative Science Quarterly* 40:619-52.
- Gulati, Ranjay, and Martin Gargiulo. 1999. "Where Do Interorganizational Networks Come From?" *American Journal of Sociology* 104:1439-93.
- Guthrie, Douglas. 1997. "Between Markets and Politics: Organizational Responses to Reform in China." *American Journal of Sociology* 102:1258-1304.
- Hannan, Michael T., and John Freeman. 1977. "The Population Ecology of Organizations." *American Journal of Sociology* 82:929-64.
- Haunschild, Pamela R. 1993. "Interorganizational Imitation: The Impact of Interlocks on Corporate Acquisition Activity." *Administrative Science Quarterly* 38:564-92.
- . 1994. "How Much Is That Company Worth? Interorganizational Relationships, Uncertainty, and Acquisition Premiums." *Administrative Science Quarterly* 39:391-411.
- Haunschild, Pamela R., and Christine M. Beckman. 1998. "When Do Interlocks Matter? Alternate Sources of Information and Interlock Influence." *Administrative Science Quarterly* 43:815-44.
- Haunschild, Pamela R., and Anne S. Miner. 1997. "Modes of Interorganizational Imitation: The Effects of Outcome Salience and Uncertainty." *Administrative Science Quarterly* 42:472-500.
- Haveman, Heather A. 1993. "Follow the Leader: Mimetic Isomorphism and Entry into New Markets." *Administrative Science Quarterly* 38:593-627.
- Haveman, Heather A., and Lisa E. Cohen. 1994. "The Ecological Dynamics of Careers: The Impact of Organizational Founding, Dissolution, and Merger on Job Mobility." *American Journal of Sociology* 100:104-52.
- Haveman, Heather A., and Lynn Nonnemaker. 2000. "Competition in Multiple Geographic Markets: The Impact on Growth and Market Entry." *Administrative Science Quarterly* 45:232-67.
- Haveman, Heather A., and Hayagreeva Rao. 1997. "Structuring a Theory of Moral Sentiments: Institutional and Organizational Coevolution in the Early Thrift Industry." *American Journal of Sociology* 102:1606-51.
- Hedstrom, Peter, and Richard Swedberg. 1998. *Social Mechanisms: An Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Henisz, Witold J., and Andrew Delios. 2001. "Uncertainty, Imitation, and Plant Location: Japanese Multinational Corporations, 1990-1996." *Administrative Science Quarterly* 46:443-75.
- Human, Sherrie E., and Keith G. Provan. 2000. "Legitimacy Building in the Evolution of Small Firm Multilateral Networks: A Comparative Study of Success and Demise." *Administrative Science Quarterly* 45:327-65.
- Ingram, Paul, and Crist Inman. 1996. "Institutions, Intergroup Competition, and the Evolution of Hotel Populations around Niagara Falls." *Administrative Science Quarterly* 41:629-58.
- Jensen, Michael C., and William H. Meckling. 1976. "Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure." *Journal of Financial Economics* 3:305-60.
- Keister, Lisa A. 1998. "Engineering Growth: Business Group Structure and Firm Performance in China's Transition Economy." *American Journal of Sociology* 104:404-40.
- . 2001. "Exchange Structures in Transition: Lending and Trade Relations in Chinese Business Groups." *American Sociological Review* 66:336-60.
- Kelly, Erin, and Frank Dobbin. 1999. "Civil Rights Law at Work: Sex Discrimination and the Rise of Maternity Leave Policies." *American Journal of Sociology* 105:455-92.
- Khanna, Tarun, and Krishna Palepu. 2000. "The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long-Run Evidence from Chile." *Academy of Management Journal* 43:268-85.
- Kock, Carl J., and Mauro F. Guillén. 2001. "Strategy and Structure in Developing Countries: Business Groups as an Evolutionary Response to Opportunities for Unrelated Diversification." *Industrial and Corporate Change* 10:77-113.
- Kogut, Bruce, and Andrew Spicer. 2002. "Capital Market Development and Mass Privatization Are Logical Contradictions: Lessons from Russia and the Czech Republic." *Industrial and Corporate Change* 11:1-37.
- Kogut, Bruce, and Gordon Walker. 2001. "The Small World of Germany and the Durability of National Networks." *American Sociological Review* 66:317-335.
- Kono, Clifford, Donald Palmer, Roger Friedland, and Matthew Zafonte. 1998. "Lost in Space: The Ge-



- ography of Corporate Interlocking Directorates." *American Journal of Sociology* 103:863-911.
- Kraatz, Matthew S., and Edward J. Zajac. 1996. "Exploring the Limits of the New Institutionalism: The Causes and Consequences of Illegitimate Organizational Change." *American Sociological Review* 61: 812-36.
- Larson, Andrea. 1992. "Network Dyads in Entrepreneurial Settings: A Study of the Governance of Exchange Relationships." *Administrative Science Quarterly* 37:76-104.
- Lazerson, Mark. 1995. "A New Phoenix? Modern Putting-out in the Modena Knitwear Industry." *Administrative Science Quarterly* 40:34-59.
- Leblebici, Huseyin, Gerald R. Salancik, Anne Copay, and Tom King. 1991. "Institutional Change and the Transformation of Interorganizational Fields: An Organizational History of the U.S. Radio Broadcasting Industry." *Administrative Science Quarterly* 36:333-63.
- Levinthal, Daniel A., and Mark Fichman. 1988. "Dynamics of Interorganizational Attachments: Auditor-Client Relationships." *Administrative Science Quarterly* 33:345-69.
- Lincoln, James R., Michael L. Gerlach, and Christina L. Ahmadjian. 1996. "Keiretsu Networks and Corporate Performance in Japan." *American Sociological Review* 61:67-88.
- Lincoln, James R., Michael L. Gerlach, and Peggy Takahashi. 1992. "Keiretsu Networks in the Japanese Economy: A Dyad Analysis of Intercompany Ties." *American Sociological Review* 57:561-85.
- Lounsbury, Michael. 2001. "Institutional Sources of Practice Variation: Staffing College and University Recycling Programs." *Administrative Science Quarterly* 46:29-56.
- "Mad Mergers in Europe." 1992. *Economist*, February 1, 18-19.
- March, James G., and Herbert A. Simon. 1958. *Organizations*. New York: Wiley.
- Martin, Xavier, Anand Swaminathan, and Will Mitchell. 1998. "Organizational Evolution in the Interorganizational Environment: Incentives and Constraints on International Expansion Strategy." *Administrative Science Quarterly* 43:566-601.
- Mayer, Michael C. J. and Richard Whittington. 1999. "Strategy, Structure and 'Systemness': National Institutions and Corporate Change in France, Germany and the UK, 1950-1993." *Organization Studies* 20:933-59.
- Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83:41-62.
- Miles, Raymond E., and Charles C. Snow. 1992. "Causes of Failure in Network Organizations." *California Management Review* 34(4): 53-72.
- Miller, Danny, and Ming-Jer Chen. 1994. "Sources and Consequences of Competitive Inertia: A Study of the U.S. Airline Industry." *Administrative Science Quarterly* 39:1-23.
- Mills, C. Wright. 1956. *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1959. *The Sociological Imagination*. Oxford: 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: Interfirm Relations and Their Consequences*. Cambridge: Harvard University Press.
- Mizruchi, Mark S., and Linda Brewster Stearns. 1994. "A Longitudinal Study of Borrowing by Large American Corporations." *Administrative Science Quarterly* 39:118-40.
- Nee, Victor. 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China." *Administrative Science Quarterly* 37:1-27.
- Palmer, Donald A. 1983. "Broken Ties: Interlocking Directorates and Intercorporate Coordination." *Administrative Science Quarterly* 28:40-55.
- Palmer, Donald, and Brad M. Barber. 2001. "Challengers, Elites, and Owning Families: A Social Class Theory of Corporate Acquisitions in the 1960s." *Administrative Science Quarterly* 46:87-120.
- Palmer, Donald, Brad M. Barber, Xueguang Zhou, and Yasemin Soysal. 1995. "The Friendly and Predatory Acquisition of Large U.S. Corporations in the 1960s: The Other Contested Terrain." *American Sociological Review* 60:469-99.
- Palmer, Donald A., P. Devereaux Jennings, and Xueguang Zhou. 1993. "Late Adoption of the Multidivisional Form by Large U.S. Corporations: Institutional, Political, and Economic Accounts." *Administrative Science Quarterly* 38:100-131.
- Paniccia, Ivana. 1998. "One, a Hundred, Thousands of Industrial Districts: Organizational Variety in Local Networks of Small and Medium-Sized Enterprises." *Organization Studies* 19:667-99.
- Perrow, Charles. 1991. "A Society of Organizations." *Theory and Society* 20:725-62.
- . 2002. *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Pfeffer, Jeffrey. 1993. "Barriers to the Advance of Organizational Science: Paradigm Development as a Dependent Variable." *Academy of Management Review* 18:599-620.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Piore, Michael J., and Charles F. 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* 98:829-72.
- . 1994. "Market Uncertainty and the Social Char-



- acter of Economic Exchange." *Administrative Science Quarterly* 39:458-83.
- . 2001. "Networks as the Pipes and Prisms of the Market." *American Journal of Sociology* 107:33-60.
- Podolny, Joel M., Toby E. Stuart, and Michael T. Hannan. 1996. "Networks, Knowledge, and Niches: Competition in the Worldwide Semiconductor Industry, 1984-1991." *American Journal of Sociology* 102:659-89.
- Porac, Joseph F., Howard Thomas, Fiona Wilson, Douglas Paton, and Alaina Kanfer. 1995. "Rivalry and the Industry Model of Scottish Knitwear Producers." *Administrative Science Quarterly* 40:203-27.
- Porac, Joseph F., James B. Wade, and Timothy G. Pollock. 1999. "Industry Categories and the Politics of the Comparable Firm in CEO Compensation." *Administrative Science Quarterly* 44:112-44.
- Portes, Alejandro. 1998. "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology." *Annual Review of Sociology* 24:1-24.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization." *Research in Organization Behavior* 12:295-336.
- Powell, Walter W., Kenneth W. Koput, and Laurel Smith-Doerr. 1996. "Interorganizational Collaboration and the Locus of Innovation: Networks of Learning in Biotechnology." *Administrative Science Quarterly* 41:116-45.
- Provan, Keith G., and H. Brinton Milward. 1995. "A Preliminary Theory of Interorganizational Network Effectiveness: A Comparative Study of Four Community Mental Health Systems." *Administrative Science Quarterly* 40:1-33.
- Rademakers, Martijn F. L. 1998. "Market Organization in Indonesia: Javanese and Chinese Family Business in the Jamu Industry." *Organization Studies* 19:1005-27.
- Rao, Hayagreeva. 1998. "Caveat Emptor: The Construction of Nonprofit Consumer Watchdog Organizations." *American Journal of Sociology* 103:912-61.
- Rao, Hayagreeva, Gerald F. Davis, and Andrew Ward. 2000. "Embeddedness, Social Identity, and Mobility: Why Firms Leave the NASDAQ and Join the New York Stock Exchange." *Administrative Science Quarterly* 45:268-92.
- Rao, Hayagreeva, and Kumar Sivakumar. 1999. "Institutional Sources of Boundary-Spanning Structures: The Establishment of Investor Relations Departments in the Fortune 500 Industrials." *Organization Science* 10:27-42.
- Rogers, Everett M. 1995. *Diffusion of Innovations*. 4th ed. New York: Free Press.
- Romo, Frank P., and Michael Schwartz. 1995. "The Structural Embeddedness of Business Decisions: The Migration of Manufacturing Plants in New York State, 1960 to 1985." *American Sociological Review* 60:874-907.
- Russo, Michael V. 2001. "Institutions, Exchange Relations, and the Emergence of New Fields: Regulatory Policies and Independent Power Producing in America, 1978-1992." *Administrative Science Quarterly* 46:57-86.
- Schumpeter, Joseph A. 1934. *The Theory of Economic Development*. Cambridge: Harvard University Press.
- Scott, James C. 1997. *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Haven: Yale University Press.
- Scott, W. Richard. 1995. *Institutions and Organizations*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- . 2003. *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. 5th ed. Upper Saddle River, N.J.: Prentice Hall.
- Scott, W. Richard, Martin Ruef, Peter J. Mendel, and Carol A. Caronna. 2000. *Institutional Change and Healthcare Organizations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Simons, Tal, and Paul Ingram. 1997. "Organization and Ideology: Kibbutzim and Hired Labor, 1951-1965." *Administrative Science Quarterly* 42:784-813.
- Stark, David. 1996. "Recombinant Property in East European Capitalism." *American Journal of Sociology* 101:993-1027.
- Stearns, Linda Brewster, and Kenneth D. Allan. 1996. "Economic Behavior in Institutional Environments: The Corporate Merger Wave of the 1980s." *American Sociological Review* 61:699-718.
- Stern, Robert N., and Stephen R. Barley. 1996. "Organizations and Social Systems: Organization Theory's Neglected Mandate." *Administrative Science Quarterly* 41:146-62.
- Stinchcombe, Arthur L. 1965. "Social Structure and Organizations." Pp. 142-93 in *Handbook of Organizations*, ed. James G. March. Chicago: Rand McNally.
- . 1968. *Constructing Social Theories*. Chicago: University of Chicago Press.
- Strang, David, and Sarah A. Soule. 1998. "Diffusion in Organizations and Social Movements: From Hybrid Corn to Poison Pills." *Annual Review of Sociology* 24:265-90.
- Stuart, Toby E. 1998. "Network Positions and Propensities to Collaborate: An Investigation of Strategic Alliance Formation in a High-Technology Industry." *Administrative Science Quarterly* 43:668-98.
- Stuart, Toby E., Ha Hoang, and Ralph C. Hybels. 1999. "Interorganizational Endorsements and the Performance of Entrepreneurial Ventures." *Administrative Science Quarterly* 44:315-49.
- Sturgeon, Timothy J. 2002. "Modular Production Networks: A New American Model of Industrial Organization." *Industrial and Corporate Change* 11:451-96.
- Sutton, John R., and Frank Dobbin. 1996. "The Two Faces of Governance: Responses to Legal Uncertainty in U.S. Firms, 1955 to 1985." *American Sociological Review* 61:794-811.
- Sutton, John R., Frank Dobbin, John W. Meyer, and W. Richard Scott. 1994. "The Legalization of the

- Workplace." *American Journal of Sociology* 99: 944-71.
- Thompson, James D. 1967. *Organizations in Action*. New York: McGraw-Hill.
- Thornton, Patricia H., and William Ocasio. 1999. "Institutional Logics and the Historical Contingency of Power in Organizations: Executive Succession in the Higher Education Publishing Industry, 1958-1990." *American Journal of Sociology* 105:801-43.
- Useem, Michael. 1984. *The Inner Circle*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1996. *Investor Capitalism: How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*. New York: Basic Books.
- Uzzi, Brian. 1996. "The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect." *American Sociological Review* 61:674-98.
- . 1997. "Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness." *Administrative Science Quarterly* 42:35-67.
- Vogus, Timothy J., and Gerald F. Davis. Forthcoming. "Elite Mobilizations for Antitakeover Legislation, 1982-1990." In *Social Movements and Organization Theory*, ed. Gerald F. Davis, Doug McAdam, W. Richard Scott, and Mayer N. Zald. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wade, James B., Anand Swaminathan, and Michael Scott Saxon. 1998. "Normative and Resource Flow Consequences of Local Regulations in the American Brewing Industry, 1845-1918." *Administrative Science Quarterly* 43:905-35.
- Watts, Duncan J. 1999. "Networks, Dynamics, and the Small-World Phenomenon." *American Journal of Sociology* 105:493-527.
- Westphal, James D., Ranjay Gulati, and Stephen M. Shortell. 1997. "Customization or Conformity? An Institutional and Network Perspective on the Content and Consequences of TQM Adoption." *Administrative Science Quarterly* 42:366-94.
- Westphal, James D., and Edward J. Zajac. 2001. "Decoupling Policy from Practice: The Case of Stock Repurchase Programs." *Administrative Science Quarterly* 46:202-28.
- White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87:514-47.
- White, Lawrence J. 2001. "What's Been Happening to Aggregate Concentration in the United States? (And Should We Care?)." Department of Economics, New York University.
- Whitley, Richard, and Laszlo Czaban. 1998. "Institutional Transformation and Enterprise Change in an Emergent Capitalist Economy: The Case of Hungary." *Organization Studies* 19:259-80.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- Windeler, Arnold, and Jorg Sydow. 2001. "Project Networks and Changing Industry Practices: Collaborative Content Production in the German Television Industry." *Organization Studies* 22: 1035-60.
- Zajac, Edward J., and James D. Westphal. 1995. "Accounting for the Explanations of CEO Compensation: Substance and Symbolism." *Administrative Science Quarterly* 40:283-308.
- Zald, Mayer N. 1993. "Organization Studies as a Scientific and Humanistic Enterprise: Toward a Reconceptualization of the Foundations of the Field." *Organization Science* 4:513-28.
- Zuckerman, Ezra W. 1999. "The Categorical Imperative: Securities Analysts and the Illegitimacy Discount." *American Journal of Sociology* 104:1398-1438.
- . 2000. "Focusing the Corporate Product: Securities Analysts and De-diversification." *Administrative Science Quarterly* 45:591-619.



# 第 3 篇



## 对经济的交叉研究

- 第 22 章 国家与经济
- 第 23 章 法律与经济的社会学探索
- 第 24 章 福利国家与经济
- 第 25 章 教育与经济
- 第 26 章 宗教与经济生活研究的新方向
- 第 27 章 性别与经济社会学
- 第 28 章 种族经济学
- 第 29 章 技术与经济
- 第 30 章 经济与环境





## 第 22 章 国家与经济\*

弗雷德·布洛克和彼得·埃文斯

(Fred Block and Peter Evans)

经济社会学和相关领域的最新成果已经对那些分析国家与经济之间关系的常用术语构成了挑战，这些术语曾在自 Adam Smith ([1776] 1976) 以来的大部分社会科学文献中占据主导地位。<sup>①</sup>当代学者反对那些传统上由市场分配的鼓吹者和批评者共同主张的假设：即国家与市场是截然不同且相互对立的经济活动组织模式 (Block 1994; Evans 1995; Fligstein 2001)。在本章中我们试图扩展这个非传统性视角，并证明它在改变已有争论中的价值。我们将通过三个具体的实际领域来集中阐明我们的观点：发展中和转型期的社会、发达的福利工业国家以及超国家的经济治理。[505]

我们的观点可以简单地归结为三个一般性命题：第一，国家与经济并不是分析上的互不相干的自治领域，而是相互建构的活动领域；第二，国家与经济都嵌入于具有独特的制度性结构的社会中，而且这种嵌入性对经济和政治都发挥了重要作用；第三，这种嵌入性是动态的，它经常因那些重构了国家与经济交叉方式的制度变革而改变。在本章接下来的部分，我们将解释这些命题，然后引出其他相关章节的内容。

### 一个不同的概念性框架

相当长的一段时间内，关于国家和经济关系的争论集中于一个单一的问题上——国家在

经济中应该起多大作用？在这个问题中暗含着一个有争议性的假设：国家和经济是两个功能自主的独立分析领域。与这个假设相反，我们坚持认为国家和经济应该被看成是相互建构的活动领域——任何一个都不能在缺少另一个的情况下发挥作用（也见 Migdal 2001）。在这种相互依赖中，有一点是毫无争议的：国家明显地依赖于经济中的财政收入来开展活动 (Tilly 1990)。这种依赖有助于解释为什么纯粹掠夺性的政治管理方式是相对少见的。即使是最贪婪的统治者也了解，如果不对他们的掠夺行为加以限制，生产就会萎缩，因为人们需要一些保证来使他们能够保留一些自己的劳动成果 (Levi 1988)。

至于相互依赖的另一种情况则存在较多的争议。经济对国家的依赖会被那些坚持自由市场论的理论家断然否定，他们认为市场经济只有在最少的政府“干预”下才能运转得最好 (Friedman 和 Friedman 1980; Hayek [1944] 1976)。经济社会学家已经对这种断言提出挑战，他们认为即使是最具市场化导向的经济也要依赖于法律和政治结构。<sup>②</sup>韦伯 ([1922] 1978) 认为在西欧占支配地位的“理性资本主义”的独特形式极大地依赖于财产与合同法的有效性，这些法律被用于保证利润能够通过生产活动而不是寄生式的剥削而产生（见 Swedberg 1998）。这种教训在最近俄罗斯采用“休克疗法” (shock therapy) 以促进向资本主义快速嬗变的事变中再一次出现。“休克疗法”的做法不但没有产生理

性的资本主义,反而引发了一次犯罪行为的爆发式增长,因为俄罗斯的政治和法律结构都太脆弱而不能把企业活动导入生产性的轨道(Woodruff 1999; King 2003)。

Karl Polanyi ([1944] 2001) 进一步深化了韦伯的观点,他指出市场经济依赖于市场活动无法单独提供的三种关键投入。他用“虚拟商品”(fictitious commodity)这一术语来描述土地、劳动力和货币的特性,因为经济学家必须假设这些东西是以与其他商品一样的方式被生产出来在市场上出售的(Block 2001)。但是,劳动力仅仅是人的活动,土地天然地被划分成小块,而在国家经济中流通的货币,几乎一直依赖于政府之间的“完全信任与信用”。在所有这些情况中,对这些虚假商品的供应所进行的必要的管理活动就落在了政府身上,而且这些管理活动也包含了不同的创新活动。例如,对货币供应的管理,包括发行一套可行的货币、主要银行家的活动、对银行及其他金融机构的监管以形成信贷的供应。对劳动力供给的调整,包括影响人口迁入和迁出的政策、教育和技术政策以及为那些没有充足工资收入的家庭和个人提供资源的福利政策。最后,对土地供应的管理,包括环境规划、交通政策、农业政策及其他的土地使用规划。可以确信的是,尽管不能确保政府将有效地管理这些虚拟商品,但也没有明确的其他选择可以替代政府行为。[506]

国家和经济互构的思想通常是以简略的方式表达出来的:即经济嵌入于社会和政治结构中。在此我们的目的是通过阐明经济实际上所嵌入的对象来深化“嵌入”这一观点。我们的观点是市场经济嵌入于市民社会中,市民社会被国家建构,同时也建构了国家。<sup>③</sup>

在我们看来,市民社会包括从行业协会、兄弟会组织到工会、反抗运动、政党的各种不同的

非政府组织活动以及公民在其中形成其政治偏好的公共领域(Ehrenberg 1999; Harbermas 1989; Keane 1988, 1998)。社团生活的密度与市民社会形成的独特方式在不同社会中有很大的差异(Putnam 1993, 2000)。但是法律和其他的政府活动深深地渗透到市民社会中,工会或行业协会的结构和职责明显地是由法规及与政府官员互动的制度化模式建构的。然而,在理念上,市民社会和国家也保留了充分的自主性,市民社会对政府的权威设置了清晰的界限和约束,就像许多理论家坚持的那样,民主制度的活力最终依赖于市民社会中公民的政治活动能力(Ehrenberg 1999; Keane 1988)。

市民社会的实质是衍生于血缘、邻里、种族、宗教、阶级和其他身份的关系纽带组成的实在的人类活动。这些个人同时也是经济活动者和政治活动者,在这两个领域中,他们都依赖于最终建立在互动秩序基础上的规范性认同。例如,互惠的规则促进了经济交换和政治事务,在这些政治事务中公民们提供选票,而政治家们则承诺会制定满足他们需要的政策。一个包含了关系化纽带和规范化认同的密集的市民社会在经济和国家的有效职能中发挥着重要作用(Evans 1997b)。

与此同时,我们反对那种认为强化市民社会和生产更多的“社会资本”就足以解决社会问题的观点(Smith 和 Kulynych 2002)。我们把市民社会的动力机制看成是解决经济和政治问题的一个必要非充分条件。首先,新的政策意见和建议必须被提出,传播出去并使之合法化,尽管这更可能发生在有活力的公共领域的社会中,但这一政策过程也不会自动发生,因为固有的思想观念会稳固地占据着制度空间并努力阻碍新思想观念的发展。此外,经济或政治精英经常抵制对既有实践的变革,即使面临着来自市民社会的

巨大压力。因此，只强化市民社会的策略不能带来有意义的社会变革。

三角关系的分析方法有助于超越这样一种思维模式：即把特定社会发展的成功或失败归因于单一准则的运用——例如市场力量的范围或国家力量的强度。相反，它表明发展的成功和失败都应该根据市民社会、经济与国家间的充分协作或协作不足来理解。它暗示了成功的经济 and 有效治理需要多样化的制度路径（Block 1990）。这种方式也使越来越多的分析“资本主义多样化”（varieties of capitalism）（“资本主义多样化”就是指在当今各种不同市场化取向的社会中所进行的不同的制度实践中产生的系统性变化）著作的研究结果变得有意义（Crouch 和 Streeck 1997；Hall 和 Soskice 2001b；Hollingsworth 和 Boyer 1997；Kitschelt 等 1999；Orrù, Biggart 和 Hamilton 1997）。这些社会在劳动关系、财务系统的组织、公司结构、创新的生成系统等诸多方面的差异不是纯粹经济的或纯粹中央集权论的逻辑的结果，而是国家、经济和市民社会间复杂的历史性地相互作用的结果。〔507〕

不能保证这种相互作用会自动地从一个运转良好的“资本主义多样化”转向另外一个。社会可能经历长期的制度性危机，在这种危机中任何新的创举都会被竞争性社会力量所导致的停滞所阻碍，它们也可能会尝试着制定一些新的政策，但这些政策会因其缺乏导向作用而最终被废弃（Polanyi [1944] 2001）。任何特定的嵌入形式都会带来正面或负面的影响。经济嵌入市民社会的独特方式以及市民社会和国家之间独特的制度性关联能产生功能性和功能失调的后果。把嵌入性描述成静态的也是错误的，某种近似于传统束缚的因素限制了个体所能做出的选择。可以确定的是，“嵌入性”概念旨在强调这样一种事实：即个人的经济行动总是被

特定的理解力和制度性安排所形构。但是这些理解力和安排在市场社会中都是变动的；同时也存在大量的对创新和建立新机制的刺激以改变经济行为嵌入的模式。

Karl Polanyi ([1944] 2001) 试图来描述这种动力机制。他认为市场社会在不断地被两种相互冲突的运动重塑：第一种是自由放任的运动以扩大市场的范围；第二种是社会保护的运动以限制市场力量的范围。自由放任的运动经常要求扩大和加强财产所有者的财产权，但与其相对的运动则经常集中于保护社会权利。Polanyi 认为这两种运动都是通过制度创新来运作的。1834 年的英国《新济贫法》（*The New Poor Law*）即为自由放任运动的胜利，它通过撤销对无业游民的户外救助并建立救济院，从而试图建立一个制度化的“自由劳动力市场”以作为唯一的支付劳动者工资的渠道（Block 和 Somers 2003）。Polanyi 敏锐的洞察力在于他认识到即使是那些坚持认为他们所有的要求就是使市场运作的人们，也要依靠国家力量和制度化结构才能达到他们的目的。在《新济贫法》出台后不久，另外一场运动通过了《工厂法案》（*Factory Acts*），这个法案对工作日的长度进行限制并建立起了工厂监察员系统。简而言之，两个运动都改变了劳动力市场被嵌入的方式，而且也都改变了市民社会与国家之间的界限。

Polanyi 的两个运动的框架遭到了各种不同的批评。它的确夸大了在一些非英国撒克逊（non-Anglo-Saxon）的“资本主义多样化”范围内自由放任运动的力量，而且扩大市场范围的观点也是有问题的，因为所有的市场安排都需要对谁能被允许做生意及什么能被拿来买卖进行特定的限制。<sup>④</sup>虽然如此，他的陈述在表达这样一种观点时仍然是相当有用的：即在改变经济活动被嵌入的方式中有许多不同的动力机制在起



作用。

关键的一点是嵌入性通过制度创新而改变,有时候这种改变主要发生在市民社会中,通过建立一些新的联盟或制度以实现经济活动上的组织或合作 (Fligstein 1990)。但是即使在这些情况下,如果那些新的形式要维持下去,它们必须得到国家的支持和法律的认可。其他时候,创新通过国家或国家中的行动者与市民社会中的行动者的合作来实现 (Evans 1995)。但所有的这些革新都倾向于重构国家—经济的关系,我们不是把经济上的成功看成是根植于国家与市场的一种特殊结构之中,而是强调这种制度重构能力的重要性,以解释为什么一些社会在处理它们的政治经济问题时比其他社会更为成功 (Evans 1995, 1997b; Sabel 1994)。

总之,我们的视角提供了一种方式,以摆脱自由市场的拥护者与加强国家管理和公共供应的提倡者之间的那种随便的并经常是无结果的争论。相反,我们的视角把注意力引向了那些定性的问题:市场和国家如何结合及为什么结合,在市民社会中什么样的机构和实践活动能够维持市场和国家间的生产合作。

### 三个主要领域

我们的三个命题与发展中和转型期的经济有明显相关性。一些非常成功的案例,包括东亚已经发展起来的国家和地区(尤其是日本、韩国和中国台湾)所取得的巨大成就,就不能用“对自由市场的依赖”或“国家资助的积累”来解释 (Evans 1995; Wade 1990)。发展型国家 (developmental country) 自身必须被看做是一种制度变革,它们的成功要通过联结起国家、经济和市民社会的复杂关系来解释。但是最近,研究发展与转型的学者们已经越来越关注更多的失败案例。因为在过去的25年中,许多国家都经

历了令人失望的低增长率和重要公共物品供应的剧减。但是与此同时,最有希望的发展前景集中在制度变革上,这些制度变革使市民社会致力于经济管理的重建。〔508〕

当代发达工业社会的困境需要一种类似的分析。此处的争论集中在福利国家。在这些国家中,自由市场主义者坚持认为西欧国家公共物品供应系统的过度发达,致使许多国家在过去的20年里经历了与美国相比更缓慢的发展速度和更高的失业率。另一方面,福利国家的拥护者却坚持认为一般公共物品是“莱茵河式”(Rhenish)资本主义多样化的一个关键部分 (Albert 1993),这种莱茵河模式产生了比美国模式更高的生活水准。然而现在,这种争论却陷入僵局。一方面,越来越多的经验研究未能证实欧洲的经济活动因福利国家公共物品的供应而受到挫折的论断 (Huber 与 Stephens 2001; Lindert 2004; Swank 2002; Wilensky 2002; 也可以见这一卷中 Huber 与 Stephens 的作品)。另一方面,很明显的是,一些最慷慨 (generous) 的欧洲福利国家,因为无法维持现今的收益水平而被迫已经或将要缩减其公共物品的供应 (Huber 与 Stephens 2001)。我们并不关心福利国家扩张或缩减问题,而把视角聚焦于那些修改公共物品供应形式的制度创新上,这是重新定义福利国家目标的社会努力。

最后,从全球看来,制度创新的必要性日渐明显,就像对国家、市民社会和经济之间独特关系分析的重要性与日俱增一样。这三者之间的联系使得有效地进行全球经济治理成为可能。1997-1998年的东亚金融危机使我们瞥见了当今跨国经济管理模式的脆弱性,而且暴露了灾难性均衡 (catastrophic proportion) 潜在的失败 (Soros 2002; Stiglitz 2002)。此外,我们认为这些危险因一种思想潮流而增强了,这种潮流认为

要采纳“市场乌托邦”的变体——一种把国际市场的自我调整看成是世界经济的基础的信念。避免重新陷入“低迷经济”(Krugman 1999)要取决于国家和市民社会间形成新的全球管理模式的能力。尽管可以把一个全球性市民社会仅看成是一种突发性趋势,但世界经济论坛和世界社会论坛的分歧(隐含在它们的名字中)表明了关心这些问题的社会力量的多样性。这两个组织以极其不同的方式呈现了其逃避市场乌托邦并建立新的管理形式的努力。就定义来看,所有这些建立全球性管理体制的努力都是制度创新的努力。但它们与全球新自由主义的逻辑是直接冲突的,全球新自由主义强加了一种“制度的单一仿效模式”(institutional monocropping),它严重地限制了在社会内部及社会之间进行革新的可能性。

## 发展中的和转型期的社会

发展改变了政治、经济及社会结构,同时为生产力创造了新的基础,很理想地使人们“过上值得珍惜的生活”(Sen 1999)。<sup>⑤</sup>以这种方式界定,“发展”是国家与经济理论中的典型问题。把发展首先看做是关于制度性变革而非简单的资本增长或积累,现在已经成为公认的标准(参见 Rodrik 等 2002; Evans 2002)。Douglass North 对最初的工业化国家发展的开创性分析为“体制转变”提供了例证。在他关于市场扩张的观点中,国家在提供用以界定和保护财产权的规则和法律中发挥了重要作用。通过强调非正式规则在推动(或阻碍)发展中的重要性,他也清楚地指出市场不可能从社会中脱离出去。

像 North 一样,Polanyi 和 Gerschenkron 也举例说明了用制度性视角来分析欧洲发展的动力机制。对 Polanyi 来说([1994] 2001, 146),

“英国通往自由市场的道路是被不断增强的干预主义打开并保持开放状态的,这种干预主义是连续的、集中组织和受控制的”。简而言之,“自由市场”的建立是一种制度创新,需要国家的积极参与。Gerschenkron (1962)扩展了这种观点,指出英国的制度创新对于像德国和俄罗斯这样的“后进发展者”来说是不充分的。由于缺乏现代技术所需要的大量敢于冒险的个体资本家,这些国家不仅依靠政府来建立市场,同时国家本身充当了投资的银行家并承担企业的风险。〔509〕

在二战后的一个时期内,即使是北方的富有国家也开始认识到需要额外的制度革新才能将发展传播到南方。发展变成了一种意识形态上的明确的“工程”(见 McMichael 2000),因为亚洲、非洲和拉美国家面临着大量的阻碍。它们与北方的工业化国家间在经济上的竞争力的差距比那些欧洲的后进国家所面临的还要大。在它们本土,占支配地位的政治精英与土地结构结合起来,以牺牲生产力为代价来维持特权,而且也没有理由期望会自发地产生更多的企业界精英。

如果工业要和农业齐头并进的话,当地的生产者需要得到能源生产和交通方面的公共投资,也要有抵制富国进口商品的保护措施。私人投资者也面临着集体行动威胁的问题,如果当地的其他企业家正在进行额外的投资,以提供所需物品的投入,在制造业上的投资将会更有意义,否则,投资看起来就会是不切实际的。Albert Hirschman (1958)描绘了一幅制度创新的美妙图景,这种制度创新能够转变盛行的有关经济机遇的社会观念。对 Hirschman (1958, 35)来说,在简单意义上,在“洞察到投资机会并转换成实际投资”中体现出的企业家精神是关键问题。国家不仅仅可以引导私人企业家在提供基础设施方面发挥作用,还可以使个体企业家树立起这

样一种信心：即他们的创举活动是一般的相互增强的整套投资决策中的一部分。

“赫希曼”（Hirschmanian）制度策略在五六十世纪起作用，对于像印度和巴西这样的“第三世界”国家，鼓励本土的企业精英兴办实业从而带来高速的经济增长。虽然如此，到20世纪70年代末，非洲、拉美及南亚的发展策略失去活力。尽管其工业化引人注目（Arrighi, Silver 和 Brewer 2003），但进口还是比出口增长更快，这导致了支付平衡方面的问题。与此同时，政府的财政支出超过财政收入，从而导致财政问题和大量举借外债。很明显地，工业化的变革不足以大多数南方国家的人民“过上一种值得珍惜的生活”提供充分可能性。

五六十年代的“发展计划”没能成功地传承下来，其中的一个原因是它的成功需要有良好的而又能力的国家政策制定者，从而能够把集体目标从私人精英行动者特殊利益中摆脱出来。一旦发展计划开始动摇，这个假设便很快会受到质疑。把政府官员与当地精英和市民社会联系起来的纽带似乎是一种固执的“反市场”的嵌入形式，而不是一种产生企业家的方式。国家政策保护本土的企业家避免与国外竞争，这导致了企业家热衷于追逐非生产性的政治嗜好而不是竞争（Krueger 1974）。同时，发展计划的一个很明显的特征是使那些与政府没有很强关系的人——最突出的就是农民阶层——的利益最大地受到损害（Bates 1981）。最极端的是，像莫布图（Mobutu）统治的扎伊尔（Zaire）这类的掠夺性国家就是自利的精英集团，他们搜刮社会剩余财富为自己谋利益，而不是为经济发展或社会保护提供必需的公共物品。

这个批评有很大的价值，而有些人从中得出的过于简单化的政策性结论（把回归到自由市场当作解决的方法）显然是错误的。随着第

一代的“发展计划”陷入无序状态，其他地方也出现了新的制度革新模式，这些模式同样是从非嵌入性市场的乌托邦式观念中移植出来的。紧紧追随着日本的步伐，韩国、中国台湾和新加坡逐渐戏剧性地改变了它们在世界经济体系中的位置，已经以六倍于工业革命时的增长率向居于霸主地位的北方工业国提出了挑战。更引人注目的是，这种新的模式甚至超越了资本积累，公共投资的增长推动着教育水平的快速提高和公共卫生状况的改善。

这一组新的“发展型国家”中也包含着国家、经济及市民社会中特定部分之间的紧密联系，但像以前一样，成功需要制度变革。尽管这些革新毫无疑问地依赖于一种嵌入特定地缘政治背景下的本土文化和社会结构特征的独特集合，但是也可以从中抽离出广泛关联的分析性特征。从Johnson（1982）对日本的分析开始，大量的文献，从制度取向的政治经济（例如，见Akyüz 1999；Amsden 1989；Chang 1994；Wade 1990）到主流发展经济学（见Meier 和Rauch 2000，第9章）和国际性政策团体（参见世界银行，1997），都产生了一种关于是什么使那种模式起作用的惊人共识。〔510〕

“东亚奇迹”将国家与市民社会以“嵌入性自主”的方式连接起来，同时集中致力于发展国际市场，这种维持私人精英自主性的反常能力却同时发展出了他们之间的紧密联系（Evans 1995）。就像在早期发展计划中，国家不仅仅对现代基础设施进行投资，同时提供福利性补助以及针对外部竞争的有选择性保护措施。正如Amsden（1989）强调的那样，大的区别在于国家把它们的支持附带地投入到当地精英身上，以创造出有国际竞争力的工业实力。

与私人经济精英相联系但仍然保持独立的可能性反过来又取决于有能力的国家官僚机构

的存在，这种官僚机构建立在这样一种基础之上：一方面，征召精英人才；另一方面，提供与私人领域相当并有着长期回报的公共服务职业。这些基本的国家特征预示着更快的经济增长，不仅仅是在东亚，也存在于跨越广大的发展中国家（Evans 与 Rauch 1999）。

这里并没有说明，东亚已经发现了一种能够确保在国家、经济与市民社会之间建立起生产性的动态关联的模式。像在1997-1998年间的金融危机中所揭示出的那样，这些发展型国家（developmental country）与他们的先行者相比，更不能满足于其制度性荣耀。可以确信的是，依然可以持续地从那种根植于“嵌入性自主”模式的制度变革中获益。韩国、新加坡和中国台湾仍然会继续超过其他国家和地区，除了少数几个南半球的国家（或者，就此而言，在北方的几个国家）之外。这些东亚国家的情况所提供的是一个双重的教训，一方面，它们显示出在挖掘连接国家、经济和市民社会的更有效方式中获得大量收益。与此同时，它们也清楚地表示，除非三者之间的关系周期性更新，否则即使最成功的发展成果也会随着时间而逐渐衰减。对分析者的挑战就是去尝试着确定另外一套革新方案，例如，就像在O'Riain（2004）有关“发展型国家网络”的著作里所指出的一样。

### “转型的”案例

随着讨论的对象从发展中国家转向转型国家，人们可能会期望有一系列不同的发现并得出结论。尽管在那些现今被称作“转型”国家的社会主义国家里，与国际市场的相对隔绝是基本的界定性特征之一，而南半球的国家和社会结构是几个世纪整合进入资本主义世界经济的产物。因此，转型国家的经验强化了从发展中国家中得到的结论，这种强化的程度是引人注

目的。

作为两个最重要的“转型”国家之一，俄罗斯在没有认真考虑如何与现存政府与社会结构相关联的情况下盲目引入市场机制，从而陷入困境。因惧怕苏联的党政国家可能会以某种方式复苏，俄罗斯的改革者及他们的西方支持者想尽可能快且顺利地把西方市场规则的形式强加给俄罗斯。从维持社会保护的观点来看不仅仅是令人失望的，这种结果也未能解放经济改革的生产力，同时在建立有效的法律规则和社会秩序方面产生了不良的后果。

中国和越南的对照性例子表明，建构一种基于本土社会结构之上的制度混合物对转型更加有效。他们越来越多地参与国际市场，在国内也逐步向市场经济过渡，而且也谨慎地开放资本市场、坚持维护最高国家结构并努力避免对社会主义市民社会的完全侵蚀。这样做带来的结果是，一个独特的混合性三角关系产生了极快的增长率（在越南经历了经济中断之后）。

中国和越南表明，在曾经实行过专制政权的社会里，市场法则和激励机制可以成为一种新的动力来源。但很关键的是，旧的国家机构仍在继续对市场行动者提供足够的限制，以防止像俄罗斯的黑手党模式的掠夺性资本主义的出现。Victor Nee（2000，64）强调，在中国“国家在建立市场经济中的关键作用”。事实上，人们可以坚持认为，这两个亚洲国家的成功不同于更早获得成功的资本主义“亚洲虎”，他们也是在先前的国家专制机构中逐渐增加对国际市场的参与并坚定地维护政府地位的案例。<sup>⑥</sup>【511】

世界上人口最多的两个国家间（中国和印度）的对比更加表明了发展中国家与转型国家所产生的共同教训。在两个国家中，大规模且相对强大的（如果不是灵活的）国家机构已经部分地适应了国际自由市场，并最终改善了他们的



经济面貌。同时,这些国家至少到现在已经摆脱了诸如发展中国家(如阿根廷)和转型国家(如俄罗斯)那样的“成为过度顺从者”的命运。

中国和印度当然不是易于模仿或没有缺陷的典范。中国建立市场经济这一传奇式的成功,在某种程度上是建立在对平等的收入分配理念和优越的公共物品供应(相对于其收入水平来说)的优势继承的基础之上的。这种继承的成果会持续多久是不清楚的。城乡之间及东南部沿海和内地之间日益扩大的差距不仅没能帮助缓解反而制造了同样严重的社会紧张。中国现今发展态势能在多大程度上维持下去是无法假定的。印度的情况也相类似。现行的市场自由主义走向以及复杂的、令人费解且惊人有效的印度世俗民主制成功地维持了半个世纪的政治稳定。当今国家与经济之间,焦虑、不确定性和不断增长的不平等内在于充满风险且缺乏保护的关系之中,这对印度政治系统的威胁与不断扩大的社会差距对中国的威胁一样大。当然,印度最近社区暴力的戏剧性例子和政治争论中的日益增多的派别性论调表明更进一步的革新必须被提上日程。

### 制度革新的政治学

如果发展上的成功需要对连接国家、经济和市民社会之间的三角关系不断更新的话,那么它既是一个制度性问题,又是一个政治问题。尽管民主是当今全球意识形态的一个核心问题,在建立起国家与市民社会的有效联系中,当今南半球国家的经济管理模式并没有发挥作用。遍布全球的政治模式把两种假设结合在一起:一种是认为国际市场是对挥霍性政府的政治纪律的最好来源;另一种是古怪的“中央集权论者”的假设,即对南方国家来说,全球管理机

构的外部的“类国家”(statelike)根植于北方工业国社会与权力结构中,这将会成为南方国家制度变革的最有效代理者。

结果就是努力加强发达国家“分蛋糕”(cookie cutter)的体制模式。这种“制度的单一仿效模式”(Evans 2002)忽视了嵌入的基本逻辑。它的确产生了偶然性的“蜜月”(honeymoons),在这期间富国投资者的热情导致了短暂的金融流的涌现,但是几乎没有证据表明这可以作为一种增长策略,而非发展策略。阿根廷又一次提供了一个极具戏剧性的案例。与外国商品和投资者的完全开放竞争所强加的经济规则和国家为维持货币价值而作出的“信用承诺”,都不能使当地的或者全球的私营精英们去做出能够扩展本地生产性活动的投资。

替代性选择是什么呢?既然我们已经看到发展型国家政权只是一个减少有效性的政治工具,那么市民社会是否有可能支撑这种不充分的市场和国家的规纪能力?更具体的是,某种自下而上的“民主管理”的想法是不是一种乌托邦式的幻想?尽管选举性民主具有口头上的霸权,但是在国家层面上民主制的国家是令人失望的。因为政策的自主性是有限的,选举的成功几乎不能保证在制定新政策或重构国家、经济和市民社会之间三角关系上取得成功。大众越来越不遵守选举程序是自然的结果。如果一个人相信解决的方式是“更多的市场”的话,这种政治上的不参与并不是个问题。事实上,自由市场主义者怀疑民主政治会导致平民主义者的迎合,即把资源转向非生产性的福利支出或完全的腐败。但是,如果我们首先假定与市民社会的联姻对于政府功能的有效发挥与发展上的成功都很重要的话(Migdal, Kohli 和 Shue 1994; Evans 1997b),那么,当今民主的衰弱才是一个真正的问题。【512】

然而,在本土的层面上还是有一些很有希望的实验的。至少有两个完全不同的例子,即印度的喀拉拉河(Kerala)与巴西的阿雷格里港(Porto Alegre),它们已经因成功地引入了通过审议的民主制度而备受关注,这些制度又反过来有效地控制了政治精英、减少了腐败并提高了服务传达的效率(Heller 2001; Fung 和 Wright 2003; Baiocchi 2003)。不幸的是,没有证据表明这些革新能够对私人精英产生类似的效果,而且不清楚的是,他们如何“按比例增加”为“规纪”问题提供更一般性的解决方法。尽管如此,在制度想象力看似已经减退的领域内,他们还是很有希望的典范。事实上,在全球化时代,如果当地终止了必需的制度革新的进程,那将是具有讽刺意味的。

大体上,发展中和转型国家的案例都强调了这样一个命题,即认真对待“嵌入性”意味着拒绝简单的“高度现代性”般的国家与市场组织模式(Scott 1998)。当前的制度的单一仿效模式之潮产生了令人失望的后果,这表明对南半球国家的程式化强迫要求很可能会降低既有的不稳定的社会保护水平,而不会带来增长率的任何补偿性加速。相反,在南半球国家中也有许多正面的例子,那些国家在国家层面上所进行的制度变革已经以加速发展的方式重构了国家、经济和市民社会之间的关系。二战后早期的一些“发展型国家”一度发展良好,东亚的一些发展型国家发展得更好和更长久。中国和越南的混合经济体制也产生了引人注目的效果。这些体制性的形式中没有一个是长久的解决之道,他们都必须被看做是一个临时的平台,以用来筹划下一套改革方案。

对制度变革的这种看法引发了一个显而易见的问题。它是仅仅适用于南半球国家和转型国家呢,还是一个普遍性框架模式?我们的观点

是,它同样能很好地运用于北方发达工业国家,尽管它们的社会目标更少地被定义为“发展”,而更多地被界定为保持和提高与“福利国家”相联系的生活质量。

## 福利国家

在发达社会中,关于福利国家的争论与有关发展中社会和转型社会最理想的发展战略的争论极其相似。一方面,自由市场主义者坚持认为政府的福利供给妨碍了市场有效地发挥作用(Mckenzie 和 Lee 1991; Friedman 1999);另一方面,福利国家的拥护者一般聚焦于当社会仅仅依靠市场过程来分配收入时所产生的负面的社会和政治后果(Kuttner 1996; Piven 和 Cloward 1997)。尽管这两个争论持续了一个多世纪,福利国家的支持者与反对者双方共同默认了一个潜在的假设:国家与市场是两个分析性的独立领域,它们各有其自主逻辑。在20世纪70年代,这种二元论在自由市场论者与左翼的福利国家支持者之间的争论中达成了某种共识。市场理论者认为“过度的民主”使得政治家们扩大了超出所能维持的水平的国家福利开支,最终需要大幅度地削减开支以恢复经济的健康发展(Bacon 与 Eltis 1976; OECD 1977)。左翼的分析者认为合法的和积累的相互冲突的逻辑已经导致了公共物品供应的难以维持的扩张,从而使严格缩减财政开支或与资本主义逻辑最终决裂成为必要之举(Habermas 1975; O'Connor 1973)。

但是这些构想式的分析产生了极其不准确的预测。很久以来,西欧国家在福利供应上的支出一直比美国要多得多,而且少有迹象表明差距在缩小(Huber 与 Stephens 2001)。曾经一段时期,分析家有理由认为欧洲人正在采用各种各样贸易保护主义者的措施以使他们的经济避免一

种可能——国家高福利支出导致经济效益的降低。但是在20世纪八九十年代,“全球化”的过程降低了一些欧洲贸易保护主义措施的影响力。在理论上,随着欧洲投资者免于遭受限制对外投资的管制以及贸易壁垒的减少,那些有着巨大且高额福利义务的国家开始为他们无效率的选择付出更加明显的代价。面对来自更有活力经济主体的进口商品大潮以及为寻找更高利润而持续外流的投资资本,这些社会被迫支配福利开支以提高经济效益 [Scharpf (1991) 是预期到全球化将会给西方福利国家带来紧张的先驱者]。但是,一系列的研究已经发现,西欧与美国在福利开支上的巨大差距持续到了20世纪90年代后半期 (Huber 与 Stephens 2001; Wilensky 2002)。一项旨在测试全球化的具体影响的研究得出这样的结论。研究认为“先前的分析并不太支持传统的观点,即资本流动性的增强是与当今福利国家的财政紧缩、物价削减及后自由主义的结构存在系统性的关联” (Swank 2002:117)。此外,几乎没有证据支持福利国家的慷慨会抑制经济增长率的说法 (Lindert 2004)。[513]

这些发现强调了对福利国家支出进行分析的必要性,这种分析并非源于国家—经济的二元论,而是来自政府与经济相互建构的认知。在这样的观点看来,福利国家支出并非简单地被当作强加于经济上的开支,而是被当成是对核心经济过程的一种关键性投入 (Block 1987a)。最近的关于“多样化资本主义”的文献研究已经开始去丰富此种论点。德国和瑞典把它们制造业经济集中于多样化的高质量产品 (DQP)——对雇员技能和责任心有很高要求的高尖端产品。为养老、失业及培训与再培训项目而支付的高水平的福利支出是劳动管理公司的关键组成部分,这些劳动管理公司对 DQP 来说是必不可少的 (Es-

teven-Abe, Iversen 和 Soskice 2001; Hall 和 Spsloce 2001a; Soskice 1999; Streeck 1992, 1997)。这些例子与诸如美国、英国那些不怎么慷慨的福利国家形成了鲜明的对比,在那些国家中 DQP 只扮演了一个非常不重要的经济角色。但即使在不怎么慷慨的福利国家,公共物品的供应在经济的有效功能的发挥中也起到了关键作用。例如,公共养老基金的支出可以被看成是生产性投资的一种形式,因为降低年长者的经济不安全感对青年工人来讲有正面作用,这同时也减少了照顾他们年迈父母的经济负担,并为他们自己的将来提供了一种可以预见的安全感。这两种效果很有可能会有助于保持雇员与管理者之间更高水平的合作 (Block 1990, 82-85)。

但是,如果福利国家提供了关键性经济投入,那么有关福利国家的对话就不应该被限定——就像以前在那些最富裕的发达社会中一样。人们可能期望在发展中国家发现扩大公共物品供应的强大压力,而且事实也正是如此。成功的后起工业化国家或地区如韩国和中国台湾曾经扩大了它们的公共福利,尽管它们并不总是追随西欧和北美模式 (Aspalter 2001; Tang 2000)。同时存在着一个日渐明显的争论,即更穷的发展中国家怎样才能更好地去稳定最贫困人群的收入水平,因为更加明显的是这种收入不稳定本身就是发展的障碍因素。具有讽刺意味的是,世界银行和国际货币基金组织对发展中国家强加了“稳定化”政策。但正是这些政策本应该为一些发展中国家遭遇到前所未有的收入打击的家庭而负责 (Lustig 2001)。就像我们马上就会涉及的内容一样,这是为什么目前的全球治理结构现在成为激烈争执的主题的另一个重要的原因。

## 解释福利国家的发展

即使是超越二元论的对福利国家的分析也

必须重新考虑到福利国家发展的条件。福利国家的支持者和反对者经常援引阶级权力的解释。在这种解释中,国家福利供应被看做是有组织的工人阶级运动的胜利——要么是由社会民主党派直接完成的,要么则由竭力想控制工人运动势力的政党间接完成的(Korpi 1983)。讲述这种历史时,如果认识不到工人运动的核心作用将会犯下严重的错误(Hicks 1999)。但是最近的研究工作却开始使事情变得异常复杂。要认识到的一个难题就是,尽管发展福利型国家的倡议通常是来自于工人阶级运动或社会民主党派,但是商业利益却经常直接或间接地在形成福利国家供应的独特体制形式中发挥积极的作用(Mares 2001; Swenson 1997, 2002)。另一个难题就是去认识正在进行的调整 and 适应过程,通过这些过程,一系列政治管理部门修改了特定的福利国家项目方案的设计或组织。通常这是通过政党更迭来实现;当在野党执政时,他们可能废除对手原有福利政策倡议中的一部分而保留其他的部分——经过一段时间产生了一种发展的选择机制(Glyn 2001; Pierson 1996)。〔514〕

这两个难题与把市民社会置于福利国家分析的中心位置的做法是一致的。并不是一个群体(劳动力)而是市民社会中的一系列不同的群体——包括劳动力、商人及其他利益集团——产生了不同市民社会中的各个系列公共物品的供应。但也正是在公共领域,社会才做出了关于哪些福利政策正在发挥作用,哪些需要重新设计或撤销以及哪些是为公共物品供应提供财政支持的最好方式的判断。例如,很可能正是因为这些在公共领域范围内的争论,大部分西欧社会才选择通过不对商业利益施加沉重税务负担的方式来为其昂贵的福利政府提供资金;但是也正是通过顶尖的商业组织与工人之间不断进行磋商,商业集团才开始理解福利国家方案的一些生产性

后果。因此,在特定的市民社会中,各种各样的群体开始觉察到他们的独特利益,结果,国家财政开支在福利支出上的严重的社会两极分化以及可能是有效的和持久的阶级和解。

福利国家的体制也是一个市民社会和国家之间边界不断被重新协商的动态过程的范例。例如,一种普通类型的失业保险——Ghent 系统——它把管理基金的责任交给工会,在某些国家,它是达到高水平的社会融洽度的一个重要因素(Swenson 2002)。更一般的是,专门的福利国家项目方案经常有助于聚集政治上的选民,然后他们能够在选举竞争中成为同一方案的主要支持者。同时,福利方案——从西欧最早的公共健康提案开始——也可以被看做是政府试图影响和控制市民行为的过程的一部分(Foucault 1977; Scott 1998)。最近,“新家长主义”的理论家已重新回归到一个很旧的主题——希望政府以这样一种方式提供帮助,即能够使受助者放弃诸如性乱交和缺乏工作纪律意识等不良习惯(Mead 1986; Block 和 Somers 2003)。总之,实际上每个新的福利方案都产生了国家与市民社会间新的体制性关联。

认识到福利支出的经济功能及福利政体对市民社会的嵌入性,使这样一种现象看起来相当不可能,即西欧国家很快就会转向美国那种相当有限的福利支出模式。但是,忽视当今福利国家中明显的压力预警也是一种错误。一些压力已经通过不断增长的紧缩开支的努力而得以释放,这些努力包括控制支出尤其是养老金项目的资金支出。在其他国家,尤其是德国,养老系统的压力已经很大,重大改革有必要将老年人的养老金系统置于可持续的基础之上(Hinrichs 2001; Huber 与 Stephens, 本卷)。但是除了这些直接的经济压力之外,还存在更深层次的问题。西欧的福利国家在20世纪四十、五十和六十年代得到了巩固,



当时产业工人阶级正在增长,而且已婚妇女基本上是在家里从事家务劳动。当这些趋势在随后的十年里颠倒过来时,福利国家的现存形式与社会需求间的紧张加重了。其中三种紧张尤其重要。首先,“工业”福利国家始于社会生活的基本同质性。所有福利项目都是建立在“人们要经历基本相似的生命历程”这一观点之上。但是,后工业社会的发展却倾向于产生一种多元的社会生活(Offe 1996),工作生涯中有着更大的不稳定性,家庭生活的模式也越来越多元化。第二,产业工作的减少与服务业增长方面的障碍共同导致了许多欧洲国家实际上的更高失业率以及边缘性与短暂性就业的增加,这又给边缘化的人群带来新的危险——通常是年轻人——如被社会排斥的风险(Esping-Aandersen 1999; Rosanrallon 2000)。第三,即使一些最发达的欧洲福利国家在支持妇女就业运动所需的服务和支持上的发展也是缓慢的。Esping-Andersen(1999)已经指出这种忽视是降低欧洲生育率的一个因素,最终这将会给福利开支带来更大的压力。<sup>⑦</sup>

这些变化也削弱了福利国家已有的一些标准化支持。工作发展轨迹和家庭生活形式的多样化已经逐渐降低了为所有的受助者提供单一补助的统一方案的吸引力,尽管一些人将这些压力看成是欧洲福利国家即将崩溃的指示器,但是它们也可以被看做是将导致福利国家政策更新的挑战。[515]

### 制度革新的可能性

尽管我们的观点不可避免地带有不确定性和推测性,但我们依然认为20世纪末和21世纪初可能最终被看做是在福利国家历史上开启了一个重要的新纪元。<sup>⑧</sup>这个新纪元是通过福利国家支出的新的规范化基金的出现、新政策的出台及制度革新的过程等表现出来的。可以确信的

是,这仍然是一个充满斗争的地带,一些革新和新的观点被对立的双方所接受:一方是对福利国家持敌意态度的自由市场支持者;另一方则是支持在自由市场和市民社会之间的“第三条道路”的理论家和政治家(Giddens 1994, 2000)。因此,形势继续处于不稳定状态,这些变革可以预示福利国家的一种革新,也预示着更深层次的危机。

一个新的标准化的证明是对“社会包容”(social inclusion)的强调。这个概念集中于这样一些个人和家庭,他们由于缺乏获取关键资源的渠道而很难充分履行社会成员的职能。因为一个公正的社会必须制定政策以促进社会融合,所以关键的政策问题就变成如何分配资源以使社会排斥(social exclusion)最小化。这种言论即使是在美国也带来了损害。在2000年的总统竞选中,布什充分运用了儿童保护基金会的口号——“不让一个孩子掉队”来传递他的“富有同情心的保守主义”(compassionate conservatism)的信息。<sup>⑨</sup>

另一种新的标准化的证明来自女权主义对“照顾的伦理准则”(ethic of care)的关注(Tronto 1993)。她们认为对非独立性人群如儿童、老人、病弱者的照顾质量是一个关键的社会指示器。随着传统家庭主妇角色的弱化,一些社会正在经历着不断增长的“照顾不足”(Hochschild 1997)。既然市场和官僚机构都不是能提供高质量照顾的可信机制,那么就必须有新的安排来弥补这些不足(Jenson 和 Sineau 2001; Meyer 2000)。

这些标准化的观点正在引起广泛的争论,而且它们也产生了能够预见福利国家革新的新政策。在社会排斥的问题上,法国已经改造了来源于右翼和天主教教义的家庭津贴系统。一些儿童津贴基金现在被用来为保障最低收入者的项目提供资金,这个项目被设计用来与对青年失业者的社会排斥进行抗争(Levy 1999)。这是一个更一般化运动中的一部分,这个运动倾向于用那些

对政府预算施加更少压力的收入鉴定津贴来替代统一津贴。收入鉴定计划的倡导者认为他们能对收入重新进行分配,而且不会像以往的手段测试项目那样带来污名或退化堕落。这种收入测试的逻辑在津贴方案中得到进一步发展,这些方案被整合进一些税收体系中,如美国的个人所得税信用机制以及加拿大的养老保险和儿童福利税收津贴。这些都是负收入税的变种,在负收入税中那些低于一定收入水平的受助者能够得到政府的转移支付——一种负税收支付。

一些分析者沿着这种观点进行了逻辑推论。他们认为福利国家的未来建立在为所有公民提供一个无条件的基本收入基础之上(UBI)(Standing 2002; Suplicy 2002; Van Parijs 1992)。通过为每个人提供维持生存的收入,政府就没必要再提供广泛且多样的专门保险项目,来保护个人和家庭避免遭受失业、家庭解体及残疾等意外事故的困扰。尽管 UBI 仍然是极具争议的,但是围绕着它的争议已经产生了关于福利国家如何发展的新视角。

在照顾的问题上,新政策的焦点在于发展去官僚化的服务业形式(Block 1987b, 29-33; 亦可见 Rothstein 1996)。这种去官僚化要么通过创造新的并获得更多下放权力的公共代理机构来完成,要么是依靠政府基金鼓励非政府组织的发展来实现的,后者的创举不同于那些否认政府有责任提供公共服务的自由市场主义者所提倡的私有化方案。其区别在于一种认识:即持续的国家财政投入有必要去确保收入微薄的人能够获得高质量的照顾。那些最能引起人们兴趣的创举之一是魁北克(Quebec)在过去 15 年中“社会经济”的发展(Levesque 与 Ninaces 2000; Mendell 2002; 美国社区发展的创举见 Simon 2001),这是一种通过新体制来加快经济发展的广泛努力,这些努力包括为合作企业、非营利机构、小公司的

投资提供社会基金方面的支持。与当前的讨论最为相关的是,曾经在省政府面临着强大预算压力的时候,活动家已经动员起来并通过雇员间的合资公司及其他非营利机构来为服务业提供支持。结果,儿童照顾和家庭健康补助正越来越多地通过公共领域和新创立的雇员网络之间新的合作形式来提供。通过这些例子,人们可以推论出一种新的福利国家形式,这种福利国家建立在政府和重现活力的市民社会之间新的劳动分工基础之上(Castells 和 Himaren 2002; Vnger 1998; Archibugi 2000)。〔516〕

可以确信的是,在 21 世纪的前几年里,这些福利国家可能会出现的更新的迹象还没有引起媒体或学者的关注。几乎在每个地方,大量的研究继续集中关注限制福利国家开支的强大经济压力以及越来越多的公众对政治家和政府会做出重大改变期望的幻灭。但是如果我们对福利开支的生产性能力和市民社会进行制度革新的长期能力的着重强调哪怕只是部分正确,那么认真对待福利国家更新的方案是非常重要的——尽管短期内它们看起来是不可能的。

## 超国家体制和全球治理

在当今的“后维斯法阶”(post-westphalian)世界中,对于国家与经济间互动的分析不能再局限于民族—国家层面上了,而且对市民社会的联合结构的分析解释也不能局限在国家层面上。就像市场必须在全球和国家层面上分析一样,如今治理也嵌入“类国家”的体制中,它不仅仅停留于国家(和次国家)的层面上,也在超国家的层面上。同样,使“市民社会”成为一个政治行动者的社会群体和组织,既是国家内部也是跨国界运作的。在国家与经济上,一个多层面视角使分析变得复杂,但是如果没有这样一个视角,当今的困境就无

法理解。

国家与经济复合的动力机制在世界上不同的地区以不同的方式自发地表现出来。在南方,跨国关系被描述成“全球化”之前的相当长一段时间内,全球市场与全球治理看起来像是受制于他人的制度性控制。北方的国家与全球政治经济有着不同的关系。他们除了作为独立国家拥有经济与政治军事特权之外,还很不成比例地分享对全球治理体制的控制。将北方国家政府机构与经营全球公司的私人精英联系起来的复杂纽带,进一步强调了南北国家在对待全球经济的复合动力机制的方式上的不同。<sup>⑨</sup>

尽管有着复杂性和变异性,曾经作为我们分析穷国与富国的主题,后来又作为反映国家、经济和市民社会三角关系的有用的观察工具出现在了我们的多元分析中。有时候认为国家市场经常是被嵌入的,但全球市场实际上是超出制度控制之外的。这是一种错误的描绘。全球市场的出现主要依赖于一系列显著的全球管理体制的创造,跨国市场不再像国家市场一样迅速兴起。它们依赖于一系列复杂的政治和法律创新。可以确定的是,全球治理体制甚至比国内体制更有可能具有倾向性和不充分性,而且更难以有效的方式与市民社会进行关联。

Polanyi的“双重运动”(double movement)的困境在全球层面上最富戏剧性地自我表现出来了(参见Silver与Arrighi 2003),就像制度革新的动力机制表现出来的一样。制度革新的可能性依赖于地方、国家和国际三个层面间的互动。新的全球体制的构建过程作为(更好的或更坏的)例子证明了制度革新的过程。在它们目前的形式中,全球体制最强有力的地方是在国家层面上对制度革新的日益重要的阻碍。同时,已革新的全球治理机构又可对其他层面上的制度革新形成一种潜在的强有力的刺激。并不令人吃惊的

是,全球治理机构已经成为各种各样的市民社会群体跨国流动的目标(Evans 2000; Khagram, Riker和Sikkink 2002)。〔517〕

## 民族国家和全球治理

多层面的分析依然应该从民族国家开始。远非“不相关”或“被遮蔽的”,国家层面上的政府体制在全球市场的运作中继续起着关键作用,即使是当这些相同的体制正被它们曾帮助建立的全球市场所改变的时候。尽管全球自由市场制度最终可能会无意间致命性地削弱民族国家,但这并不在它的政治议事日程上(参见Sassen 1998)。建构市场并保护全球企业行动者的财产权,需要提高国家和国际层面上的特定治理能力。

跨国公司对它们母国的依赖(Wade 1996),从最一般性的任务(如保护他们主要资产所在地货币的价值)延伸到具体的重商主义事务(从这些国家投资过的其他国家强取法律上的特许权)。这些公司的主要资产往往是无形的。<sup>⑩</sup>这就增加了他们对政府保护他们财产所得的需要程度(Arrow 1962)。即使是一个强有力的母国政府机构也不足以满足需要,在他们进行商品交易的国家里,也需要积极的和有能力的政府机构(Evans 1997a)。

没有符合逻辑的理由去预期,在国际竞争中,开放市场将会减少国内管理的必要性。就像他那精辟的题目——“更自由的市场,更多的规则”——所指出的,Steven Vogel(1996)对发达工业国家更多开放性后果的分析则表明了相反的结果。Vogel指出随着电信和银行等国家产业越来越多地融入更大的国际竞争市场,这一过程实际还会包含最终由国家管理机构强加的更详细的规章制度。

在国家层面上,国家实力的关键作用在高度全球化的经济领域——金融业中可能是最明显

的。亚洲金融危机的一个教训就是一个不规范的国内金融市场将会给国际投资者带来巨大的危险。例如,在迎合国际通行准则的意愿以及当地精英不断增强的国际化倾向这两种力量推动下,韩国在建立起合适的机制以规范国内金融市场之前就撤回了对全球金融潮流的控制,从而导致了灾难性的后果。像 Barry Eichengreen (1998, 8) 这样的国际金融市场分析家从东亚金融危机中得出了明显的结论:“就像认为在其他的金融管理形式中一样,即使小心谨慎也易犯错误——在开放资本账户之前是必要的前提条件完全到位是绝对正确的。”

即使国际市场赖以生存的国家管理能力已经得到了很好的维护,国家提供社会 and 环境保护以及像医疗和教育之类的公共物品的能力仍然有可能被破坏。对私人精英甚至是对他们那些管理着国家机构的政治同盟者来说,国际市场的假定力量是一个最好的借口。面对着对社会保护、向资本收益征税或保护基本的工厂权利的需要,政治家和政府官员们会带着绝对的诚意说“我们的手被国际市场自由主义束缚了”。

丝毫不令人吃惊的是,当今全球管理机构束缚了那些试图对社会保护的需求做出回应的国家政治行动者的手,但是却为这些政治行动者满足跨国公司行动者的需求提供了便利。市民社会和市场中的企业精英与强大行动者正有效地影响着全球管理机构的建设,而其他群体,例如工会,却仍然主要奋战在国内战场上。当然,当前全球治理与市民社会的关系不能被认为是预先注定的和不可更改的。

## 全球管理机构

二战后不久,国际公共机构的建立似乎可以意味着民主的和强调社会权利的国家的扩张,这种国家正在欧洲被重建,并以一种微弱的形式在

美国流行。最初强调普遍人权的联合国国际组织“系统”是最明显的例子,但也有把社会权利整合进全球经济管理中的重大尝试。

1948年,53个南北国家通过了《哈瓦那宪章》并建立一个“国际贸易组织”,这一宪章吸收了国际经济管理的盛行观点。ITO 本应扮演一个真正管理的角色,而不仅仅是为消除商品和资本流通上的障碍的一个设置。例如,诺贝尔奖的最终获得者 Jan Tinbergen 在他所做的一篇预备性的论文中指出,通向市场的途径必须依有效的社会保护而定:[518]

一个坚持完全雇佣政策的国家团体有权限制从那些未能充分遵守雇佣政策的国家进口商品。为了避免一些蓄意的民族主义者的贸易限制,监督权可以由一个国际机构来掌控,或许可以是国际贸易组织(引自 Levinson 2002, 22)。

尽管这种观点在国际经济管理系统中从未被有组织地阐述过,但它的确广泛地嵌入于二战后的国际系统中。Ruggie (1982) 称之为“嵌入性自由主义”,它帮助创造了长达 25 年之久的“资本主义的黄金时代”。

ITO 主要因为美国企业精英的反对而流产,幸存的国际经济管理机构是“布雷顿森林体系”——世界银行(世界重建和发展银行)和国际货币基金组织,“银行”和“基金组织”本着提供公共物品的原则:世界银行会为公共基础设施建设和发展工程提供资助和低息贷款;基金组织则会帮助平衡全球货币价值波动中的易变性。但是,联合国及其他富国帮助提供这种公共物品的代价是对管理这两个组织的一套完全不民主的规则(Evans 与 Finnemore 2001)。

随着时间的推进,世界银行和国际货币基金组织的作用已经不再是重建以及保持北方工业



国家之间汇率的稳定,而是转向为南方国家提供借款并施加条件限制。尤其是国际货币基金组织已经变得越来越像一个保护北方债权人的金融资产和强制执行他们偏爱的经济政策的组织,而不是保护南方国家免受国际金融市场易变性(和偶然的不合理性)的影响。结果,它们管理上的不民主性变得越来越具压迫性,如果从南方国家的立场来看,很久以来布雷顿森林体系已经表现出强制性,那么同样从北方国家来看,世界贸易组织和其他的像世界贸易组织和北美自由贸易协定这样的多边组织也具有同样的性质。Barenberg 和 Evans (2002, 28) 把 NAFTA 的对联合国管理的影响概括如下:

NAFTA 模式的实际规则以惊人的程度具体体现在“复辟主义者”的计划中……以恢复先前的新经济贸易章程,在这个章程下,财产所有者在习惯法上的权利受到严格保护,以反对在公共福利名义下的管制——一个最初被设计用来防止现代管理政府的出现而现今用以击退管制性政府的章程。

中心问题就是目前对市场渠道以及私有产权的国际保护的关心能否继续在国际管理机构的议事日程上占据主导地位。更加严酷的是,这些制度目前的弱点引起了对全球治理失败的恐惧。在这样的全球治理中,多变的国际市场带来的混乱和灾难在一定程度上破坏了 20 世纪前半叶的世界经济。但是全球治理的发展轨迹是否能够继续沿着国家管理的发展轨迹,就像从 19 世纪到 20 世纪中期发生在工业化国家中的那样,在保护社会权利的同时保护财产权? 在我们看来,答案取决于国家、经济和市民社会间的三角关系,而且最重要的是要依赖于市民社会所能运用的代理机构。

## “抵消”趋势

如果回到 19 世纪对扩大市场和保护财产权的强调能够使当前的运动有说服力,那么,假如今天没有看到 Polanyi 的“双重运动”的迹象就会令人感到困惑。尽管国际社会运动并不具有 19 世纪和 20 世纪时使社会运动能够重塑国家政府特征的能量和势头,但它们是持久的并正在扩散。同样,就像 19 世纪早期的民族国家孕育着建设一个更加民主的经济政策的萌芽一样,21 世纪早期的全球经济管理机构也包含着民主管制的可能性。〔519〕

二战后的全球治理的一些最初组成部分无论怎么被围攻,依然还没有消失。尽管碍于权力和资源的缺乏,构成联合国系统的各种组织依然继续作为标准化改革的组织焦点和国际市民社会的组织而存在。无论它是否催生了 1992 年里约热内卢(Rio)的环境变化的热潮,或者通过一系列国际妇女大会帮助产生了围绕妇女权利问题的一系列规范化设施(Finnermore 和 Sikkink 1998),联合国系统继续充当着标准化变革的催化剂。

即使考虑到全球经济管理的核心组织,事态并不像它最初表现出来的那么悲观。尽管世界银行、国际货币基金组织和(事实上)WTO 具有非民主性特征,但是他们仍然是对传统国际系统“无政府状态”的巨大改善(尤其是当联合国从敌对的超级大国的强制中解放出来之后,又滑入一种“强权即真理”的国际支配模式中去)。对弱者来说,体制化(即使是有偏见的体制)也是单个国家与强国对抗的一种改进;对哥斯达黎加(Costa Rica)来说,能够把它的争端交给 WTO 的一个仲裁小组来处理,无论获胜的机会多么小,对他们来说可能依然是一种改善。在过去他们不得不关起门来进行双边谈判以对抗美国。

这一点在人们审视世界银行、国际货币基金

组织和 WTO 的内部管理时变得更加有趣。执行委员会作为基金组织的运作管理实体,经常通过 24 个执行董事中的 11 个代表南方国家的董事的一致意见做出决定。迄今为止,南方国家还不能聚集它们的政治意愿,以克服明显难以对付但必须利用这种结构的优势才能处理的集体行动的难题,但可能性依然存在。同时,世界银行自身又表现出了对来自 NGOs 和社会运动的压力的脆弱性,在环境问题和那些受计划影响的人当中获得“参与”的重要性方面不断转换立场(见 Fox 与 Brown 1998; Keck 与 Sikkink 1998; Narayan 1994)。在 WTO 中,正式的规则给每一个成员国平等的投票权,但事实却是,通过“一致”作出的决定却允许富国(以美国为首的)非正式的寡头政治来形成议事日程和成果,但南方国家曾经成功地克服了令人气馁的集体行动的难题,以阻止富国的寡头统治或强迫性妥协(例如现任处长的选举,见 Seattle 1999; Doha 2001)。

这些“民主化”的可能性不应该被夸大。最多的情况是它们会导致一种“西发里亚式的民主”(Westphalian Democracy),向国家精英的代表而不是社区或个人授权。为了超越西发里亚民主,更多的行动者必须获得通往全球治理机构的渠道。但这正是广泛性社会部门的多股的跨国性的“国际正义运动”试图去做的(Khagram, Riker 和 Sikkink 2002)。像 ATTAC(为救助市民而对金融贸易征税的联盟)这样新的富有创造性的组织(见 Ancelovici 2002)有助于重新界定“市民社会”与“全球化”之间的关系。像工会这样旧的组织形式也正在尝试着把自己重新改造为跨国联盟(Anner 2002)。一些群体在重新界定经济运行方式方面的兴趣产生于对消除微观层面不公正的努力中,他们最终发现自己已经嵌入于国际网络之中了(Keck 与 Sikkink 1998; Thayer 2000)。

当今多层面的经济管理系统所面临的基本

挑战可以简单地加以重申,它能否在全球范围内成功地传递民族国家曾在 20 世纪中叶“资本主义的黄金时代”的北方工业国中成功传递的经验,也就是在保护财产权的同时补充以广泛的社会权利,从而把经济增长与福利的综合改善结合在一起?成功将取决于两者互补性的结合,一个是对包含在现存的全球体制内的“西发里亚”民主化机会的灵活利用;另一个是在国际和国家层面上,对立的社会运动基础上进行的有效政治行动。最重要的是,成功取决于制度革新的多样化形式:重建现存的国际管理机构,创造新的跨国流动的组织媒介,找到更好的刺激“规则瀑布”(norm cascades)的方式。

## 结论

在分析上,国家与经济并不是能够彼此自主发挥作用的独立领域。因此,把争论集中于“哪个更好,多一些政府还是多一些市场?”这样的问题在理论上是毫无意义的。我们获得了对有效政治和政策进行概念化的分析性手段和能力,这种概念化是通过围绕一种深刻见解展开讨论而实现的,即制度性结构对引入和扩大市场都是必需的,而这些结构是通过国家与市民社会的互动而建立的。〔520〕

我们的方法是从这样一种深刻见解而开始的:即市场经济,即使是最理想的自由放任的市场经济往往依旧嵌入于市民社会中。这种市民社会体现为具体的一组社会关系、文化理念及使经济活动得以实现的制度和组织形式。市民社会通过包括法律规范和政府的组织实践等国家制度形成自己的结构,但市民社会同时也能形构国家行动和国家结构。然后,我们勾画了三种不同情境下国家、经济和市民社会三者间的关系:南半球的发展中和转型社会,北方富国中的福利国家和构

成当今国际政治经济的多层面关系。在每一种情境中,超出“多一些政府还是多一些市场”之外的问题有助于我们澄清最新学术成果的观点并说明主要的政策争论。

最近关于发展中国家和转型国家的著作指出,想以外界强加的经济刺激而获得可持续增长的尝试产生了令人失望的结果。同时,“更多的政府”并不是万能的,发展往往需要政府的积极参与,但是政府也曾深深地陷入衰败和停滞的困境。成功并不依赖于在政府和经济之间找到神奇般的平衡,而是在于建构能够在政府结构、市场行动者和市民社会之间产生生产性互动的体制。在不同的地区和时期,发展方面的“成功故事”建立在重建国家与市民社会关系的制度革新基础上。从 Gerschenkron 对 19 世纪欧洲的后起国家到 21 世纪像中国和越南那样的混合型发展国家的分析来看,成功的改革将市场法规根植于市民社会中,而且采用为建立潜在的经济和社会变革来施展国家的法律和组织能力。

这种视角暗示了基于发展策略的两种主要争论。首先,它表明根据“积累与社会保护”或是“国家与市场”来看待发展上的分歧都是被误导的。如果它破坏了市场嵌入于市民社会的方式或国家提供市场和市民社会所需的法律和制度性框架的能力的话,一心一意专注于什么是所谓的“积累导向”(accumulation-oriented)的政策将会是自我挫败的。的确,这正是像俄罗斯和阿根廷那样的戏剧性的新自由主义失败的问题所在。尽管在作为唯一的“理性的”替代物的意义上被市民看做是“合法的”,即使他们日渐走向失败的边缘,自由市场的策略仍然不起作用,因为市场的发展能力实际上依赖于它与市民社会和国家结构的联合。

其次,这种视角使重新引出“民主和资本主义的发展”的争论成为可能。民主(甚至狭义地

被定义为选举政治精英)被怀疑为“平民主义者迎合”的“反积累”的旧观点是很有偏见的。一种更加含糊的观点,就像 Przeworski 和他的合作者(2000)指出的那样,可能更加合适。当然,民主的政策可能不会使国家和市民社会之间的互动与有效的市场相一致,而且独裁主义者的统治有时也会成功地发展出与市民社会间的系统性的、经济上有效率的联系。不过,与那些和社会的其他部分有着高度选择性和特殊关系的精英的专制体制相比,民主体制因能够使市民社会有效地与政府管理机构联系起来而更能带来发展。政治体制的经济影响必须通过它们塑造国家、经济与市民社会间的三角关系的方式来评判。

当我们的分析从发展中和转型国家转向在当今国际政治经济中处于另外一极富裕的北方福利国家时,在分析上得出的教训却惊人的相似。“多少国家 VS 多少政府”又一次不再是问题。同样,以福利供应和经济增长“交替换位”(trade-offs)的方式提出争论是错误的。福利制度的发展必然减缓经济发展的主张缺乏经验支撑。另一方面,施行制度改革以同时维持经济增长和福利支出,这种必要性在富国和穷国是一样明显的。

我们对文献的回顾表明福利支出必须被看做是国家经济有效发展的一个关键性投入,而且市民社会内部的冲突和争论——包括劳动力和商业的流动——在调整和重新调整资助与组织福利项目的方式上起了重要作用。我们也认识到,在当前时期,欧洲福利国家正经历着不断增多的严峻考验,这种严峻考验是财政预算压力以及过去的福利支出的受益者与当今社会需要之间错误匹配的共同结果。但我们不是去设想大规模的福利缩减与具有更少福利支出的英美模式间的结合,而是提出了一系列对发达福利国家重建可能性的建议。这种重建的一个方向是建立在魁北克式的“社会经济”之上并在市民社会内部培

育和支持雇员间建立起用公共领域的补助金资助的合作社来提供照顾服务。〔521〕

对全球政治经济的多层面的审视,能进一步证实我们强调对国家与经济的相互构建过程的分析。过去的60年已经见证了一个管理机构的建设,这个机构致力于国家式管理日渐整合的全球经济。因此,我们也看到了,在全球扩大市场范围的努力以及对全球市场力量设置限制和约束的倡议,都需要建构全球体制。意料之中的是,超国家治理被嵌入的具体形式是动员的目标,这些目标在突现的国际市民社会中与日俱增,而这个国际市民社会包括从世界经济论坛中的共同大本营到世界社会论坛中人人皆知的叛乱。

从超国家的层面上看,很明显,不同层面上的制度革新在许多方面是相互依赖的。认为全球化掩盖了民族国家的观点是站不住脚的,国家的政治,尤其是世界政治中仅存的超级大国是全球制度革新的最大障碍。就像在国内社会中一样,赤裸裸的政治权力的行使会产生阻碍全球制度革新的政治僵局。同时,国际和国家层面上的政治体制间的关系是部分共生的。全球管理制度依赖于国家政府的互补能力,而且一个国际组织的东道主,无论是公共的还是私人的,已经做出协助民族国家进行管理的努力。但是,令人烦恼的是,由国际管理机构实施的“游戏规则”代表着一种对国家层面上的制度革新的强大限制,并对南半球的贫穷国家有着强有力的冲击。就像我们在“制度的单一仿效模式”中提到的一样。

不同层面治理间的相互依赖也暗含着一种潜在的多层面制度革新的良性循环。全球治理上的变化能够为国内的制度变革拓展空间,如可以加速贫穷国家的发展并鼓励富裕国家福利制度的创新。反过来,能够深化民主并增强经济活力的国家层面上的革新,能够扩大致力于深化全球体制改革的跨国选民的地方性根基,从而使这

种循环得到自我重复。

制度革新的良性循环是可能存在的,并不是可以预言的。不过,人类历史上第一次使统辖全球社会的基本制度安排成了争论的主题,这种争论涉及来自全球每个角落和每个社会地位上的参与者。这种争论的存在本身是一个希望之源,即将会出现联系国家、经济和市民社会三者的更富有成效的模式。

## 注释

\* 借此,我们想感谢编辑 Antonio Barros de Castro 和 Frank Dobbin 对原稿的评论以及编辑 Sarah Staveteig 非常完美的助研工作。本章作者姓名是按字母排序的。

①本文基于并寻求超越 Fred Block 的分析,即“国家在经济中的角色”,其可见于《经济社会学手册》第一版中。读者可以去参与讨论,以获得对国家与经济的传统视角的更加广泛的评论。

②即使在经济学中,一些关于国家在界定财产权中的角色与作用的最新研究工作,对于国家的经济运行来说变得更为值得尊敬。尤其可参见 Barzel 2002。

③在发展此种言论的过程当中,我们深受 Bruawoy (2003)的“公式”的影响。我们也追随 Zukin 和 DiMaggio (1990),将“嵌入性”概念化为多元化的维度——它同时是社会的、法律的、政治的和认知的。也可参见 Krippner (2001),并可获得一个对嵌入性概念使用的有价值的评论。

④绝大多数监管部门的倡议在消除一些市场机会的同时也创造了新的机会。例如社会保险计划减少了那些符合条件的需要帮助的人在劳动力市场中的参与机会——Esping-Andersen (1990)称之为劳动力的“去商品化”,同时他们也为那些目前能够为有利润收入者提供更多商品的人创造了交易机会。

⑤此部分大量借鉴了 Evans (2001)的观点。

⑥俄罗斯的苦难与匈牙利、波兰和捷克共和国的成功转型事例的对照强化了一个命题,即本地混合型制度的建构比起“制度的单一仿效模式”(institutional monocropping)来说会产生更好的结果。



⑦来自小规模同期组群的张力迫使劳工去负担起大规模同期组群的退休经费。这些张力可以借助高移民率来抵消,但是不断增长的移民率产生了其他的政治紧张局势。

⑧对一个新纪元的存在性的一个相对应的争论,可见 Rosanvallon 2002。

⑨正如美国事例所表明的那样,不断增长的有关社会融合的讨论,几乎不会意味着社会排斥的问题正在得到有效的改善。

⑩即使在北方国家的不同区域中,其动力也是不一样的。正如 Fligstein 与 Mérand(2002)所言,当从欧洲的视角来看,超国家管理与转型的市场更像“欧化”而不是“全球化”。

⑪例如,存在某些观点与想象:是像 Windows 自带的一项新功能 BITS(Background Intelligent Transfer Service)或者像可口可乐配方一样的逻辑结构呢,还是像米老鼠和“空中飞人”乔丹一样的文化表象?

(杨莉 初译 陈科科 吕文敏 李红 译校)

## 参考文献

- Akyüz, Yilmaz, ed. 1999. *East Asian Development: New Perspectives*. London: Frank Cass.
- Albert, Michel. 1993. *Capitalism vs. Capitalism*. Trans. Paul Haviland. New York: Four Walls Eight Windows.
- Amsden, Alice. 1989. *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*. Oxford: Oxford University Press.
- Ancelevici, Marcos. 2002. "Organizing against Globalization: The Case of ATTAC in France." *Politics and Society* 30(3): 427-63.
- Anner, Mark. 2002. "Between Economic Nationalism and Transnational Solidarity: Labor Responses to Internationalization and Industrial Restructuring in the Americas." Paper presented at Annual Meeting of the American Political Science Association.
- Archibugi, Franco. 2000. *The Associative Economy: Insights beyond the Welfare State and into Post-capitalism*. Hampshire: Macmillan.
- Arrighi, Giovanni, Beverly Silver, and Benjamin Brewer. 2003. "Industrial Convergence and the Persistence of the North-South Divide." *Studies in Comparative International Development* 38(1): 3-31.
- Arrow, Kenneth. 1962. "Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention." Pp. 609-25 in *The Rate and Invention of Inventive Activity: Economic and Social Factors*, ed. NBER. Princeton: Princeton University Press.
- Aspalter, Christian. 2001. *Conservative Welfare State Systems in East Asia*. Westport, Conn.: Praeger.
- Bacon, Robert, and Walter Eltis. 1976. *Britain's Economic Problem: Too Few Producers*. London: Macmillan.
- Baiocchi, Gianpaolo. 2003. "Participation, Activism, and Politics: The Porto Alegre Experiment and Deliberative Democratic Theory." Pp. 47-84 in *Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance*, ed. Archon Fung and Erik Olin Wright. London: Verso.
- Barenberg, Mark, and Peter Evans. 2002. "The FTAA's Impact on Democratic Governance." Paper presented at conference "FTAA and Beyond: For Integration in the Americas." Punta del Este, Uruguay, December 15-16.
- Barzel, Yoram. 2002. *A Theory of the State: Economic Rights, Legal Rights, and the Scope for the State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bates, Robert H. 1981. *Markets and States in Tropical Africa: The Political Basis of Agricultural Policies*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Block, Fred. 1987a. "Rethinking the Political Economy of the Welfare State." Pp. 109-60 in *The Mean Season: The Attack on the Welfare State*, ed. Fred Block, Richard A. Cloward, Barbara Ehrenreich, and Frances Fox Piven. New York: Pantheon.
- . 1987b. *Revising State Theory*. Philadelphia: Temple University Press.
- . 1990. *Postindustrial Possibilities*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1994. "The Roles of the State in the Economy." Pp. 691-710 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- . 2001. Introduction. Pp. xviii-xxxviii in *The Great Transformation*, by Karl Polanyi. Boston: Beacon Press.
- Block, Fred, and Margaret Somers. 2003. "In the Shadow of Speenhamland: Social Policy and the Old Poor Law." *Politics and Society* 31(2):283-323.
- Burawoy, Michael. 2003. "For a Sociological Marxism: The Complementary Convergence of Antonio Gramsci and Karl Polanyi." *Politics and Society* 31(2): 193-261.
- Castells, Manuel, and Pekka Himanen. 2002. *The Information Society and the Welfare State: The Finnish Model*. Oxford: Oxford University Press.
- Chang, Ha-Joon. 1994. *The Political Economy of Industrial Policy*. London: Macmillan.
- Chang, Ha-Joon, and Peter Evans. 2000. "The Role of Institutions in Economic Change." Paper presented at conference "The Other Canon and Economic Development," Oslo, Norway.
- Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck, eds. 1997. *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.

- Ehrenberg, John. 1999. *Civil Society: The Critical History of an Idea*. New York: New York University Press.
- Eichengreen, Barry. 1998. "Capital Controls: Capital Idea or Capital Folly?" Available at <http://emlab.berkeley.edu/users/eichengr/policy.html>.
- Esping-Andersen, Gosta. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1999. *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Estevez-Abe, Margarita, Torber Iversen, and David Soskice. 2001. "Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State." Pp. 145–83 in *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, ed. Peter A. Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1997a. "The Eclipse of the State? Reflections on Stateness in an Era of Globalization." *World Politics* 50:62–87.
- . 2000. "Fighting Marginalization with Transnational Networks: Counter-hegemonic Globalization." *Contemporary Sociology* 29(1): 230–41.
- . 2001. "Development and the State." Pp. 3557–60 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- . 2002. "Beyond 'Institutional Monocropping': Institutions, Capabilities, and Deliberative Development." Typescript.
- , ed. 1997b. *State-Society Synergy: Government Action and Social Capital in Development*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Evans, Peter, and Martha Finnemore. 2001. "Organizational Reform and the Expansion of the South's Voice at the Fund." Paper prepared for the G-24 Technical Group Meeting, Washington, D.C., April 17–18.
- Evans, Peter, and James Rauch. 1999. "Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of 'Weberian' State Structures on Economic Growth." *American Sociological Review* 64:748–65.
- Finnemore, Martha, and Kathryn Sikkink. 1998. "International Norm Dynamics and Political Change." *International Organization* 52:887–917.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Fligstein, Neil, and Frédéric Mérand. 2002. "Globalization or Europeanization: Changes in the European Economy, 1980–2000." *Acta Sociologica* 45:7–22.
- Foucault, Michel. 1977. *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*. Trans. Alan Sheridan. New York: Pantheon.
- Fox, Jonathan, and David L. Brown, eds. 1998. *The Struggle for Accountability: The World Bank, NGOs, and Grassroots Movements*. Cambridge: MIT Press.
- Friedman, Milton, and Rose Friedman. 1980. *Free to Choose: A Personal Statement*. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Friedman, Thomas L. 1999. *The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Fung, Archon, and Erik Wright, eds. 2003. *Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance*. London: Verso.
- Gerschenkron, Alexander. 1962. *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Harvard University Press.
- Giddens, Anthony. 1994. *Beyond Left and Right: The Future of Radical Politics*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- . 2000. *The Third Way and Its Critics*. Cambridge: Polity Press.
- Glyn, Andrew, ed. 2001. *Social Democracy in Neoliberal Times: The Left and Economic Policy since 1980*. New York: Oxford University Press.
- Habermas, Jürgen. 1975. *Legitimation Crisis*. Translated by Thomas McCarthy. Boston: Beacon Press.
- . 1989. *The Structural Transformation of the Public Sphere: An Inquiry into a Category of Bourgeois Society*. Trans. Thomas Burger. Cambridge: MIT Press.
- Hall, Peter A. and David Soskice. 2001a. "An Introduction to Varieties of Capitalism." Pp. 1–70 in *Varieties of Capitalism*, ed. Peter A. Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.
- , eds. 2001b. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hayek, Friedrich A. [1944] 1976. *The Road to Serfdom*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heller, Patrick. 2001. "Moving the State: The Politics of Democratic Decentralization in Kerala, South Africa, and Porto Alegre." *Politics and Society* 29(1): 131–63.
- Hicks, Alexander. 1999. *Social Democracy and Welfare Capitalism: A Century of Income Security Politics*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Hinrichs, Karl. 2001. "Elephants on the Move: Patterns of Public Pension Reform in OECD Countries." Pp. 77–102 in *Welfare State Futures*, ed. Stephan Liebfried. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hirschman, Albert. 1958. *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- Hochschild, Arlie Russell. 1997. *The Time Bind: When Work Becomes Home and Home Becomes Work*. New York: Henry Holt.
- Hodgson, Geoff. 1988. *Economics and Institutions*. Cambridge: Polity Press.
- Hollingsworth, J. Rogers, and Robert Boyer, eds. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.

- Howell, David R. 2002. "Increasing Earnings Inequality and Unemployment in Developed Countries: Markets, Institutions, and the Unified Theory." *Politics and Society* 30(2): 193-244.
- Huber, Evelyn, and John D. Stephens. 2001. *Development and Crisis of the Welfare State: Parties and Policies in Global Markets*. Chicago: University of Chicago Press.
- Jenson, Jane, and Mariette Sincau. 2001. *Who Cares? Women's Work, Childcare, and Welfare State Redesign*. Toronto: University of Toronto Press.
- Johnson, Chalmers. 1982. *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925-1975*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Keane, John. 1988. *Democracy and Civil Society*. London: Verso.
- . 1998. *Civil Society: Old Images, New Visions*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Keck, Margaret, and Kathryn Sikkink. 1998. *Activists beyond Borders*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Khagram, Sanjeev, James V. Riker, and Kathryn Sikkink, eds. 2002. *Restructuring World Politics: Transnational Social Movements, Networks, and Norms*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- King, Lawrence. 2002. "The Emperor Exposed: Neoliberal Theory and De-modernization in Postcommunist Society." Typescript. December 6.
- . 2003. "Shock Privatization: The Effects of Rapid Large-Scale Privatization on Enterprise Restructuring." *Politics and Society* 31(1): 3-30.
- Kitschelt, Herbert, Peter Lange, Gary Marks, and John Stephens, eds. 1999. *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Korpi, Walter. 1983. *The Democratic Class Struggle*. London: Routledge.
- Krippner, Greta. 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory and Society* 30:775-810.
- Krueger, Anne O. 1974. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society." *American Economic Review* 64:291-303.
- Krugman, Paul. 1999. *The Return of Depression Economics*. New York: W. W. Norton.
- Kuttner, Robert. 1996. *Everything for Sale*. New York: Knopf.
- Levesque, Benoit, and William A. Ninacs. 2000. "The Social Economy in Canada: The Quebec Experience." Pp. 112-29 in *Social Economy: International Debates and Perspectives*, ed. Eric Shragge and Jean-Marc Fontan. Montreal: Black Rose.
- Levi, Margaret. 1988. *Of Rule and Revenue*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Levinson, Mark. 2002. "Trading Places: Globalization from the Bottom Up." *New Labor Forum* 11:20-28.
- Levy, Jonah. 1999. "Vice into Virtue? Progressive Politics and Welfare Reform in Continental Europe." *Politics and Society* 27(2): 239-73.
- Lindert, Peter H. 2004. *Growing Public: Social Spending and Economic Growth since the Eighteenth Century*. Vol. 1. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lustig, Nora. 2001. Introduction. Pp. 1-20 in *Shielding the Poor: Social Protection in the Developing World*, ed. Nora Lustig. Washington, D.C.: Brookings Institution and Inter-American Development Bank.
- Mares, Isabela. 2001. "Firms and the Welfare State: When, Why, and How Does Social Policy Matter to Employers?" Pp. 213-46 in *Varieties of Capitalism*, ed. Peter A. Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.
- McKenzie, Richard, and Dwight Lee. 1991. *Quicksilver Capital: How the Rapid Movement of Wealth Has Changed the World*. New York: Free Press.
- McMichael, Philip. 2000. *Development and Social Change: A Global Perspective*. 2d ed. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Mead, Lawrence. 1986. *Beyond Entitlement: The Social Obligations of Citizenship*. New York: Free Press.
- Meier, Gerald, and James Rauch. 2000. *Leading Issues in Economic Development*. 7th ed. Oxford: Oxford University Press.
- Mendell, Marguerite. 2002. "The Social Economy in Quebec: Discourses and Strategy." Pp. 319-43 in *Critical Political Studies: Debates and Dialogues from the Left*, ed. Abigail B. Bakan and Eleanor Macdonald. Montreal: McGill-Queen's University Press.
- Meyer, Madonna Harrington. 2000. *Care Work: Gender, Labor, and the Welfare State*. London: Routledge.
- Migdal, Joel. 2001. *State in Society: Studying How States and Societies Transform and Constitute One Another*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Migdal, Joel, Atul Kohli, and Vivienne Shue, eds. 1994. *State Power and Social Forces: Domination and Transformation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Myles, John, and Paul Pierson. 1997. "Friedman's Revenge: The Reform of Liberal Welfare States in Canada and the United States." *Politics and Society* 25(4): 443-72.
- Narayan, Deepa. 1994. *The Contribution of People's Participation: Evidence from 121 Rural Water Supply Projects*. Washington, D.C.: World Bank.
- Nee, Victor. 2000. "The Role of the State in Making a Market Economy." *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 156(1): 64-88.
- North, Douglass C. 1981. *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton.
- . 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- O'Connor, James. 1973. *The Fiscal Crisis of the State*. New York: St. Martin's.
- O'Riain, Seán. 2004. *The Politics of High Tech Growth: Developmental Network States in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Offe, Claus. 1996. *Modernity and the State: East, West*. Cambridge: MIT Press.
- Organization for Economic Cooperation and Develop-



- ment (OECD). 1977. *Towards Full Employment and Price Stability*. Paris: OECD.
- Orrù, Marco, Nicole Woolsey Biggart, and Gary Hamilton. 1997. *The Economic Organization of East Asian Capitalism*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Pierson, Paul. 1996. "The New Politics of the Welfare State." *World Politics* 48:143-79.
- , ed. 2001. *The New Politics of the Welfare State*. Oxford: Oxford University Press.
- Piven, Frances Fox, and Richard A. Cloward. 1997. *The Breaking of the American Social Compact*. New York: New Press.
- Polanyi, Karl. [1944] 2001. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Times*. Boston: Beacon Press.
- Przeworski, Adam, Michael E. Alvarez, Jose Antonio Cheibub, and Fernando Limongi. 2000. *Democracy and Development: Political Institutions and Well-Being in the World, 1950-1990*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Putnam, Robert. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- . 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi. 2002. "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development." NBER Working Paper No. W9305.
- Rosanvallon, Pierre. 2000. *The New Social Question: Rethinking the Welfare State*. Princeton: Princeton University Press.
- Rothstein, Bo. 1996. *The Social Democratic State: The Swedish Model and the Bureaucratic Problem of Social Reforms*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Ruggie, John. 1982. "International Regimes, Transactions, and Change: Embedded Liberalism in the Postwar Economic Order." *International Organization* 36(2): 379-415.
- Sabel, Charles. 1994. "Learning by Monitoring: The Institutions of Economic Development." Pp. 137-65 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Sainsbury, Diane. 1999. "Gender, Policy Regimes, and Politics." Pp. 245-75 in *Gender and Welfare State Regimes*, ed. Diane Sainsbury. Oxford: Oxford University Press.
- Sassen, Saskia. 1998. *Globalization and Its Discontents: Essays on the New Mobility of People and Money*. New York: New Press.
- Scharpf, Fritz. 1991. *Crisis and Choice in European Social Democracy*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Scharpf, Fritz, and Vivien A. Schmidt, eds. 2000. *Welfare and Work in the Open Economy*. 2 vols. Oxford: Oxford University Press.
- Scott, James C. 1998. *Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed*. New Haven: Yale University Press.
- Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom*. New York: Alfred A. Knopf.
- Silver, Beverly, and Giovanni Arrighi. 2003. "Polanyi's 'Double Movement': The Belle Époques of British and U.S. Hegemony Compared." *Politics and Society* 31(2): 325-55.
- Simon, William H. 2001. *The Community Economic Development Movement: Law, Business, and the New Social Policy*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Smith, Adam. [1776] 1976. *The Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Smith, Stephen Samuel, and Jessica Kulynych. 2002. "It May Be Social, but Why Is It Capital? The Social Construction of Social Capital and the Politics of Language." *Politics and Society* 30(1): 149-86.
- Soros, George. 2002. *On Globalization*. New York: Public Affairs Press.
- Soskice, David. 1999. "Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s." Pp. 101-34 in *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, ed. H. Kitschelt et al. Cambridge: Cambridge University Press.
- Standing, Guy. 2002. *Beyond the New Paternalism: Basic Security as Equality*. London: Verso.
- Stark, David, and Laszlo Bruszt. 1998. *Postsocialist Pathways: Transforming Politics and Property in East Central Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stiglitz, Joseph. 2002. *Globalization and Its Discontents*. New York: W. W. Norton.
- Streeck, Wolfgang. 1992. "Productive Constraints: On the Institutional Conditions of Diversified Quality Production." Pp. 1-40 in *Social Institutions and Economic Performance: Studies of Industrial Relations in Advanced Capitalist Economies*, ed. Wolfgang Streeck. London: Sage.
- . 1997. "German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive?" Pp. 33-54 in *Political Economy of Modern Capitalism: Mapping Convergence and Diversity*, ed. Colin Crouch and Wolfgang Streeck. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Suplicy, Eduardo Matarazzo. 2002. *Renda de cidadania: A saída é pela porta*. São Paulo: Cortez Editora, Editora Fundação Perseu Abramo.
- Swank, Duane. 2002. *Global Capital, Political Institutions, and Policy Change in Developed Welfare States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swedberg, Richard. 1998. *Max Weber and the Idea of Economic Sociology*. Princeton: Princeton University Press.
- Swenson, Peter. 1997. "Arranged Alliance: Business Interests in the New Deal." *Politics and Society* 25(1): 66-116.



- . 2002. *Capitalists against Markets: The Making of Labor Markets and Welfare States in the United States and Sweden*. Oxford: Oxford University Press.
- Tang, Kwong-Jeung. 2000. *Social Welfare Development in East Asia*. Hampshire: Palgrave.
- Tendler, Judith. 1997. *Good Government in the Tropics*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Thayer, Millie. 2000. "Traveling Feminisms: From Embodied Women to Gendered Citizenship." Pp. 203–33 in *Global Ethnography: Forces, Connections and Imagination in a Postmodern World*, ed. Michael Burawoy. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Tilly, Charles. 1990. *Coercion, Capital, and European States, A.D. 990–1992*. Oxford: Blackwell.
- Trigilia, Carlo. 2002. *Economic Sociology: State, Market, and Society in Modern Capitalism*. Oxford: Blackwell.
- Tronto, Joan. 1993. *Moral Boundaries: A Political Argument for an Ethic of Care*. London: Routledge.
- Unger, Roberto Mangabeira. 1998. *Democracy Realized: The Progressive Alternative*. London: Verso.
- Van Parijs, Philippe, ed. 1992. *Arguing for Basic Income*. London: Verso.
- Vogel, Steven K. 1996. *Freer Markets, More Rules: Regulatory Reform in Advanced Industrial Countries*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Wade, Robert. 1990. *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in Taiwan's Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1996. "Globalization and Its Limits: Reports of the Death of the National Economy Are Greatly Exaggerated." Pp. 60–88 in *National Diversity and Global Capitalism*, ed. Suzanne Berger and Ronald Dore. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Weber, Max. [1922] 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretative Sociology*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Trans. Ephraim Fischhoff et al. 2 vols. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Wilensky, Harold. 2002. *Rich Democracies: Political Economy, Public Policy, and Performance*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Woodruff, David. 1999. *Money Unmade: Barter and the Fate of Russian Capitalism*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- World Bank (IBRD). 1997. *World Development Report: The State in a Changing World*. Oxford: Oxford University Press.
- Zukin, Sharon, and Paul DiMaggio. 1990. Introduction. Pp. 1–36 in *Structures of Capital: The Social Organization of the Economy*, ed. Sharon Zukin and Paul DiMaggio. Cambridge: Cambridge University Press.

## 第 23 章 法律与经济的社会学探索

劳伦·B. 埃德尔曼和罗宾·斯瑞克  
(Lauren B. Edelman and Robin Stryker)

法律是无所不在的，但很讽刺的是它在经济社会学中仅处于边缘地位。尽管在古典社会学对经济理解中法律居于中心地位（参见本书 Smelser 和 Swedberg 那部分的论述），但是对所谓的“新”经济社会学家而言，法律就其本身来说并不一直都是他们研究的对象。此外，经济社会学家用社会学视角来看待法律和用法律来解释经济行为和经济制度时只进行少量系统化且批判性的研究，而我们一直以来很少将这一方式系统梳理并对之进行批判性地检验。我们同意 Swedberg (2002, 2) 所持的观点：“我们有必要对法律在经济生活中的角色展开普遍性的社会学分析。”

【527】

为了达到这个目的，我们将经济社会学的思想与社会学的视角结合起来，更直接地阐述法律、政治及文化之间的关系。我们提出了一套检验法律与经济之间相互关系的概念框架，因此“法律经济社会学”成为更普遍意义上的经济社会学中应有的一部分。反过来，这也将促使经济社会学家更全面地把握经济行为的社会特征与定位，进而为经济学家提供一个更吸引人的论述。

我们的关键前提是：法律与经济深深嵌入到社会行动与组织中，并且通过政治及制度机制联系起来。这两套机制均强调权力的中心地位。此外，由于法律与经济的概念、规则、惯例及制度通过政治及制度机制随着时间彼此相互建构和重新建构，所以将法律仅仅作为关于经济的自变量或因变量都是没有意义的。相反，“法律经济社

会学”应该研究法律、政治、文化及它们的相互作用是如何体现经济变量及法律变量的本质以及二者之间的因果关系。

我们提出的理论框架与其说是“法律的经济社会学”，(Swedberg 2002) 不如说是法律与经济的社会学。前一术语表明我们一直采用既存的经济社会学视角来解释法律在社会中的角色，而后一术语暗示对多种社会机制或进程进行理论阐述与经验调查研究，法律与经济的行动和制度就是在这些社会机制或进程中成为相互连接且具有因果关系的一个组成部分。

我们的社会学模型与目前理解法律与经济关系的主导范式——后科斯主义的 (post-Coasean) “法经济学”截然不同 (Mercurio 1989; Cooter 和 Ulen 2000; Posner 1987, 1998)。作为新古典经济学的一个分支，后科斯主义法经济学假设个体是理性行动者，他们追求个人偏好的最大化。法经济学的研究常常将偏好看做是固定不变且外生的；认为偏好的社会（实际上是法律）根源是外在于经济模型的。<sup>①</sup>

此外，在几乎所有的经济学论述中，个体是经济行为的最基本单位。把集合构建物 (aggregate constructs)，例如“社会”，无非是看做其中每个个体的总和。每个将自我利益最大化的理性个体，它们间的互动趋于一种均衡或稳定的状态，这种状态在没有外部力量影响时不会改变。市场趋于“效率”的稳定状态，这是参与行动者

偏好最大化的一种均衡状态。<sup>②</sup>一个“市场”是个体偏好最大化的综合结果；市场既不是“社会的”、“文化的”也不是“政治的”。

以法经济学的视角来看，政府管制在完全竞争市场中是多余的、没用的，但是各种市场失败的事实使得政府管制得以合法化。这些失败包括垄断问题、战略行为带来的信息不对称问题、“搭便车”问题（当一种物品对于公众不需要付出成本就可获得时，私人就不会有支持这种物品的动力）、外部性问题（或者说是由不直接参与的团体而导致的成本）。在这些情况下，市场无法提供有效的办法，除了用管制办法来弥补市场的失效。

法经济学研究提供了确认法律如何在政策范围内提升效率的一套丰富的理论原则，这里的政策范围从经济领域（如财产法和反垄断法）到一般认为是非经济学的所有领域（如刑法）。在这些领域背后有巨大影响力的原则是科斯定理，这一定理认为“不考虑合法权利的最初分配，只要参与方能无需任何成本自由交易时，他们就能成功地获得有效结果”（Donahue 1988, 906）。但是法经济学者（科斯也是如此）认为议价几乎总是会涉及“交易成本”；例如，当发生争议的双方雇用律师或顾问时，当他们到某一地点谈判或误工时，或当他们必须为发现信息耗费资源时，就产生了成本。〔528〕

法经济学家使用交易成本的概念分析了当交易成本产生低效率时，法律规则是如何以及在何种情况下被用来恢复分配效率的。规范的法经济学向政策制定者建议在不同环境下什么类型的法规才是有效的，而实证法经济学寻求的是根据效率原则解释普遍法的走向。“新制度经济学”用相似的原则说明交易成本是如何能够解释市场与官僚治理的相对有效性（Williamson 1975, 1979）。

对于我们的目的而言，法经济学的研究很重要，主要是由于其致力于研究法律与经济秩序之间的关系。相反，社会学关于法律的思考倾向于系统地阐述法律与社会结构、规则及文化的关系，而不怎么强调法律与经济的关系。从社会学的视角来看，后科斯主义的法经济学一个主要问题是追求简约模型，而使得效率的社会建构、政治建构和法律建构之间没有什么关系。法律和文化是如何塑造个体偏好、约束个体选择的？对于大多数法经济学家来讲，这一问题“超出了他们的研究范围”。<sup>③</sup>然而这一问题对法律社会学和经济社会学来讲至关重要，它们寻求解释各社会阶层资源分配不平等的原因和后果。就文化或政治塑造个体的经济期望或者公平观念的程度而言，偏好必须被理解成内生的——在法律和经济的分析模型之内而不是之外产生的。例如，社会学对不平等的研究表明现在的工资模式使妇女对从事同样工作的工资期待比男性低；工作地点的不同和工作家庭问题使妇女更“偏好”低地位和低收入的工作；种族歧视和贫困的普遍化使少数群体难以想象（因此也是“选择”）和那些白人选择同样的住房、贷款或合约（可参见 Schultz 1990）。总之，这种优先选择权是社会环境、文化期待和经验的产物。政治行动、公共政策、合法权利及社会规范影响了经验，进而影响了选择，因为政治、文化及法律既产生又限制了主动的经济选择的范围。

法学和经济学把个体偏好看做是外生的，把所有偏好的最大化看做是能节约资源的，因此法学和经济学倾向于将效率作为中立的（因此也是公平的）标准。由于法学与经济学研究越来越渗透于司法与法律界，因此关于正义的思考也越来越充满这种效率的逻辑。但是如果不涉及选择的社会建构问题，法学和经济学关于效率的概念往往会有利于维持现状。法律社会学与经济社会学

通过证明最大化的个体偏好在什么情况下会渗透到不公平的现象（这种不公平是合法权利试图调整的），从而弥补了法经济学的不足。

通过说明选择偏好的法律和文化建构以及经济行动的社会嵌入，法律社会学与经济社会学必然没有后科斯主义的法经济学那么讲究。通过经济学来分析很多关于法律的价值与影响的问题已经有了明确的答案，但是通过社会学视角来分析这些问题的时候，却只有含糊或不明确的答案。然而在简约的框架中无法获得的会在精确性上得以弥补，因为生活——尤其是经济生活——是很复杂的。

而我们提出的法律与经济的社会学模型与后科斯主义的法经济学截然不同，它从经典社会学理论（尤其是韦伯的）和20世纪早期的制度经济学（有时也叫做进步主义时代的法经济学——参见Hovencamp 1990）中获得灵感和重要的指导原则。<sup>④</sup>此外，我们的模型还利用了现有的经济社会学、政治经济学、政治社会学、法律社会学及法律史的研究。将上述研究的概念和视角结合在一起，我们就可以突出新经济社会学中未充分展开的部分并对其予以纠正。我们也初步拟定了考察社会机制的研究计划，这个社会机制将法律与经济的行为和制度连接起来。〔529〕

为了呈现我们的法律与经济的社会学模型，我们首先讨论法律的本质。与作为正式颁布的法令这一法律概念（经济社会学和法经济学研究就是以此为特征的）不同，我们认为法律应该理解为包括规范、习俗、规划和符号等在内的宽泛概念。这种概念包括了正式规则，但又不仅仅只限于此。更进一步，我们认为既然给定了这么宽泛的法律概念，那么合理的分析单位应该是“法律领域”，或者是围绕法律制度的社会领域。其次，我们认为法律与经济应该被理解为重叠的社会领域，这一社会领域通过以下两种进程相互建构：

制度的意义建构进程和政治的权力动员进程（Edelman 1964；Stryker 1980；Edelman 1992；Stryker 1994）。第三，我们利用Edelman和Suchman（1997）对法律环境的类型学分析来对现有的关于法律与经济交叉范围的研究进行一个系统的回顾，接着阐述了制度及政治进程是如何将法律与经济联系在一起。最后进行总结：概括我们的理论模型，并且讨论这一模型对今后的经济社会学和法经济学研究的意义。因为篇幅所限，我们仅讨论法律在资本主义政治经济学的发展及动态中扮演的角色。我们把Stryker（2003）的研究作为本文的姐妹篇，我们希望读者对这一概念框架，尤其是对文化和政治进程的广泛又具体的实例感兴趣。在这些文化和政治进程中，劳工和就业条例、行政命令、管制及法庭审判塑造了美国经济。

## 法律的本质

经济社会学家倾向于将法律与国家执行者（包括立法机关和法院）颁布的正式规则（特别是法令）等同起来。他们普遍将法律规则描述成经济增长和发展的决定性因素之一，也作为影响力、组织、制度逻辑（包括竞争模型和控制的概念）甚至是市场存在的决定性因素之一（Fligstein 1990, 2001；Fligstein 和 Stone Sweet 2002；Dobbin 1994；Dobbin 和 Dowd 2000；Evans 1995；Evans 和 Rauch 1999；Carruthers, Babb 和 Halliday 2001；Spicer 2002；Schneiberg 2002）。

法律跟经济是相关的，主要是因为它促进、促使了特定的经济互动和组织，也因为提供了公司的理性决策得以进行的激励性结构。通过替换某种途径来改变可认识到的成本和收益，法律能够促进某些经济策略发展，同时又淘汰了其他经济策略（Fligstein 1990, 2001）。例如，法律明



确了财产权；促进了贸易（通过合同原则及银行、金融、信用法律引导经济交易）；规定贸易和竞争的标准（通过各种管理体制和反垄断法）；保护消费者、雇员及其他人（通过就业法、产品法、环境法、健康法及安全法）。此外，根据法律规则而形成的政治经济提供了成熟的资本主义经济所需要的稳定性与可预测性。

经济社会学中现有的法律观点详细阐述了经典社会学家（诸如 Durkheim 尤其是韦伯）在系统性阐述法律变迁与经济现代性之间的关系时所强调的一些关键主题（详见 Stryker 2003）。但是由于现有的经济社会学将法律与国家颁布的正式规则联系起来，也由于法律普遍被认为是外生的决定性强制力量，经济社会学家没有看到法律“创造一个世界”的全部力量（White 1985）。

我们认为法律社会学与经济社会学必须采用一个更具有社会学意味的法律概念——超越作为公共法令的法律概念，去认识法律的文化及政治元素。正如经济社会学家将市场阐述为是嵌入更广泛的社会、政治领域之中（参见本书 Smelser 和 Swedberg 一章中的论述）一样，我们认为应该将法律理解成是与社会力量错综复杂的交织在一起的。我们借鉴法律社会学，提出一些关于法律本质的且基于经验的基本假设。

### 作为合法性的法律

传统法学，尤其在当代法学研究中，可以经常看到法律形式主义，而法律社会学则排斥法律形式主义（或者说是仅仅关注正式的准则及司法审判）。它强调一种更为宽泛的法律概念，不仅仅包括编纂的规则，也包括动员和制定法律的社会行为以及法律的仪式和象征性（或者说是意义建构的）要素。此外，法律社会学家强调正式规则和社会规范之间模糊的边界，社会环境在决定法律的形式及影响上所扮演的角色，法律术语与

更宽泛的文化术语之间的相互作用以及思考的方式。因此法律的重新概念化包括国家颁布的正式规则以及渗透于社会之中的与法律有关的观念、理想、原则及仪式。〔530〕

法律并不仅仅是形式化的教条，它还指合法性（参见 Ewick 和 Silbey 1998；Selznick 1969）。合法性的观念认为明文规定的正式法律规则都很重要，例如法规方针、行政命令、司法鉴定，但要完全脱离于社会背景来理解。在社会背景下的两个关键因素是实际运行的法律（它是指法律、法律行为人及法律制度的表现情况）和法律意识（它是个体如何在其法律经历中来体验和理解法律的）。

对实际运行的法律的研究表明仅仅局限于正式法律会忽视很多东西。绝大多数法律行为发生在法庭之外，如果发生的话也只是跟正式法律略沾皮毛。很多经济交易在没有正式合同的情况下进行，甚至在律师也介入的情况下法院也很难解决合同关系中的争议（Macaulay 1963；Lempert 和 Sanders 1986）。地方性规范比正式法律更能解决申诉人的问题（Ellickson 1986；Engel 1998；Merry 1979）。

事实上，那些认为自己的权利受损的人当中仅有极小部分才采取法律诉讼。相反，大多数人采取非正式的与法律无关的方法来解决争议，例如自我救助、流言、暴力及其他形式的报复方法，牧师或其他非法律人士的第三方调解，政府机构的咨询或索性什么都不做（一般情况就是这样）（Mnookin 和 Kornhauser 1979；Erlanger, Chambliss 和 Melli 1997；Bumiller 1987, 1988；Miller 和 Sarat 1980；Saks 1992）。在很多情况下，享有合法权利的人甚至并没意识到自己的权利遭到了侵害（Felstiner, Abel 和 Sarat 1980）。

相反，法官、律师、地方官员、职员、警察、调停人及其他法律系统的人扮演着将社会带

进法律之中的角色。他们就像看门人和过滤器一样用他们的判断力及对事物的偏见和误解在很大程度上影响着法律何时发挥作用以及如何发挥作用 (Friedman 1975, 1984; Frohmann 1997; Resnik 1982; Adamany 和 Grossman 1983; Gibson 1981; Heinz 和 Laumann 1977; Sarat 和 Felstiner 1995; Nelson 1988; Suchman 和 Cahill 1966; Harcourt 2001)。

关于法律意识的研究集中在法律的象征性要素和法律对于个人的意义上 (Sarat 1990; Silbey 2001; Nielsen 2000; Sarat 1990; Engel 1998; Merry 1986; Levine 和 Mellema 2001)。这一研究强调法律的各种 (有时是互相矛盾的) 意义。追求自治且合理的 (用韦伯的话来说就是“形式理性”) 法律秩序的形式合法类型与其他的法律视角共存于法律意识当中。同时人们认为法律 (以及律师和法律制度) 是合理的、强制性的, 是能够被使用的工具, 也是强大的敌人 (Sarat 1990; Ewick 和 Silbey 1998)。人们是如何期望法律的, 这也反过来影响人们按他们的意愿是否要运用法律工具及如何运用 (Fuller, Edelman 及 Matusik 2000)。

法律意识的重要性既在于它是一系列的规则也是一种文化资源。受立法者对法律和权利的定义的影响以及法院对法律和权利的诠释的影响, 法律和法定权利的术语作为一种普遍的文化资源起到了有效的认识作用。法律有助于定义道德边界, 反过来道德边界在法律的范围内常常受到质疑 (Gusfield 1966)。此外法律象征主义有助于构建社会话语。将需求描述成“权利”而不是“需要”, 使需求更具有合法性, 并将提出要求者定义为权利持有者。将申诉 (grievance) 说成是违法行为不仅表达了一种诉求也表达了围绕诉求而产生的争议 (Silbey 和 Sarat 1989; Milner 1989; Minow 1987; McCann 1998)。

紧接着, 我们沿着法律社会学的研究, 提出

法律社会学与经济社会学必须将法律理解为合法性。法律是如何塑造经济 (包括理性和效率的观念)、价值、利益、行为和制度, 法律反过来又是如何对上述经济的各方面做出回应, 法律作为合法性的概念为上述两个问题提供了一套使其概念化的更全面的工具。

### 将法律领域作为分析单位

由于我们将法律理解为合法性, 因此我们认为研究法律较合适的分析单位应该是法律领域。法律领域以法律制度和法律行为人为中心, 除此之外, 它还包括一套更为广泛的法律理想类型和规范、仪式及符号、动员和制定法律的社会行为与法律理想类型 (legal ideals) 有关的社会思维模式 (Bourdieu 1987; Edelman, Fuller 及 Mara-Drita 2001; Edelman 2002)。对法律的专业理解、对法律术语的斟酌、法律的符号象征及在法律庇护下的谈判都是法律领域的重要组成部分。【531】

法律领域的思想与新制度学派关于经济 (或者说组织) 领域的思想很类似, 同时也是对后者的补充。新制度主义组织理论认为经济领域包括特定产品或服务的生产者, 他们与主要供应商、消费者及国家管理者相互联系在一起 (DiMaggio 及 Powell 1983; Powell 及 DiMaggio 1991; Fligstein 2001)。经济领域以经济行动者和组织为中心, 但也包括效率和理性的流行观点以及关于工作和工人、流行技术、科学知识的价值的思想 (Stryker 2003)。

通过将法律和经济领域作为主要的分析单位, 我们的法律社会学与经济社会学能够描述法律和市场的社会嵌入。更进一步来说, 这一概念化使我们的分析集中在法律与经济领域的重叠部分 (它是法律与经济行动者、制度和意识互相建构与重构的主要场所)。

法律与经济领域的交叉重叠给它们的“互惠”(cross-fertilization)提供了有利的条件。法律程序、规范、概念正是在这一社会空间中一起塑造着经济行动者与经济制度,而经济结构、规范和仪式也是在这一社会空间中塑造着法律。正如法律塑造经济一样,工作场所内的日常冲突及对这些冲突的组织解决都是立法者、管理者、法官构建法律的来源。包括法令、司法审判等在内的正式法律取决于什么样的冲突被带进了公共领域以及这些冲突如何构成。

## 关于法律与经济交叉的政治—制度视角

以我们在前一部分提出的将法律作为合法性的宽泛概念为基础,我们现在来讨论理解法律和经济的社会学框架。我们认为在连接法律和经济上起作用的是两种不同的但是又互相联系的社会进程:制度进程,它包括对法律和守法的特定建构的产生和普遍赞同;政治进程,它有助于确定何种法律建构得以产生并被制度化,又是谁会从那些建构中受益。我们这个部分就是来探讨这些进程的(并回顾了支撑这些进程的研究)。<sup>⑤</sup>

我们将要说明制度和政治进程起到将市场深深嵌入法律构架中以及使法律充满了经济逻辑的作用,因此法律和经济领域的发展是连接的。法律通过制度和政治进程对所有的经济事务产生重大的影响,包括对理性和效率的理解,甚至还包括什么是经济行为人。相反,法律和法律制度是由经济制度和经济行为人组成或重组的。

我们的视角认为市场理性和法律是由社会建构或者说是从社会互动中获取意义。与“后科斯”的法经济学不同,我们认为偏好是外生的。不仅仅是正式法律政策对偏好产生重大的影响,而且实际运行的法律和法律意识(是它们规定了

那些政策)也对偏好产生重要的影响。同时,与经济社会学将法律看做外生的相反,我们的视角将说明法律的意义和规则是如何在经济领域内成形的。

### 社会变迁的制度进程

新制度主义组织理论强调进化的变迁观,这种观点认为理性模式随着时间的推移在组织领域内部被社会建构、扩散和制度化(Meyer和Rowan 1977; DiMaggio和Powell 1983; Meyer和Scott 1983; Powell和DiMaggio 1991)。<sup>⑥</sup>在这些领域里,组织倾向于表现制度化的模式,这并不是因为策略性地计算成本和收益,而是因为将某些行动、形式、仪式看做是合适和正常的。

新制度理论的不同视角强调不同的机制,通过这些机制制度化模式在整个组织化领域传播。DiMaggio和Powell(1983)提出了三种制度化的机制:模仿同构(组织模仿其他组织的理性结构)、标准同构(专家推荐某一结构)、强制同构(通常由国家发布的规则授权某一结构)。Suchman和Edelman(1996)将认知制度模型(这种模型下的组织合并那些显得理所当然的正常的、适当的和合理的结构)从标准制度模型(这种模型下的组织对文化规范作出更为积极的回应)和行为制度模型(其因果机制是不明确的,但最关注模型的扩散)区别开来。〔532〕

我们已经知道制度进程对解释组织生命随着时间的推进而合法化很有用(Edelman 1990, 1992; Sutton等 1994; Dobbin和Sutton 1998; Edelman和Pettersson 1999; Edelman, Uggen和Erlanger 1999; Heimer 1999)。根据平等就业法,Edelman在他的研究中(1990, 1992)认为组织对他们的法律环境或组织生活中与法律有关方面的反应很灵敏。法律环境包括正式法律和与之相关的法令;关于法律的运用、废弃、规避的非正

式实践和规范；关于法律意义和遵守法律的思想的一系列广泛的可能性问题是由法律演化而来的原则、思想、仪式和规范产生的（Edelman 和 Suchman 1997；Cahill 2001）。最易受到公共监督的组织将正式结构说成是对公共法律秩序（如模仿法院的形式程序正义机制、模仿行政机构的特别行动办公室、模仿立法的规则）的模仿元素，以此来及早对法律环境中的变化作出反应。这些结构随着时间的改变成为对制度的遵守，其他的组织也越来越有可能采用这些结构（Edelman 1992）。

Friedland 和 Alford（1991）提出了法律领域内充满“制度逻辑”的重要观点。当逻辑在某一领域制度化时，他们可能流入其他领域，并影响其他领域。这一观点还可以用来说明法律与经济领域之间的相互作用。当经济行动者（经理、雇主、执行干事、法律顾问）建构、解释和制度化法律与法律原则时，法律往往会影响到理性的思想并被冠以管理与资本主义的逻辑。例如 Edelman 和她的同事（Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999；Edelman, Fuller 和 Mara-Drita 2001；Edelman 2002）提出：随着时间的推移，管理逻辑和遵从策略，如公司内的雇员合法申诉程序的建构等，往往会得到法律的正式认可。这反过来重申了这种管理思想的合法性，并有效地改变了正式法律的意义和先决条件。

两种研究，一个是法律社会学，另一个是政治社会学，提出在不同逻辑领域的交叉部分可以形成新的思想，从而延伸了制度逻辑的概念（Edelman 2002；Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999；Clemens 和 Cook 1999；Stryker 2000a, 2002）。Edelman 明确详细地说明了法律与组织领域中相重叠的观点，她认为法律是内生的或者说是他所寻求去调节的社会领域内被建构的。按照这种观点，法律思想和遵从的形式是在组织领域内被建

构和制度化的。但是因为组织和法律领域的逻辑有重叠的部分，法院会接受（有时是无意的）在组织领域内发展起来的合法性的制度化思想。那么，法律制度的变迁是相关的持续的社会变迁系统的一个部分，在这一系统中，法律的内容、动员、影响力既是经济行为的产物也是来源。

与将法律作为合法性及符号的观点相一致，合法权利不仅存在于公开的法律实践中，也以文化霸权对权利、义务和合理行动的敏锐理解的形式存在。高度制度化的信念与实践是权力的一个很有效的形式，它们因合理或适当或公平而要求获得想象中的地位，其结果是这些高度制度化的信仰和实践可以不受挑战，并且不成为重要的问题。例如雇主普遍认为给雇员支付“市场工资”或者是雇员可以（至少在理论上）从其他雇主那里得到工资，这是合理也是公平的。雇员、雇主甚至是法院一般都接受这一解释却未意识到给雇员支付“市场工资”可能会系统地危害女性或少数民族工人的制度化思想（Nelson 和 Bridges 1999；England 1993；Edelman 2002）。

### 社会变迁的政治进程

尽管新制度主义理论强调制度和制度化的概念，这种概念意味着将理所当然的认知和标准化作为法律领域中变迁和稳定的一个主要机制，政治理论则强调公开的冲突和争论（参见 Stryker 2000a, 2002）。政治性方法很少将法律变迁看做是思想、规范和理想的非冲突性扩散的结果，而更多的将之作为法律和涉及法律在内的明显冲突的不同类型的结果。〔533〕

从韦伯开始，经济社会学家一般都将经济行动作为“权力导向”的概念（Swedberg 和 Granovetter 1992, 8）。同样，关于市场结构化明确的政治性方法在经济社会学中很显著（Fligstein 2001）。法律社会学家和政治社会学家



尽管在某些方面有所不同,但是具有相同或类似的方法,他们用马克思和韦伯的研究来证明法律是在涉及公开的资源调动和非公开的权力运用的过程中与经济相联系。

马克思的历史唯物主义的基本信条将“中产阶级”的法律(连同民主主义国家的其他法律一起)贬低成它们是用来反映并加强资本主义统治的。但是马克思(1867)在《资本论》中对19世纪资本主义工厂法的分析对法律作出了略有差别的评价,认为法律是阶级斗争的对象。在那项研究中,马克思认为限制英国工作日的工厂法是工人阶级不断组织和斗争的结果。

法律社会学家倾向于强调法律作为思想上层建筑的角色(Stone 1985)。法律社会学家指出形式理性的法律与公开的政治是不一样的,在公开的政治中,形式理性的法律是依靠在自由的、其规则应用没有政治意义的法律概念下的合法性。法律自由主义者主张,尽管法律争议是制度化冲突的一种形式,但是用来解决制度冲突的法律原则一般都普遍适用,并且与党派政治利益、社会阶级、正式政治及社会的其他方面相独立(Sarat 1998)。相反,法律社会学中的新马克思主义研究认为自由法律理想事实上是一种意识形态霸权,它一方面模糊了政治经济权力,同时又使政治经济权力合法化。新马克思主义学者认为法律的形式与内容一直是有利于统治阶级或统治精英的利益,甚至在颂扬诸如给予所有人以平等保护和正义程序(due process)的理想时也是如此(Balbus 1977; Genovese 1976; Spitzer 1983; Collins 1982; Stone 1985; Chambliss 1964; Klare 1998; Freeman 1990)。

权利的社会法学研究同样也对法律增进正义与平等的作用持怀疑态度。Scheingold (1974)指出了自由法律意识形态固有的“权利神话”,认为权利只有在被政治动员之后才有意义(参见

McCann 1994; Rosenberg 1991)。法律批评家指出权利的不稳定性与政治的可操作性(Tushnet 1984; Aron 1989)。女权主义法学家认为权利体现的是男性规范,因此会损害女性(Olsen 1984; MacKinnon 1989)。种族批评学者认同权利中的意识形态成分,但是主张社会可能会给少数民族群体赋予权利,即使这些权力在法院很难被动员的情况下(Williams 1991; Minow 1987)。

关注实际运行的法律的学者认为法律制度是资源动员和冲突的场所。Marc Galanter (1974)在一篇经典的文章中提出敌对诉讼的结构给有着更大组织和经济资源的政党提供了很大的便利。此后相当多的研究都证实了“富人”在民事诉讼中相对于“穷人”的各种优势(Bumiller 1988; Yeager 1990; Nielsen 2000; Yngvesson 1988; Albiston 1999; Edelman 与 Suchman 1999)。

当很多法律社会学强调法律有益于权力精英的固有趋势时,政治社会学家强调的是争论与权力斗争本身。韦伯(1978)将权力定义为能实现意志的能力,即便是在受到公开冲突抵制的情况下,以此为基础,政治社会学家认为法律的形式与内容作为权力资源得了积极的动员和建构。比如Stryker (2000a, 2003)将法律描述成政治冲突的来源与结果;她援引了广泛的政治定义,将政治作为基于利益、价值、认知的冲突之中的资源调动和资源反调动,而不管是这些冲突发生在正式的政治领域还是其他领域。然而,Pedriana 和 Stryker (1997)认为,法律资源的价值不能自动从正式法令中产生,因为在任何时候法律的资源价值都是从先前对法律的解释与执行的政治策略中产生的,所以法律是个“移动的目标”(Pedriana 和 Stryker 2004)。

法律不仅能被统治阶级或阶层调用,也能被附属阶级或阶层调用,各种种族、性别、民族、宗教群体,不以阶级为基础的无数社会运动和群

体,各种专业与技术专家都能调用法律来提高经济福利、收入和财富、社会地位和声望、自尊和尊严、权威、自主权与权力(Sabatier 1975; Lempert 与 Sanders 1986; Yeager 1990; Stryker 1994; Saguy 2003)。一个普遍的假设为法律抑制市场逻辑和经济权力的作用是有限的(Stryker 1989; Yeager 1990)。<sup>①</sup>然而,在某些情况下,法律在资本主义政治经济中也可以成为加强平等与公平的力量(Sabatier 1975; Pedriana 和 Stryker 1997, 2004; Stryker 2003)。[534]

接着,政治社会学重申了批判法律社会学的主题:法律权力通过制造政治问题或“不成问题的问题”来潜在地发挥作用(参见 Lukes 1974)。作为政治策略的法律包括稳定和转变具体的法律规则和更宽泛的合法性观点。像法律社会学中目前的一些著作一样,目前的政治社会学研究强调:中立且无政治意义的在法律上合法的资本主义包含了制度化形式上的冲突,并能引导冲突远离革命性的破坏向改革迈进。矛盾的是当“穷人”成功调用法律话语和程序来获得社会、政治、经济上的明显进步时,他们证实了法律与经济精英是相互独立的观念。反过来,这会使精英不对经济财富和权力进行基本的二次分配。

法律的政治动员与反动员在历史中也很常见。例如, Tomlins (1985, 1993) 和 Forbath (1991a, 1991b) 认为普通法里所有权与共同犯罪概念的变化、法定反垄断法的变化塑造了美国劳工运动的利益与策略、认知、价值与集体认同。他们用公开和非公开的法律权力来解释美国劳工运动为什么不进行以阶级为基础的激进政治活动,不对唯经济意志论、企业联合主义进行立法改革。例如,在与法院禁令劳工进行集合行动的斗争中,工会领导人使用了宪法关于私人权力中的“退回性的基本张力和可能性”这一比喻说法(Forbath 1991a, 135)。同时,工会领导人巩固了

宪法权利话语中的经济和法律权力,“承认权力在产业间的不对称”(Forbath 1991a, 135)。比较来看,包括缺乏司法复审及不健全的法律程序和实体法(substantive law)(即使是在有普通法的英国,情况也是如此;与欧洲大陆使用法典的国家相比,英国与美国更为相似)在内,这些法律差异有助于确保美国与欧洲劳工运动之间在意识形态、集体认同以及战略和结构上的长久差异(Rogers 1990; Forbath 1991b; Voss 1993)。

劳工运动的历史比较研究主要关注法律的政治本质所固有的复杂性。由于为了从属经济行动者的利益而公开调用法律是在一个更广泛的政治经济环境内进行的,在这个环境内,正式法律话语和法律文化增强了资本的意识形态霸权,法律只有在私人所有制、市场逻辑、劳资双方经济权力不对称的情况下才是平等和正义的资源(Stryker 2003)。<sup>②</sup>

总之,跟经济社会学的政治方法将经济行动概括成冲突的、政治性的(Fligstein 2001)一样,我们认为法律也是冲突的、政治性的,并且与权力(包括经济权力和控制力)的稳定和变化紧密相连(Stryker 2003)。金融、技术、组织资源以及经济权力确实给经济上的“富人”提供了在形式平等的法律程序中“实现他们意愿”的系统优势。但是因为法律原则是以复杂、矛盾的方式作为资源而发挥作用的,所以资本主义政治经济学中的法律也给“穷人”提供了机会。

### 一种制度与政治的方法

在当今全球化多层次的高度制度分层的政治经济中,为了理解法律与经济的相互作用,我们将法律领域中关于制度化和政治的思想结合起来。与 Stryker (2000a, 2002, 2003) 一样,我们认为新制度主义组织理论应该被修正,既强调盛行且理所当然的制度环境,也应该强调不盛行且

理所当然的制度环境，这样，意义、价值、利益的潜在冲突就会发展成明显的冲突。

显然，制度和政治力量都有助于形成法律与经济之间的交叉部分。制度进程可能使人们广泛接受集体服从的某些形式以及对影响工业和组织的法律规则的诠释。而政治争论和权力是决定什么样的法律原则与体系、服从形式、规则诠释支配经济世界的关键因素。要理解当今分化的全球化的政治经济中法律与经济的相互作用，就要求我们将法律领域的制度化思想与政治的思想结合起来。我们必须分析法律和经济的思想与理想类型、规范与价值、利益与权力、行为与制度是如何相互内生的。为了分析内生性，我们应该研究在特定历史背景下的冲突和争议的角色以及它们的界限和局限性。〔535〕

## 法律与经济的重叠

在前一部分中我们概述了法律与经济的政治—制度框架，在这个部分，我们要按照前述框架回顾现有的理论与实证研究。我们利用现有的著作来进一步说明制度的意义归因（meaning-attribution）和政治的权力动员进程是如何结合在一起的，所以合法性几乎塑造了经济生活的各个方面，经济行动者和制度塑造了合法性。没有一项研究明确说明法律与经济是如何通过我们已经指出的政治和制度进程联系起来的所有方面。然而，我们的政治制度框架有助于我们系统化已有的研究并阐明实证研究中的差距。

我们的框架假设法律建构、原则、制度塑造了经济行动者的组织形式和特征，也塑造了资本主义经济领域的核心成分，诸如估价、交易、竞争与合作策略等。他们之所以能够这样既是因为法律建构与制度融入了经济活动的逻辑与假设，也因为他们是作为经济行动者能够动员的文化资

源来运行，或者说其有助于建构这种文化资源。反过来，法律行动者以法律的话语对经济冲突重新定义，以便它们能够裁定经济冲突，因为法律必然融合一些经济领域里的假设、话语和制度逻辑。正如资本主义经济是内生于法律一样，法律也是内生于经济的。恰恰是行动者——其互动是由法律试图创建、促进与控制的——在经济领域内对法律产生了重要的影响。尽管我们的框架是根据组织和政治社会学、法律社会学的最新发展构造的，但是我们的框架与马克思（1978）对法律合理化（其本身是通过社会群体间的权力斗争达成的）是与如何促进、提高、加强经济合理化的见解相当一致的。

我们利用 Edelman 和 Suchman（1997）对法律环境的类型学分析来说明已有的研究是如何适合我们的政治—制度框架，并有助于确定将来的研究领域。Edelman 和 Suchman 认为法律环境可以作为促进性工具起作用，允许组织构造他们与竞争者、消费者、供应商的关系；也可以作为管理条例起作用，它将社会权威强加到经济生活的各个方面；也可以作为构成性框架起作用，它会对有关的有效组织形式与结构有微弱影响。在上述的每个形式中，法律环境是作为最初的手段来运行，通过这个手段，合法性建构了经济，也被经济所建构。

我们应该把促进性、管理性和构成性的法律环境理解为理想类型，这些理想类型能分析出在经济领域里法律对行动者起作用的不同方式的差别。当我们根据这些类型组织研究时，我们还要注意到以往的研究常常潜在地说到了这些类型中的两个或三个类型以及他们之间的联系，认识到这点很重要。我们的理论框架的基本特征显示：法律环境中每个类型都很有可能通过制度和政治进程（因此任何具体的实际情况都包含了至少一种类型）的结合来塑造其他类型，这种看法并没

有超出人们的知识所能及的范围。

### 促进性的法律环境

“促进性的法律环境”包括被动的程序工具 (procedural vehicles) 和讨论会, 组织能够调动这些程序工具和讨论会来解决争端、构建与其他组织的关系、管理他们的雇员、影响管理机构的行为以及收集信息。当促进性环境被调用时, 它就与公开的政治进程紧密地联系在一起, 因为经济行动者把法律建构、程序、技术看做生产、分配、交易和消费商品与服务过程中的资源, 并利用法律建构、程序和技术来加强他们的竞争地位, 同时, 制度进程在促进性法律环境的意义归因和传播中扮演了一定的角色。

我们可以在韦伯 (1978) 对法律和资本主义产生的比较研究中看到促进性法律环境的角色。韦伯认为诸如代理、协商等法律工具以及法人的思想促进了具有高度可预测性、可计算性、系统化的资本主义经济行动和制度的发展。例如, 代理是指一个人 (代理者) 经由他人同意代表另外一个人 (当事人)。协商手段包括支票、现金及其他必须无条件履行的方式。没有这些思想和工具, 商业的进行将会变得更困难并且不可预测。如果没有法人的概念, 一个复杂的企业组织就不能成为一个合法的合同方, 因为我们不可能知道一个企业或其子公司的地位 (参见 Trevino 1996 从韦伯思想中可获得的论述)。〔536〕

我们可以从强调公司法有利方面的当代研究中发现对韦伯思想的进一步发展和实证 (Sklar 1988; Roy 1990; Hurst 1970, 1982)。Hurst (1970) 强调了在美国早期商业银行和工商业贷款对企业家还不开放的时候, 有限责任促进股东投资和经济增长的关键作用。关于土地状况 (美国是将土地作为完全成熟的贸易商品) 的法律差异给美国和英国的经济发展设定了不同路径

(Hurst 1982)。Fligstein (2001) 和 Waarden (2002) 强调法律减少不确定性、协调竞争、促进经济生存与发展从而稳定市场的作用。Fligstein (1990) 和 Carruthers, Babb 及 Halliday (2001) 突出了法律作为获取附加经济资源或管理债务工具的作用。

Horowitz (1977) 认为在内战前, 法院和法官认为普通法是一种工具。18 世纪的法官根据私人诉讼当事人之间的公平性来解释普通法规则, 与他们不同, 19 世纪的法官们根据不同的标准来解释这些规则: 一个既定的决定是如何影响美国商业的。这一基本转变使普通法成为美国经济发展的一个强有力的力量。对普通法作用的重新概念化远不仅是对“新的或特定的经济或技术压力”的回应, 而常常早于经济变革 (Horowitz 1977, 3)。

Sklar (1988) 论述了美国 19 世纪晚期至 20 世纪早期特有的经济与法律变化之间的互补关系。Sklar (1988) 重在说明法条中有很多矛盾和不一致, 他引例说, 从 1897 年到大约 1911 - 1914 年, 财产法上的变革为财产的集体重组建立了法律与知识基础, 而反垄断法仍然致力于遏制这种经济重组。

促进性法律环境是竞争和冲突管理中的关键工具, 也在民事诉讼的商业运用上 (Cheit 1991; Galanter 和 Rogers 1991) 和公司法律顾问与有独立的公司法公司的数量与地位的相应提升上 (Galanter 和 Rogers 1991) 起到一定的作用。诉讼本身的增加导致保险费支出的增加 (Cheit 1991)、破产率的提高 (Delaney 1989)、不愿意尝试高风险的革新 (Cheit 1991)。

当组织寻求用法律来限制市场、管理竞争行业的时候, 组织就进入了促进性环境。企业利用法律战略性地确保了政府直接支付补贴和制定限制企业进入的规则, 这阻止了竞争者参与竞争或



者以给自己提供优势的方式与其竞争,否则就给竞争者提供了优势,并且允许对竞争进行管理 (Stigler 1971; Gable 1953; Pfeffer 1974; Zhou 1993)。企业和组织也寻求政府机构作出有利的决策 (Posner 1974; Clune 1983; Hawkins 1984; Blumrosen 1993)。

在我们前述的法律执行中的意义归因和权力动员进程中,随着时间的改变常常出现企业与管理者之间的联合。例如,以财产保险为例,颁布利率管制是用来管理企业对抗的,但是却产生了保护保险公司和代理人摆脱价格竞争的制度和政治协议 (Schneiberg 1999; Schneiberg 和 Bartley 2001)。Sabatier (1975) 在一篇关于加强环境法的重要文章中强调公民团体的监督和积极的政治动员有助于抵消大公司和企业的普遍技术优势、金融优势和进入优势。

虽然我们目前主要讨论的是正式法律程序,但促进性法律环境随着法律进程的推进也给制度化概念与惯例提供了得以发展的领域,这常常比正式法律本身更有影响。Macaulay (1963) 对合同争议的开创性研究说明商人更倾向于以非正式的方式处理交易关系,即根据企业界的规范而不是诉讼来解决争议。Macaulay 分析的中心是商业文化,但是商人看到非正式的争议解决比诉讼更为有效。〔537〕

最新的研究表明使用诸如为解决商业争议的调解、仲裁等争议解决方式增多了 (Lande 1998; Morrill 1995), 使用解决组织内冲突的内部申诉程序和各種非正式的解决争议方式戏剧性地迅速增加 (Edelman 等 1993; Edelman 和 Cahill 1998; Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999; Edelman 和 Suchman 1999)。其他研究集中于组织之间 (Cahill 2001)、国家之间 (Gibson 和 Caldiera 1996; Kagan 和 Axelrad 2000; Kagan 2001; Cahill 2001) 争议标准的差异。这一研究认为当在“法律的庇

护”下进行谈判时 (Mnookin 和 Kornhauser 1979), 如果是在法院解决的话, 谈判形式和结果是由对即将发生事情的期待来决定的, 并且同时也是由依赖历史、文化和权力的制度化规范来决定的 (Commons 1924; Lempert 和 Sanders 1986)。

总之, 关于促进性环境的研究揭示了运行中的制度和政治进程。促进性环境给某些类型的交易、关系、管理结构成为经济交易理所当然的形式提供了场所, 这个场所也是政治斗争和权力再生产的场所 (Dezalay 和 Garth 1996)。促进某些行动者经济活动的法律程序常常限制了其他行动者的经济活动。对某些类型经济关系的法律约束会使一些行业比其他行业更强大, 提高某些职业的权力与声望, 改变劳方与管理方之间的权力平衡。例如, 美国财产法和合同法的相同法律原则促进了大规模行业组织的发展, 这一发展同时也限制了企业的联合和工人阶级的集体行动 (Commons 1924; Tomlins 1993; Forbath 1991a)。

因而促进性法律环境给经济交易、联合、竞争形式的制度化, 经济不平等和权力的再生产提供了场所。我们关于法律与经济的政治制度视角认为以下问题是实证研究的重要指导: 法律为谁, 又促进了什么?

### 管理性法律环境

管理性法律环境由将社会权威强加于组织生活的方方面面的实物法法规 (substantive rules) 组成。关于反垄断、健康与安全、环境、劳工与就业的条令和指令都管理了组织。诸如美国环保局、国家劳资关系管理委员会、就业机会平等委员会等在内的执行机构发布无数的行政规章、标准、有判决权的裁决和指导, 法院发布解释普通法原则、宪法、条约、法令、指令、行政规章的实质性决定。管制性法律环境还包括有类似于法律功能的非正式规范, 例如对待雇员的相同或不

同方式的规范。

制度和政治进程都在管理性背景中运作。经济行动者结合他们的管理性环境的规范性理想类型并对之做出回应,正如法律行动者结合经济领域中发展起来的规范性理想类型并对之做出回应一样。同时,管理性环境是公开争议规范规则的场所,也是动用这些规则作为资源的场所。

政治动员与反动员在管理背景中特别明显(参见 Stryker 2000b, Kagan 和 Axelrad 2000)。当组织权力使管理者忽略或者甚至促使被管制的组织在法律出现可疑的行为时,就认为管制“俘虏”出现了(Blumrosen 1965, 1993; Wirt 1970; Ackerman 等 1974; Conklin 1977; Diver 1980; Clune 1983; Vaughan 1983; Hawkins 1984; Levine 1981; Horwitz 1986; Luchansky 和 Gerber 1993)。行业对管理者有很大的权力,这是由于现金流向能任命管理者的政治候选人的手中,也由于公共机构倾向于依赖企业获得专家意见、信息和机构所需要的人员(Bardach 1989; Breyer 1982; Mak-kai 和 Braithwaite 1992; Yeager 1990)。

有些学者研究了社会运动压力的不断动员是如何代表经济弱势群体帮助他们与管制俘虏作斗争的(Sabatier 1975; Pedriana 和 Stryker 1997, 2004),政治进程在这一研究中也很明显。Stryker (1989) 和 Pedriana 与 Stryker (2004) 的研究显示,在来自底层的持续社会运动压力的情况下,国家劳资关系委员会、就业机会平等委员会,最终是高级法院解释并应用劳工与就业法的新法定原则,通过这种方式,至少在一段时间内,扩大的就业和其他的工作场所对劳工、少数民族和妇女是有利的。当管理机构积极引导公民团体获取信息和监督能力时(Sabatier 1975),当联邦政府代表妇女和少数民族介入进来时(Burstein 1991),当雇员能够动员文化资源来影响管理时(Scully 和 Segal 2002),俘虏是不太可能发

生的。〔538〕

突出政治进程的研究强调法律规则可能产生无意识的经济后果(可参见 Sklar 1988; Roe 1994; Fligstein 2001)。例如 Dobbin 和 Dowd (2000) 说明了最高法院出人意料地决定支持洲际商务法(Interstate Commerce Act)和谢尔曼法(Sherman Act)的中心条款这一事件是如何引起一系列基于利益的改变,这种改变具有深远意义,尽管结果并不是那么容易能够被预测的。不用法院颁布其他裁决,竞争者之间的勾结就是非法的,所以法院不用提供商业代替就逐渐破坏了卡特尔(垄断的一种形式)。随后产生的其他商业竞争原则的政治动员与反动员,盛行的金融资本主义,给随后的经济发展施加了不同的影响。

管理性环境的制度方法认为通过不以公开冲突为转移的更细微的制度进程,管制也影响了经济领域。因为许多管制组织的法律是模棱两可的,遵守的意义随着时间的推进倾向于被组织全部建构。组织通过诸如反歧视行动办公室或歧视诉讼程序等“象征性结构”,以此来对模糊的法律规范作出回应,这种结构显然证明了它对法律理想类型的义务。这些结构随着时间的推进倾向于要求获得与遵守的“理想”形式一样的制度化地位(Edelman 1992)。管制性环境通过组织模仿、职业规范的传播和在国家统治的规则影响下面逐渐形成。总之,接近公共部门的私人组织比远离公共部门的组织更早地倾向于实行制度化,要么通过行政关系要么通过合同关系(Edelman 1990, 1992; Sutton 等 1994; Dobbin 等 1993; Dobbin 和 Sutton 1998; Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999; Heimer 1999; Kelly 和 Dobbin 1998)。

虽然制度进程导致了合法化象征结构的扩散,但是那些结构可能成为法律理想类型转变的工具。控制法律先决条件和处理有关法律诉讼的专家倾向于通过给法律灌输管理逻辑来改写法律

规范 (Edelman, Erlanger 和 Lande 1993; Edelman, Abraham 和 Erlanger 1992; Edelman, Fuller 和 Mara-Drita 2001)。此外,当人们广泛接受对法律管理化的理解时,它们显得越来越合理并在法官和陪审员眼中取得合法性。法院意图通过以下方式——巧妙结合遵从在组织建构方面的形式,从而使法律内生于组织领域——来对法律再次概念化 (Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999; Edelman 2002)。

组织认为他们的管理环境主要是作为改变他们成本—效益计算的一套外在强加的约束,还是遵守的一系列规范理想和制度化模型?各个研究就这个问题存在着争论。经济学家,包括法经济学者普遍支持第一种观点,而法律社会学家普遍支持第二种。经济社会学家和政治社会学家就此分道扬镳。

经济学家研究了民事权利法对妇女和少数民族就业的影响,研究显示法律及其执行过程中的地区与历史差异促进了具体地区、时期对不同种族与性别就业有影响的激励结构 (Donahue 和 Heckman 1991; Smith 和 Welch 1984; Leonard 1984, 1986)。一些学者将组织主要作为对法律回应的理性行动者,他们认为组织会计算遵守与不遵守的相对价值,并且相应地改变他们的行为 (Diver 1980; Paternoster 和 Simpson 1996; Braithewaite 和 Makkai 1991; Genn 1993)。

然而,有关不遵守的法令常常不足以阻止非法行为,因为司法审判和行政罚款的风险与有关的市场风险 (诸如生产失败) 相比常常显得最小。也就是说法律条令通常由于实施力度太小和进程太慢而不能影响理性的组织计划 (Stone 1975; Jowell 1975)。此外,地方分权会使组织间有过失的地方不明确,并促进了部门内部的竞争,这种竞争使守法没有市场表现来得重要。

简而言之,理性选择阻止了模型对遵守作误导性的描述。然而这并没有否定基于经济利益对管理环境作出调整的观念。相反,正如我们一直要说明的,能意识到的战略调整恰恰通过我们前面指出的制度和政治进程被社会建构了。例如 Edelman, Uggen 和 Erlanger (1999) 说明当人事专家开始提倡内部合法的诉讼程序,以之作为将组织与外在诉讼隔离开来的手段时,这些程序事实上没有减少外部诉讼。然而随着时间的推移,法院承认并采取了这些程序,将之作为遵守的证据,所以过去完全是“理性神话”的东西现在开始要涉及经济成本节约了。

Dobbin 和 Dowd (2000) 的研究说明了 19 世纪晚期宪法是怎样促进商业竞争的新模式,作为对这一研究的补充,20 世纪中期 (甚至更早时候) 反垄断立法和司法部门执行策略上的变化促成了商业控制的新概念 (Fligstein 1990)。总之,美国和欧洲的反垄断法有意或无意地塑造了公司 and 市场 (Jacoby 1985; Roy 1990; Fligstein 2001)。很多研究证明了劳工法对联合和罢工的影响,并分析了国家间管制制度的差异 (Rubin, Griffin 和 Wallace 1983; Isaac 和 Griffin 1989; Ebbinghaus 和 Visser 1999; McCammon 1990; Kagan 和 Axelrad 2000)。Streeck (本章) 认为包括退休金条款与财务、失业保险、社会补助在内的法律对就业、工资、联合都有影响。资金流向的反常似乎加强了社会安全融资方法和失业率之间的关系 (Scharpf 和 Schmidt 2000)。Stryker 和 Eliason (2003) 认为各国在有关日托条款和劳工市场机动性的法律中的差异为整个欧洲女性劳动者就业的多样性作出了贡献。

这些学者详细阐述的经验模式与如下假设一致:经济行动者对他们的利益和不同行动的成本与收益的感知确实在法律与经济的关系中起了一定的作用。然而,由于经济社会学普遍将法律作

为外生于经济领域的,所以把什么认为是经济策略或法律策略以及这些是如何通过相互联系的制度、政治进程而相互构建的认识较少。Fligstein在《市场的结构》(2001, 84)一书中举例说明了法律外生的观点:

现有的市场转型是由外生力量导致的:侵占、经济危机或国家的政治干涉……我提出市场转型的外生理论,这种理论认为市场结构变迁的基本原因是由外在于生产者的控制力量导致的,由于需求的变化、其他公司的侵占或者是国家(包括法律)的行动。<sup>⑨</sup>

总之,对管理环境的研究表明公开的政治进程以及更为微妙的制度进程都塑造了经济规则的形式与影响,并且将经济利益注入法律之中。关于制度进程的既往研究主要集中在美国。因此经济社会学家很有必要研究世界上其他国家来检验制度进程是如何与政治进程相互作用的。迄今为止,欧洲关于规则的研究已经强调了这一问题(例如,Weiler 1990; Majone 1994; Vogel 1996)。

同样的,与很多经济社会学研究将法律看成外生的相反,最新的一些研究认为规章制度常常依据并反映商业实践和制度,它们本身就是对管制环境的回应。因而研究者会觉得应该放弃将法律作为外生影响的模型,而支持考察法律行动与经济行动者和制度三者之间相互重组的一种很清晰的动态观点。如此看来,Fligstein和Stone Sweet(2002)关于欧洲共同体内法律与市场相互运动的研究是可以借鉴的,尽管它几乎仅仅关注制度化的政治机制。他们论述了欧洲司法部与各国法律制度之间的争议影响了贸易模式,贸易模式反过来又引发了更多的诉讼。更多的诉讼既促进了跨国贸易的扩大,也提高了欧共体这一层面上的立法和游说,后者接着又进一步增强了跨国贸易。另一个对管理采取内生方法的出色例子是

Schneiberg细致分析了国家政策和市场失效是如何改变美国财产保险业内允许新群体动员法律资源来重构政策和市场的政治结盟和制度安排的。【540】

今后的研究应该将法律的内生性、政治和制度进程的相对角色作为实证问题来研究。在特定条件下,法律很有可能作为外生性冲突来运行,而在其他条件下它又很有可能包含了法律与经济交叉领域内的经济力量,同时又由这些经济力量构成。法律也很有可能在某些情况下主要作为一套激励和障碍机制运行,而在其他情况下是作为一套规范理想类型来运行。

### 构成性法律环境

构成性法律环境由概念、定义类型、标签以及观点构成,这些概念、定义类型、标签以及观点在经济行动者(包括组织但又不局限于组织)是如何开始存在,进而组织他们的活动和关系、安排管理上起着微妙的、常常是看不见的作用。构成性法律环境提供影响组织的结构、形式和策略的认知可能性和价值,而不像提供程序工具或实质规则促进性和管制性法律环境一样。

例如法律使人们理解下述问题:什么是公司或什么不是公司,谁是雇员或谁不是雇员,什么构成了雇员与雇主或各个组织之间有约束力的协议。同样,法律有助于定义竞争、合作和交易的经济范畴以及诸如经济公平、经济效率、经济理性和经济价值的基本概念。法人、雇员、工会、财产、共有基金、安全以及破产之类的法律标签有助于定义哪些互动和活动是合法的,哪些不是。更进一步说,经济学上许多很重要的二分法概念,如雇主/雇员、公共/私人、程序/实质、资本/劳工、劳动市场/家庭劳动、豁免/不豁免、全职/兼职、永久的/暂时的,这些都从构成性法律环境中获得部分意义和影响。同样的,构成性



环境给有关劳工市场的概念——如“劳动群体”、“申请者”、“有资格”、“价值”——赋予意义。

法律分类规定了经济行动者采取形式——政治角色的机会和限制以及募捐和游说的游戏规则。同样的,诸如“起诉”、“有限责任”、“法人庇护”、“完全豁免”、“联邦问题”等法律概念规定了哪种经济争议可能在法律系统内得以解决,哪种要在法律范围之外解决。

构成性法律环境也是各种组织制度合法化和制度化的关键因素,所以关于雇佣、解雇、提升以及关于请假、穿着、语言或口音的实践和政策等组织的日常管理惯例显得自然和普遍。此外,构成性法律环境塑造了抽象的经济思想,它是关于市场、资本主义以及经济和政治组织如何成为明显不同领域的本质(参见 Krippner 2001)。例如, Majone (1994) 指出,欧洲司法部和用来管辖欧洲新兴私有化行业的“美式”管理机构的产生,它们的一个关键影响是第一次使管制这个概念在欧洲与在美国的意义相似。

那么,构成性法律环境是建构法律和经济意义的场所。与我们的政治制度框架一致,规范和认知框架的物质表现形式通过制度进程和政治进程被社会建构了。在促进性和管制性法律环境的许多研究中也论述了构成性环境。

这些调查中有的研究雇员管理结构和逻辑(例如 Edelman 1992; Sutton 等 1994),公司、市场和经济领域的控制概念和竞争模式(Roy 1990; Fligstein 1990, 2001; Dobbin 和 Dowd 2000),美国劳工运动的集体特征和行为(Forbath 1991a; Tomlins 1985, 1993)。还有研究法人和董事会在经济中的新组织形式和行动者(Commons 1924; Hurst 1970, 1982)、跨国公司和联合企业(Fligstein 2001)、后共产主义的俄罗斯投资基金和资本市场(Spicer 2002)、美国的金融市场(Roe 1994)、美国的合作组织形式(Schneiberg 2002)

以及贸易领域和货币同盟(Majone 1994; Fligstein 和 Mara-Drita 1996; Scharpf 1999; Fligstein 和 Mara-Drita 1996; Scharpf 1999; Fligstein 和 Stone Sweet 2002)。其中的一些研究强调制度进程的因果意义(例如, Edelman 1990, 1992; Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999; Dobbin 和 Sutton 1998; Sutton 等 1994);其他研究强调政治进程的因果意义(例如 Fligstein 1990, 2001; Fligstein 和 Mara-Drita 1996; Fligstein 和 Stone Sweet 2002; Spicer 2002; Schneiberg 2002; Dobbin 和 Dowd 2000; Scharpf 1999)。[541]

对构成性法律环境的研究也阐述了合同法对形成约束性条款的符号和仪式的描述(Suchman 1995),财产法如何塑造组织控制资源和思想的观念(Campbell 和 Linberg 1990)以及破产法如何影响持股人的组织优先权(Delaney 1989)。其他研究显示法律产生了一些特有的组织特色,比如反歧视政策(Edelman 和 Petterson 1999)或“毒丸”并购防御措施(Powell 1993; Davis 1991)。然而,其他研究显示我们是围绕整个组织形式的规则来编纂法律的。例如,法律有助于建构现代有限责任公司(Coleman 1974, 1990; Seavoy 1982; Roy 1990; Creighton 1990; Klein 和 Majewski 1992),也有助于形成私人公司、公共机构、集体企业 and 非盈利组织形式和这几类组织之间的界线(Nee 1992; Hansmann 1996; Campbell 和 Lindberg 1990)。

很多实证研究认为管制性政府的产生以及他们在形式和内容上的跨国差异与经济中新职业分类的产生紧密相关。Edelman (1992), Edelman, Uggen 和 Erlanger (1999), Edelman, Fuller 和 Mara-Drita (2001) 认为 1964 年后美国的监管政府产生了各种培训师和反歧视行动官员的职业性角色。同样, Jacoby (1985), Sutton 等人 (1994), Dobbin 和 Sutton (1998), Baron, Dobbin

和 Jennings (1986) 也强调法律变更在二战前特别是战后是如何影响美国职业增长的。Stryker (1994) 强调管制国家中法律“技术统治论”(technocratization) 为科学家创造出了新的职业角色, 比如职业性的专业证人。Halliday (1987) 认为美国政府能力的变化随着时间的推进影响了美国法律职业的总体特征。最后, Rueschemeyer (1986) 强调了美国、德国、英国和日本在政府结构方面的差异导致了这些国家法律职业的国别差异。

在最基本的层次上, 建构性法律环境深刻影响了关于个人代理、责任、义务的社会规范 (Lempert 和 Sanders 1986)。它同样也塑造了经济理性和有效性这样的概念, 并提供了渗入组织内社会互动的文化和内部结构的基本逻辑。Meyer 和 Rowan (1977) 在一篇经典文章中强调, 现代组织和现代法律均包含了法律理性逻辑或普遍和特殊法律规则的重要性。法律理性不全部是正式法律的产物; 正式法律和组织行动者通过加强法律和经济中合法理性逻辑的方式进行互动, 产生了行业公民身份 (Selznick 1969) 和公平 (Edelman 1990) 这些与法律相类似的思想。

正如我们在前面讨论过的一样, Edelman 和她的同事们 (如 Edelman 1992; Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999) 阐述了制度机制, 通过这种机制构成性法律环境得以运行。Edelman (Edelma, Uggen 和 Erlanger 1999; Edelman, Fuller 和 Mara-Drita 2001) 描述了互补的意义归因进程, 通过这一进程, 经济行动者和正式法律行动者得以互动从而建构出他们的世界。组织的管理者和专家建构了遵守的意义, 同时法院将这些解释与正式法律的意义结合起来。在所有这类研究中, 法律的内生性通过渗透进法律当中得以运行, 而法律在经济领域中发展公正、合法、理性的思想。

Edelman, Uggen 和 Erlanger (1999) 认为对

遵从的诚心努力和由组织设计的理性组织管理是用来回应 20 世纪 60 年代的民权运动和相关的民权立法的这一观点在 20 世纪 80 年代被法院不加批评地认为是合理且公正的。Edelman, Fuller 和 Mara-Drita (2001) 认为民事权利的思想是在对多样性的管理性修饰的背景下发生变化的。同样, 法院倾向于接受理性经济行为的思想, 这种经济行为产生于经济领域, 从而使诸如口头雇用、对口音和语言的要求、穿着上的规定、国内劳动力市场程序和基于市场的工资率等组织实践得以合法化 (Edelman 2002; Edelman, Uggen 和 Erlanger 1999; Nelson 和 Bridges 1999)。

接着, 关于构成性环境的研究表明由于经济和法律领域的重叠, 在经济领域中发展起来的经济制度合理性的思想很容易渗透到法律领域。因此当雇主引用某些特定行为的“有效性”时, 法院倾向于将这一逻辑看成是合法的, 并忽略其他一些行为, 它们会使法律所需要保护的群体处于劣势。例如, 口头雇用经常严重地损害到少数民族 (Kirschenman 和 Neckerman 1991), 历史种族和性别偏见在应该是明显中立的国内劳动力市场职业分类中持续下去 (Baron 1991), 内部申诉程序可能会使偏见的行为合法化 (Edelman, Erlanger 和 Lande 1993)。【542】

虽然关于构成性环境的很多研究来源于细微的制度进程, 公开的政治活动也起到组织的作用, 律师通过诉讼和游说来建构他们的法律环境——经常设计新的概念种类或者操纵法律符号以之作为政治优势 (Powell 1993; Suchman 1995)。例如, 雇主通过动用理所当然的市场逻辑来为他们自己的责任和法律义务争辩, 从而成功维护了建立在可比较的价值原则上的歧视索赔第七编 (Title VII) (England 1993)。同样, 雇主在同酬诉讼中成功地动用同样的逻辑, 来减少美国对妇女同酬立法的资源价值 (Nelson 和 Bridges 1999)。

Yeager (1990) 认为,私人商业活动价值的理所当然的观念使管理者认为环境犯罪没有街头犯罪那么值得道德非议,因此削弱了环保执法。

总之,政治和制度进程一个接着一个的产生法律和经济领域可以共享的意义。对于构成性环境的研究强调“法律的局限”。<sup>⑩</sup>当法院判决作为资源公开动员的领域时,就如管理机构和被管理方之间的争论和协调一样,理所当然的假设促进了这些冲突的构成并且可能会限制管理的作用。更广泛而言,研究表明构成性法律环境在塑造促进性和管理性法律环境中扮演着重要的角色。在法律和经济的交叉领域中的观念互惠给在经济交易中使用法律的新方式和回应或绕开管制的新方式提供了素材。

对构成性环境的进一步研究应该探索的是对意义的公开政治争论和对意义的更公开的制度扩散之间的相互作用。我们有可能期望法律的公开政治活动在经济或政治危机时期起支配作用,而在回应法律的更常规时期制度进程起支配作用。同时,理论和实证研究表明公开政治活动在更常规的时期并没有被消除,而是包含在实质和程序的限制之中(Stryker 1994, 1996)。

研究也应该检验法律概念意义上的国别差异。法律概念可能以表面上相似的语言来表述,然而长期以来不同的背景下法律概念具有不同的意义。例如在英国,就业的意义仅仅表示一个可以获得酬金的职业,并且要服从于雇主,并不意味着任何的权利保护。然而,在法国就业还包括了保护的规定(Clarke, Gijssels 和 Janssen 2000)。

## 结论

我们在本章所展开的框架对研究法律和经济之间的相互作用提供了社会学方法。它以经典社会学理论(特别是韦伯的研究)以及作为合法性

的更宽泛的法律概念(这一概念是法律社会学的核心)为基础。我们的方法的中心原则是法律和经济内生性:合法性从经济结构、行动和权力中获取意义,并且对它们进行维系,而经济结构、行动和权力说明并重构了合法性。法律和经济的互相建构与重构发生在法律领域与经济领域的交叉部分,这两个领域各自是以法律制度和经济制度为中心。我们指出了促进这种内生性的两种进程:包括理所当然的意义的制度进程和政治争议与权力斗争进程(包含公开冲突)。这两种进程以多种方式相互联系:例如,制度化仪式和理所当然的日常惯例塑造了利益和联盟,并且有助于确定争议的边界;行动者动用制度化程序和模式作为政治斗争的象征性资源;政治的变动可能会破坏制度化模式,并且允许新的制度进程产生。制度和政治进程的相互作用有助于我们解释法律和经济领域的稳定与变迁。〔543〕

为了回顾现有的关于法律和经济相互作用的研究,我们借鉴了 Edelman 和 Suchman (1997) 关于法律环境的类型学分析。我们已经讨论过的法律环境的三个方面代表了法律和经济领域之间交叉部分的不同方面,这三种法律环境进一步说明了合法性和市场逻辑是如何通过制度进程和政治进程相互建构。

促进型法律环境是程序的领域。这里,法律提供了一系列塑造经济行动形式的工具、规范和程序。相反,经济策略和政治利益塑造了可使用的法律工具和如何及在何种条件下被使用的规范的范围。促进性法律环境同时又是一系列制度化规范,后者塑造了法律和一系列资源的使用。法律和一系列资源能够在市场共享、职业边界、技术应用、劳工状况以及经济生活的许多其他因素的权力斗争中得以动员。

管理型法律环境是规范性社会控制的领域。在这里,法律既作为激励机制和障碍机制,又作

为塑造公司行为的规范理想类型而起作用。与将管理视为组织对外生力量的回应这一论述不同,我们的模型认为管理型环境体现出来的规范对经济生活中的日常问题和制度化仪式的反映是很迅速的,它们经常成为行业、劳工、管理和其他经济各方面之间斗争的目标。政治游说、管制俘虏、结构网络以及社会运动致使管理性法律环境很大程度上是经济生活的产物也是经济生活的制造者。

构成型法律环境是意义的建构、符号和文化的领域。建构性法律环境内的制度进程强烈地使法律领域和经济领域的逻辑结合起来,因为法律术语和概念塑造了资本主义的形式和基础,资本家逻辑塑造了关于公平、效率、理性和商业必需品的法律概念。但是政治进程也因为反对力量会对法律和正义的意义提出争论起作用。

在法律环境的所有三种类型中,我们强调权力公开和非公开的操作。我们说明了这两种形式的权力之间的相互作用是如何形成了法律在法律和经济重叠领域中所扮演角色的本质,其本质是复杂的,有时是矛盾的。资本主义政治经济学以提高正义的机会和“法律的局限”为特征。法律提供一些机会来提高弱势经济行动者的福利,由于要保持经济权力的基本不对称不受损害,所以这种机会受到了限制。

当法律环境的三个层面以分析的不同理想类型呈现时,任何经验状况(比如回应反垄断法的公司和回应劳工法的联盟)很有可能马上包含多种层面。更为重要的是,法律环境的三种类型通过相互联系的制度和政治进程互相影响。建构性法律环境中的变化通过促进性环境和管理环境中规则的意义来影响可使用的法律工具,反过来也是成立的。当工业想要通过速度调节、关税或反垄断策略控制竞争的时候,管制在一些情况下本身就是一个促进性的工具。促进性环境塑造了建

构性和管理性环境,因为对法律程序的创造性使用经常产生新的符号、意义、规范、原则和实体性法则。

我们提出的政治—制度模型对经济社会学有重大的启示。首先最重要的是,我们的模型意味着经济社会学关于市场嵌入社会的观点必须被延伸到法律领域。法律作为对经济领域的一种外在影响,在某些情况下可以起作用,法律和合法性是导致经济建构并且同时又是后者的产物。更明显,经济行动者为了特定的法律规则和规则的行政解释进行游说和起诉。相较而言不太明显的是,法律的司法建构必然反映合理、有效、公平和遵守的概念,而它们在经济领域之内会被经验、争论、制度化,有时是破裂。律师、法官、人事专家、雇主以及雇员作为制度化思想的桥梁和作为政治斗争的异议者来行动,从而塑造了在法律和经济重叠领域上的法律意义。因此,重要的一点是经济社会学并不将法律看做是在社会中嵌入经济的外在力量,而是将它看成是经济的内部力量或产物。通常,通过一种互惠的因果动力,即政治的和制度的动力,法律和经济领域将是互相外生的。〔544〕

我们的模型也作为法律和经济学研究的社会学选择。经济社会学认为市场不能理解为个人偏好最大化的理性行动者之间的相互作用而应理解为社会领域。在这种社会领域中,理性的观点由集体决定和制度化,我们借鉴了经济社会学的这一观点。但是我们同样借鉴了更宽泛的法律概念,认为合法性是在与经济领域重合的制度化社会领域中显示出来的。通过这种借鉴我们挑战了经济理性的观点,这种观点认为可以不通过它与法律有关的社会建构而被理解。

经济模型通常将偏好作为外生的,法律借鉴了理性行动和偏好的经济解释并加强了这一解释。法律不是提供一个行动者作出理性选择的情



景,而是倾向于使经济领域中占支配地位的合理性思想具体化。经济领域中制度化的思想支持了资本家对工人的权力,或者支持了歧视少数民族和妇女的组织化的行为。在这个意义上说,法律倾向于将这些权力关系合法化。诸如经济危机和萧条以及与来自下层的持续的社会运动压力相结合的政治合法性的大规模危机等特殊情况弱化了先前经济惯例的理所当然性。这为弱势群体提供了更大的机会,从而影响法律和经济交叉领域的制度化。没有这些特殊情况的话,资本主义政治经济学中的法律会使在经济生活中有一定作用的地位分层和权力分层合法化并使之具体化。

## 注释

①此外我们通常理解偏好是通过个体的选择来揭示其含义进行的。因此个体采取的行动被假设为能显示他们的偏好而不考虑能够塑造个体行动的社会约束,这是偏好理论的同义反复(Gould 1992)。此外,看来是偏离理性的选择倾向于被理解为包括了一个不同维度的广义理解或归于信息的缺乏。

②经济学家将“帕累托最优”(Pareto efficiency)定义为一种状态。在这种状态下,没有一个人可达到更优(根据他自己的偏好)其他人也不会达到更劣的状态。另一个变体——“Kaldor-Hicks 最优”认为如果有些人至少在理论上愿意补偿那些情况更糟的人,那么他们可以达到更优化的状态(Cooter 和 Ulen 2000)。

③最近一些法律和经济学学者已经开始详细阐述新古典主义经济理论来证实偏好的内生性(Dau-Schmidt 1990;Sunstein 1993)。尽管这些阐述已经能帮助我们认识经济行动的社会嵌入,但是他们一般都只认识到法律的作用而没有认识到文化在塑造偏好上的作用,并且他们保留了理性行动者最大化偏好的假设。

④以进步时代传统为基础,Rose-Ackerman(1988, 343)的“改革主义法学和经济学”支持了当代法学和经济学的流派。尽管Rose-Ackerman是在经济理论的基本范式中探讨问题,并且保留了方法论上的个人主义,但

是他并不认同现有财产权分配的首要性或者普通法的优越性。

⑤社会学中制度理论有很多流派,每个流派对制度进程的概念多少都是有点不同的(参见 Scott 2003;Stryker 2003)。那些强调国家制度如何塑造政治和政治关系的人有时称自己是政治或历史制度学家。新制度主义组织学家一直批评对政治冲突关注得不够,但是一些学者一直都在强调这种冲突(参见 Powell 和 DiMaggio 1991;Stryker 2000a)。为了提高我们分析框架的清晰性和有效性,我们对制度进程和政治进程给定了特定的概念,将它们作为截然不同的社会(或因果)机制。然而,因为更广泛的传统标志了制度进程与政治进程的交叉,我们引用的一些文献在一种或两种传统中才相当适合。

⑥20世纪70年代之前,组织理论的大多数研究集中于将组织作为分析的主要单位并且将组织描述成理性的目标导向。与经济学中的许多思想一致,学者们寻求了解组织是如何对他们的技术需求、雇佣和管理员工以及管理竞争作出最有效的回应的。(Blau 和 Scott 1962;Thompson 1967;Pfeffer 和 Salancik 1978;参见 Scott 2003 的回顾)

⑦20世纪60年代和70年代的新马克思主义政治社会学争论了诸如“国家的相对自治”问题,提供了一系列基本概念和社会机制来详细说明民主资本主义中进步的社会改革的可能性和限制(例如 Miliband 1969;Poulantzas 1973;Offe 1975;Therborn 1978;Block 1987)。因果机制常常被分成哪些是“工具性的”和“结构性的”。前者通过公开的资源动员运作,而后者则是通过包括资本意识霸权在内的方式非公开的运作。结构性机制也依赖于资本主义国家被排除在私人经济生产之外的事实,但不依赖私人经济的资本积累来获取生产力和管理的合法性。

⑧要想对这个讨论有更全面的总结,包括对实例展开的说明,可以参见 Stryker(2003)。法律历史研究对法律的构成力做出了很多跟强调法律是合法性概念的法律社会学家一样的判断。

⑨Fligstein(2001)认为法律是一个因变量,它根据各种政治—经济行动者之间的权力的平衡而变化。但是他在2001年出版的书中并不认为法律和经济的形式、规范和领域是错综复杂的交织在内生系统之内的。

⑩有意思的是,后科斯主义法学和经济学研究者隐含地结合了构成性环境的部分因素,而没有重视它的全部含义。比如,法学和经济学学者注意到法律通过对议价成本和交易成本的影响,可能会影响作为反对组织等级的市场合同制定的申诉(Williamson 1975, 1981, 1991; Posner 1972; Masten 1990)。同样,法律用很多方式通过建立财产权和其他影响经济行动者之间权力平衡的规则来形成市场和经济(Campbell 和 Lindberg 1990)。然而法学和经济学学者并未认识到经济理性和经济效率的社会建构问题。效率的社会建构是我们对构成性法律环境与法律和经济相互内生性思想发展的一个明确解释。

(唐莉华 初译 李莎 王贝 译校)

## 参考文献

- Ackerman, Bruce A., Susan Rose Ackerman, James W. Sawyer Jr., and Dale W. Henderson. 1974. *The Uncertain Search for Environmental Quality*. New York: Free Press.
- Adamany, David, and Joel B. Grossman. 1983. "Support for the Supreme Court as a National Policymaker." *Law and Policy Quarterly* 5:405-37.
- Albiston, Catherine. 1999. "The Rule of Law and the Litigation Process: The Paradox of Losing by Winning." *Law and Society Review* 33:869-910.
- Aron, Nan. 1989. *Liberty and Justice for All: Public Interest Law in the 1980s and Beyond*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Balbus, Isaac. 1977. "Commodity Form and Legal Form: An Essay on the 'Relative Autonomy' of the Law." *Law and Society Review* 11:571-88.
- Bardach, Eugene. 1989. "Social Regulation as a Generic Policy Instrument." Pp. 197-230 in *Beyond Privatization: The Tools of Government Action*, ed. Lester M. Salamon. Washington, D.C.: Urban Institute Press.
- Baron, James M. 1991. "Organizational Evidence of Ascription in Labor Markets." Pp. 113-43 in *New Approaches to Economic and Social Analysis of Discrimination*, ed. Richard R. Cornwall and Phanindra V. Wunnava. Westport, Conn.: Praeger.
- Baron, James M., Frank R. Dobbin, and P. Devereaux Jennings. 1986. "War and Peace: The Evolution of Modern Personnel Administration in U.S. Industry." *American Journal of Sociology* 92:350-83.
- Blau, Peter M., and W. Richard Scott. 1962. *Formal Organizations: A Comparative Approach*. San Francisco: Chandler.
- Block, Fred. 1987. *Revising State Theory: Essays in Politics and Post-Industrialism*. Philadelphia: Temple University Press.
- Blumrosen, Alfred W. 1965. "Anti-discrimination Laws in Action in New Jersey: A Law-Sociology Study." *Rutgers Law Review* 19:187-287.
- . 1993. *Modern Law: The Law Transmission System and Equal Employment Opportunity*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Bourdieu, Pierre. 1987. "The Force of Law: Toward a Sociology of the Juridical Field." *Hastings Law Journal* 38:814-53.
- Braithwaite, John, and T. Makkai. 1991. "Testing an Expected Utility Model of Corporate Deterrence." *Law and Society Review* 25:7-40.
- Breyer, Stephen. 1982. *Regulation and Its Reform*. Cambridge: Harvard University Press.
- Bumiller, Kristin. 1987. "Victims in the Shadow of the Law: A Critique of the Model of Legal Protection." *Signs* 12:421-34.
- . 1988. *The Civil Rights Society: The Social Construction of Victims*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Burstein, Paul. 1991. "Legal Mobilization as a Social Movement Tactic: The Struggle for Equal Employment Opportunity." *American Journal of Sociology* 96:1201-25.
- Cahill, Mia. 2001. *The Social Construction of Sexual Harassment Law: The Role of the National, Organizational, and Individual Context*. Burlington, Vt.: Ashgate/Dartmouth.
- Campbell, John L., and Leon Lindberg. 1990. "Property Rights and the Organization of Economic Activity by the State." *American Sociological Review* 55:634-47.
- Carruthers, Bruce G., Sarah Babb, and Terence C. Hallday. 2001. "Institutionalizing Markets, or the Market for Institutions? Central Banks, Bankruptcy Laws, and the Globalization of Financial Markets." In *The Rise of Neoliberalism and Institutional Analysis*, ed. John L. Campbell and Ove K. Pederson. Princeton: Princeton University Press.
- Chambliss, William J. 1964. "A Sociological Analysis of the Law of Vagrancy." *Social Problems* 12:67-77.
- Cheit, Ross E. 1991. "Corporate Ambulance Chasers: The Charmed Life of Business Litigation." *Studies in Law, Politics, and Society* 11:119-40.
- Clarke, Linda, Peter de Gijssel, and Jörn Janssen. 2000. "Wage Relations and European Wage Policy." Pp. 3-10 in *The Dynamics of Wage Relations in the New Europe*, ed. Linda Clarke, Peter de Gijssel, and Jörn Janssen. Boston: Kluwer Academic.
- Clemens, Elisabeth S., and James M. Cook. 1999. "Politics and Institutionalism: Explaining Durability and Change." *Annual Review of Sociology* 25:441-66.
- Clune, William H. 1983. "A Political Model of Implementation and the Implications of the Model for Public Policy, Research, and the Changing Role of Lawyers." *Iowa Law Review* 69:47-125.
- Coleman, James S. 1974. *Power and the Structure of Society*. New York: W. W. Norton.
- . 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University.

- Collins, Hugh. 1982. *Marxism and Law*. Oxford: Clarendon Press.
- Commons, John R. 1924. *The Legal Foundations of Capitalism*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Conklin, J. E. 1977. *Illegal but Not Criminal: Business Crime in America*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Cooter, Robert, and Thomas Ulen. 2000. *Law and Economics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Creighton, Andrew. 1990. *The Emergence of Incorporation as a Legal Form for Organizations*. Ph.D. diss., Department of Sociology, Stanford University.
- Dau-Schmidt, Kenneth G. 1990. "An Economic Analysis of the Criminal Law as a Preference Shaping Policy." *Duke Law Journal* 1990:1-38.
- Davis, Gerald F. 1991. "Agents without Principles? The Spread of the Poison Pill through Intercompany Networks." *Administrative Science Quarterly* 36:583-613.
- Delaney, Kevin J. 1989. "Power, Intercompany Networks, and 'Strategic Bankruptcy.'" *Law and Society Review* 23:643-66.
- 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, and Walter W. Powell. 1983. "The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields." *American Sociological Review* 48:147-60.
- Diver, Colin. 1980. "A Theory of Regulatory Enforcement." *Public Policy* 28:257-99.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dobbin, Frank, and Timothy Dowd. 2000. "The Market That Antitrust Built: Public Policy, Private Coercion, and Railroad Acquisitions, 1825-1922." *American Sociological Review* 65:635-57.
- Dobbin, Frank, and John R. Sutton. 1998. "The Strength of a Weak State: The Rights Revolution and the Rise of Human Resource Management Divisions." *American Journal of Sociology* 104:441-76.
- Dobbin, Frank, John R. Sutton, John W. Meyer, and W. Richard Scott. 1993. "Equal Employment Opportunity Law and the Construction of Internal Labor Markets." *American Journal of Sociology* 99:396-427.
- Donahue, John J., III. 1988. "Law and Economics: The Road Not Taken." *Law and Society Review* 22: 902-26.
- Donahue, John J., and James Heckman. 1991. "Continuous vs. Episodic Change: The Impact of Civil Rights Policy on the Economic Status of Blacks." *Journal of Economic Literature* 29:1603-43.
- Ebbinghaus, Bernard, and Jelle Visser. 1999. "When Institutions Matter: Union Growth and Decline in Western Europe, 1950-1995." *European Sociological Review* 15:135-58.
- Edelman, Lauren B. 1990. "Legal Environments and Organizational Governance: The Expansion of Due Process in the Workplace." *American Journal of Sociology* 95:1401-40.
- . 1992. "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law." *American Journal of Sociology* 97:1531-76.
- . 2002. "Legality and the Endogeneity of Law." In *Legality and Community: On the Intellectual Legacy of Philip Selznick*, ed. Robert Kagan, Martin Krygier, and Kenneth Winston. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Edelman, Lauren B., Steven E. Abraham, and Howard S. Erlanger. 1992. "Professional Construction of the Legal Environment: The Inflated Threat of Wrongful Discharge Doctrine." *Law and Society Review* 26:47-83.
- Edelman, Lauren B., and Mia Cahill. 1998. "How Law Matters in Disputing and Dispute Processing; or, the Contingency of Legal Matter in Alternative Dispute Resolution." In *How Does Law Matter?* ed. Bryant G. Garth and Austin Sarat. Evanston, Ill.: Northwestern University Press.
- Edelman, Lauren B., Howard S. Erlanger, and John Lande. 1993. "Internal Dispute Resolution: The Transformation of Civil Rights in the Workplace." *Law and Society Review* 27:497-534.
- Edelman, Lauren B., Sally Riggs Fuller, and Iona Mara-Drita. 2001. "Diversity Rhetoric and the Managerialization of Law." *American Journal of Sociology* 106:1589-1641.
- Edelman, Lauren B., and Stephen Petterson. 1999. "Symbols and Substance in Organizational Response to Civil Rights Law." *Research in Social Stratification and Mobility* 17:107-35.
- Edelman, Lauren B., and Mark C. Suchman. 1997. "The Legal Environments of Organizations." *Annual Review of Sociology* 23:479-515.
- . 1999. "When the 'Haves' Hold Court: The Internationalization of Law in Organizational Fields." *Law and Society Review* 33:941-92.
- Edelman, Lauren B., Christopher Uggen, and Howard Erlanger. 1999. "The Endogeneity of Legal Regulation: Grievance Procedures as Rational Myth." *American Journal of Sociology* 105:406-54.
- Edelman, Murray. 1964. *The Symbolic Uses of Politics*. Urbana: University of Illinois Press.
- Ellickson, Robert C. 1986. *Order without Law: How Neighbors Settle Disputes*. Cambridge: Harvard University Press.
- Engel, David. 1998. "How Does Law Matter in the Constitution of Legal Consciousness?" Pp. 109-44 in *How Does Law Matter?* ed. Bryant G. Garth and Austin Sarat. Evanston, Ill.: Northwestern University Press.
- England, Paula. 1993. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. New York: Aldine de Gruyter.
- Erlanger, Howard S., Elizabeth Chambliss, and Marygold S. Melli. 1997. "Participation and Flexibility in



- Informal Processes: Cautions from the Divorce Context." *Law and Society Review* 21:585-604.
- Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans, Peter, and James Rauch. 1999. "Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of 'Weberian' State Structures on Economic Growth." *American Sociological Review* 64:748-65.
- Ewick, Patricia, and Susan S. Silbey. 1998. *The Common Place of Law: Stories from Everyday Life*. Chicago: University of Chicago Press.
- Felstiner, William, Rick Abel, and Austin Sarat. 1980. "Naming, Blaming, and Claiming." *Law and Society Review* 15:631-54.
- Fligstein, Neil. 1990. *The Transformation of Corporate Control*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 2001. *The Architecture of Markets: The Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- 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* 102:1-33.
- Fligstein, Neil, and Alec Stone Sweet. 2002. "Constructing Politics and Markets: An Institutional Account of European Integration." *American Journal of Sociology* 107:1206-43.
- Forbath, William. 1991a. *Law and the Shaping of the American Labor Movement*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1991b. "Courts, Constitutions, and Labor Politics in England and America: A Study of the Constitutive Power of Law." *Law and Social Inquiry* 16:1-34.
- Freeman, Alan. 1990. "Anti-discrimination Law: The View from 1989." *Tulane Law Review* 64:1407-41.
- Friedland, Roger, and Robert Alford. 1991. "Bringing Society Back In: Practices and Institutional Contradictions." Pp. 232-63 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, ed. Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Friedman, Lawrence. 1975. *The Legal System: A Social Science Perspective*. New York: Russell Sage Foundation.
- . 1984. *American Law: An Introduction*. New York: W. W. Norton.
- Frohmann, Lisa. 1997. "Convictability and Discordant Locales: Reproducing Race, Class, and Gender Ideologies in Prosecutorial Decision-Making." *Law and Society Review* 31:531-56.
- Fuller, Sally Riggs, Lauren B. Edelman, and Sharon Matusik. 2000. "Legal Readings: Employee Interpretation and Enactment of Civil Rights Law." *Academy of Management Review* 25:200-216.
- Gable, Richard. 1953. "NAM: Influential Lobby or Kiss of Death?" *Journal of Politics* 15:254-73.
- Galanter, Marc. 1974. "Why the Haves Come Out Ahead: Speculation on the Limits of Legal Change." *Law and Society Review* 8:95-160.
- Galanter, Marc, and Joel Rogers. 1991. "A Transformation of American Business Disputing? Some Preliminary Observations." Working paper, Institute for Legal Studies, Madison, Wis.
- Genn, Hazel. 1993. "Business Responses to the Regulation of Health and Safety in England." *Law and Policy* 15:219-33.
- Genovese, Eugene. 1976. *Roll, Jordan, Roll*. New York: Pantheon.
- Gibson, James L. 1981. "The Role Concept in Judicial Research." *Law and Policy Quarterly* 3:291-311.
- Gibson, James L., and Gregory A. Calderia. 1996. "The Legal Cultures of Europe." *Law and Society Review* 30:55-85.
- Gould, Mark. 1992. "Law and Sociology: Some Consequences for the Law of Employment Discrimination Deriving from the Sociological Reconstruction of Economic Theory." *Cardozo Law Review* 13:1517-78.
- Gusfield, Joseph R. 1996. *Contested Meanings: Construction of Alcohol Problems*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Halliday, Terence C. 1987. *Beyond Monopoly: Lawyers, State Crises, and Professional Empowerment*. Chicago: University of Chicago Press.
- Hansmann, H. 1996. *The Ownership of Enterprise*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Harcourt, Bernard E. 2001. *Illusion of Order: The False Promise of Broken Windows Policing*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hawkins, Keith. 1984. *Environment and Enforcement: Regulation and the Social Definition of Pollution*. Oxford: Clarendon Press.
- Heimer, Carol. 1999. "Competing Institutions: Law, Medicine, and Family in Neonatal Intensive Care." *Law and Society Review* 33:17-67.
- Heinz, John P., and Edward O. Laumann. 1977. *Chicago Lawyers: The Social Structure of the Bar*. New York: Russell Sage Foundation.
- Horowitz, Morton J. 1977. *The Transformation of American Law, 1780-1860*. Cambridge: Harvard University Press.
- Horwitz, Robert B. 1986. "Understanding Deregulation." *Theory and Society* 15:139-74.
- Hovencamp, Herbert. 1990. "The First Great Law and Economics Movement." *Stanford Law Review* 42:993-1058.
- Hurst, James Willard. 1970. *The Legitimacy of the Business Corporation in the Law of the United States, 1870-1970*. Charlottesville: University of Virginia Press.
- . 1982. *Law and Markets in United States History: Different Modes of Bargaining among Interests*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Isaac, Larry, and Larry J. Griffin. 1989. "Ahistoricism in Time-Series Analysis of Historical Process: Critique, Redirection, and Illustrations from US Labor History." *American Sociological Review* 54:873-90.
- Jacoby, Sanford. 1985. *Employing Bureaucracy: Man-*



- agers, Unions, and the Transformation of Work in Industry, 1900-1945. New York: Columbia University Press.
- Jowell, Jeffrey L. 1975. *Law and Bureaucracy: Administrative Discretion and the Limits of Legal Action*. Port Washington, N.Y.: Kennikat.
- Kagan, Robert. 2001. *Adversarial Legalism: The American Way of Law*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kagan, Robert, and Lee Axelrad. 2000. *Regulatory Encounters: Multinational Corporations and American Adversarial Legalism*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Kelly, Erin, and Frank R. Dobbin. 1998. "How Affirmative Action Became Diversity Management." *American Behavioral Scientist* 41:960-84.
- Kirschenman, Joleen, and Kathryn M. Neckerman. 1991. "We'd Love to Hire Them but . . . : The Meaning of Race to Employers." Pp. 203-32 in *The Urban Underclass*, ed. Christopher Jencks and Paul Peterson. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Klare, Karl E. 1998. "Critical Theory and Labor Relations Law." Pp. 539-68 in *The Politics of Law*, ed. David Kairys. New York: Basic Books.
- Klein Daniel B., and John Majewski. 1992. "Economy, Community, and Law: The Turnpike Movement in New York, 1797-1845." *Law and Society Review* 26:469-512.
- Kostiner, Idit. 2003. "Evaluating Legality: Toward a Cultural Approach to the Study of Law and Social Change." *Law and Society Review* 37:323-68.
- Krippner, Greta. 2001. "The Elusive Market: Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology." *Theory and Society* 30:775-810.
- Landc, John. 1998. "The Diffusion of a Process Pluralist Ideology of Disputing: Factors Affecting Opinions of Business Lawyers and Executives." Ph.D. diss., University of Wisconsin, Madison.
- Lempert, Richard, and Joseph Sanders. 1986. *An Invitation to Law and Social Science: Desert, Disputes, and Distribution*. London: Longman.
- Leonard, Jonathan S. 1984. "Antidiscrimination or Reverse Discrimination: The Impact of Changing Demographics, Title VII, and Affirmative Action Productivity." *Journal of Human Resources* 19:145-74.
- . 1986. "The Effectiveness of Equal Employment Law and Affirmative Action Regulation." *Research in Labor Economics* 8:319-50.
- Levine, Kay, and Virginia Mellema. 2001. "Strategizing the Street: How Law Matters in the Lives of Women in the Street-Level Drug Economy." *Law and Social Inquiry* 26:169-207.
- Levine, M. 1981. "Revision Revised? Airline Deregulation and the Public Interest." *Law and Contemporary Problems* 44:179-95.
- Luchansky B., and J. Gerber. 1993. "Constructing State Economy: The Federal Trade Commission and the Celler-Kefauver Act." *Sociological Perspectives* 36: 217-40.
- Lukes, Steven. 1974. *Power: A Radical View*. London: Macmillan.
- Macaulay, Stewart. 1963. "Non-contractual Relations in Business: A Preliminary Study." *American Sociological Review* 28:55-67.
- MacKinnon, Catherine. 1989. *Toward a Feminist Theory of the State*. Cambridge: Harvard University Press.
- Majone, Giandomenico. 1994. "The Rise of the Regulatory State in Europe." *West European Politics* 17: 77-101.
- Makkai, T., and John Braithwaite. 1992. "In and Out of the Revolving Door: Making Sense of Regulatory Capture." *Journal of Public Policy* 12:61-78.
- Marx, Karl. 1967. *Capital: A Critique of Political Economy*. Vol. I. New York: International Publishers.
- Masten, S. E. 1991. "A Legal Basis for the Firm." Pp. 196-212 in *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*, ed. Oliver E. Williamson and Sidney G. Winter. New York: Oxford University Press.
- McCammon, Holly J. 1990. "Legal Limits on Labor Militancy: US Labor Law and the Right to Strike." *Social Problems* 37:206-29.
- McCann, Michael. 1994. *Rights at Work: Pay Equity Reform and the Politics of Legal Mobilization*. Chicago: University of Chicago Press.
- McCann, Michael. 1998. "How Does Law Matter for Social Movements?" Pp. 76-108 in *How Does Law Matter?* ed. Bryant G. Garth and Austin Sarat. Evanston, Ill.: Northwestern University Press.
- Mercuro, N., ed. 1989. *Law and Economics*. Boston: Kluwer Academic.
- Merry, Sally Engle. 1979. "Going to Court: Strategies of Dispute Management in an American Urban Neighborhood." *Law and Society Review* 13:891-925.
- . 1986. "Everyday Understandings of the Law in Working Class America." *American Ethnologist* 13: 253-70.
- Meyer, John W., and Brian Rowan. 1977. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." *American Journal of Sociology* 83: 340-63.
- Meyer, John W., and W. Richard Scott. 1983. *Organizational Environments: Ritual and Rationality*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Miliband, Ralph. 1969. *The State in Capitalist Society*. New York: Basic Books.
- Miller, Richard E., and Austin Sarat. 1980. "Grievances, Claims, and Disputes: Assessing the Adversary Culture." *Law and Society Review* 15:525-65.
- Milner, Neal. 1989. "The Denigration of Rights and the Persistence of Rights Talk: A Cultural Portrait." *Law and Social Inquiry* 14:765-87.
- Minow, Martha. 1987. "Interpreting Rights: An Essay for Robert Cover." *Yale Law Journal* 96:1860-1915.
- Mnookin, Robert, and Lewis Kornhauser. 1979. "Bargaining in the Shadow of the Law: The Case of Divorce." *Yale Law Journal* 88:950-97.

- Morrill, Calvin. 1995. *The Executive Way: Conflict Management in Corporations*. Chicago: University of Chicago Press.
- Nee, Victor. 1992. "Organizational Dynamics of Market Transition: Hybrid Forms, Property Rights, and Mixed Economy in China." *Administrative Science Quarterly* 37:1-27.
- Nelson Robert L. 1988. *Partners with Power: Social Transformation of the Large Law Firm*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Nelson, Robert L., and William Bridges. 1999. *Legalizing Gender Inequality: Courts, Markets, and Unequal Pay for Women*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nielsen, Laura Beth. 2000. "Situating Legal Consciousness: Experiences and Attitudes of Ordinary Citizens about Law and Street Harassment." *Law and Society Review* 34:1055-90.
- Offe, Claus. 1975. "The Theory of the Capitalist State and the Problem of Policy Formation." Pp. 125-44 in *Stress and Contradiction in Modern Capitalism*, ed. Leon N. Lindberg, Robert Alford, Colin Crouch and Claus Offe. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Olsen, Frances. 1984. "Statutory Rape: A Feminist Critique of Rights Analysis." *Texas Law Review* 63: 397-432.
- Paternoster, Raymond, and Sally Simpson. 1997. "Sanction Threats and Appeals to Morality: Testing a Rational Choice Model of Corporate Crime." *Law and Society Review* 30:549-83.
- Pedriana, Nicholas, and Robin Stryker. 1997. "Political Culture Wars, 1960s Style: Equal Opportunity-Affirmative Action Law and the Philadelphia Plan." *American Journal of Sociology* 103:633-91.
- . 2004. "The Strength of a Weak Agency: Early Enforcement of Title VII of the Civil Rights Act of 1964 and the Expansion of State Capacity." *American Journal of Sociology* 110, forthcoming.
- Pfeffer, Jeffrey. 1974. "Administrative Regulation and Licensing: Social Problem or Solution?" *Social Problems* 21:468-79.
- Pfeffer, Jeffrey, and Gerald R. Salancik. 1978. *The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective*. New York: Harper and Row.
- Posner, Richard. 1972. *Economic Analysis of Law*. Boston: Little, Brown.
- . 1974. "Theories of Economic Regulation." *Bell Journal of Economic and Management Science* 5: 335-58.
- . 1987. "The Law and Economics Movement." *American Economic Review* 77:1-13.
- . 1998. *Economic Analysis of Law*. 5th ed. New York: Aspen Law and Business.
- Poulantzas, Nicos. 1973. *Political Power and Social Classes*. London: New Left Books.
- Powell, Michael J. 1993. "Professional Innovation: Corporate Lawyers and Private Lawmaking." *Law and Social Inquiry* 18:423-52.
- Powell, Walter W., and Paul DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Resnik, Judith. 1982. *Managerial Judges*. Santa Monica, Calif.: Rand.
- Roe, Mark. 1994. *Strong Managers, Weak Owners: The Political Roots of American Corporate Finance*. Princeton: Princeton University Press.
- Rogers, Joel. 1990. "Divide and Conquer: Further Reflections on the Distinctive Character of American Labor Laws." *Wisconsin Law Review* 1990:1-147.
- Rose-Ackerman, Susan. 1988. "Progressive Law and Economics and the New Administrative Law." *Yale Law Journal* 98:341-68.
- Rosenberg, Gerald N. 1991. *The Hollow Hope: Can Courts Bring About Social Change?* Chicago: University of Chicago Press.
- Roy, William. 1990. "Functional and Historical Logics in Explaining the Rise of the American Industrial Corporation." *Comparative Social Research*. 12:19-44.
- Rubin, Beth A., Larry J. Griffin, and Michael E. Wallace. 1983. "Provided Only That Their Voice Was Strong: Insurgency and Organization of American Labor from NRA to Taft-Hartley." *Work and Occupations* 10:325-47.
- Rueschemeyer, Dietrich. 1986. "Comparing Legal Professions Cross-Nationally: From a Professions-Centered to a State-Centered Approach." *American Bar Foundation Research Journal* 1986:415-46.
- Sabatier, Paul. 1975. "Social Movements and Regulatory Agencies: Toward a More Adequate—and Less Pessimistic—Theory of 'Clientele Capture.'" *Policy Sciences* 6:301-42.
- Saguy, Abigail C. 2003. *Is This Sexual Harassment?* Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Saks, Michael J. 1992. "Do We Really Know Anything about the Behavior of the Tort Litigation System—and Why Not?" *University of Pennsylvania Law Review* 104:1147-84.
- Sarat, Austin. 1990. "The Law Is All Over: Power, Resistance, and the Legal Consciousness of the Welfare Poor." *Yale Journal of Law and the Humanities* 2:343-79.
- . 1998. "Going to Court: Access, Autonomy, and the Contradictions of Liberal Legality." Pp. 97-114 in *The Politics of Law: A Progressive Critique*, ed. David Kairys. New York: Basic Books.
- Sarat, Austin, and William Felstiner. 1995. *Divorce Lawyers and Their Clients: Power and Meaning in the Legal Process*. Oxford: Oxford University Press.
- Scharpf, Fritz. 1999. *Governing in Europe: Effective and Democratic?* Oxford: Oxford University Press.
- Scharpf, Fritz, and Susanne Schmidt, eds. 2000. *Welfare and Work in the Open Economy*. Vol. 1, *From Vulnerability to Competition*. Oxford: Oxford University Press.
- Scheingold, Stuart. 1974. *The Politics of Rights*. New Haven: Yale University Press.

- Schneiberg, Marc. 1999. "Political and Institutional Conditions for Governance by Association: Private Order and Private Controls in American Fire Insurance." *Politics and Society* 27:67-103.
- . 2002. "Organizational Heterogeneity and the Production of New Forms: Politics, Social Movements, and Mutual Companies in American Fire Insurance, 1900-1930." *Research in the Sociology of Organizations* 19:39-89.
- Schneiberg, Marc, and T. Bartley. 2001. "Regulating American Industries: Markets, Politics, and the Institutional Determinants of Fire Insurance Regulation." *American Journal of Sociology* 107:101-46.
- Schultz, Vicki. 1990. "Telling Stories about Women and Work: Judicial Interpretations of Sex Segregation in the Workplace in Title VII Cases Raising the Lack of Interest Argument." *Harvard Law Review* 103:1750-1843.
- Scott, W. Richard. 2003. *Organizations: Rational, Natural, and Open Systems*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- Scully, Maureen, and Amy Segal. 2002. "Passion with an Umbrella: Grassroots Activists in the Workplace." *Research in the Sociology of Organizations* 19:127-70.
- Seavoy, Ronald. 1982. *The Origins of the American Business Corporation, 1784-1855: Broadening the Concept of Public Service during Industrialization*. Westport, Conn.: Greenwood Press.
- Selznick, Philip. 1969. *Law, Society, and Industrial Justice*. New York: Russell Sage Foundation.
- Silbey, Susan S. 2001. "Legal Culture and Consciousness." Pp. 8623-29 in *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Silbey, Susan S., and Austin Sarat. 1989. "Dispute Processing in Law and Legal Scholarship: From Institutional Critique to the Reconstruction of the Juridical Subject." *Denver University Law Review* 66:437-98.
- Sklar, Martin J. 1988. *The Corporate Reconstruction of American Capitalism, 1890-1916: The Market, the Law, and Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Smith, James, and Finis Welch. 1984. "Affirmative Action and Labor Markets." *Journal of Labor Economics* 2:269-301.
- Spicer, Andrew. 2002. "Political Revolution and New Organizational Forms: The Emergence and Transformation of Investment Funds in Post-Communist Russia." *Research in the Sociology of Organizations* 19:91-126.
- Spitzer, Stephen. 1983. "Marxist Perspectives in the Sociology of Law." *Annual Review of Sociology* 9:103-24.
- Stigler, George. 1971. "The Theory of Economic Regulation." *Bell Journal of Economic and Management Science* 2:3-21.
- Stone, Alan. 1985. "The Place of Law in the Marxian Structure-Superstructure Archetype." *Law and Society Review* 19:39-67.
- Stone, Christopher D. 1975. *Where the Law Ends: The Social Control of Corporate Behavior*. New York: Harper and Row.
- Stryker, Robin. 1989. "Limits on Technocratization of the Law: The Elimination of the National Labor Relations Board's Division of Economic Research, 1935-40." *American Sociological Review* 54:341-58.
- . 1994. "Rules, Resources, and Legitimacy Processes: Some Implications for Social Conflict, Order, and Change." *American Journal of Sociology* 99:847-910.
- . 1996. "Beyond History vs. Theory: Strategic Narrative and Sociological Explanation." *Sociological Methods and Research* 24:306-54.
- . 2000a. "Legitimacy Processes as Institutional Politics: Implications for Theory and Research in the Sociology of Organizations." *Research in the Sociology of Organizations* 17:179-223.
- . 2000b. "Government Regulation." Pp. 1089-1111 in vol. 2 of *Encyclopedia of Sociology*, ed. Edgar F. Borgatta and Rhonda J. V. Montgomery. 2d ed. New York: Macmillan.
- . 2002. "A Political Approach to Organizations and Institutions." *Sociology of Organizations* 19:171-93.
- . 2003. "Mind the Gap: Law, Institutional Analysis, and Socio-Economics." *Socio-economic Review* 1:335-68.
- Stryker, Robin, and Scott Eliason. 2003. "The Welfare State, Gendered Labor Markets, and Political Orientations in France, Belgium, Germany, Italy, Denmark, and Britain, 1977-1994." Robert Schuman Center No. RSC 2003120, European University Institute, Florence.
- Stryker, Sheldon. 1980. *Symbolic Interaction: A Social Structural Version*. Menlo Park, Calif.: Benjamin-Cummings.
- Suchman, Mark. 1995. "Localism and Globalism in Institutional Analysis: The Emergence of Contractual Norms in Venture Finance." Pp. 39-63 in *The Institutional Construction of Organizations: International and Longitudinal Studies*, ed. W. Richard Scott and Søren Christensen. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Suchman, Mark, and Mia Cahill. 1996. "The Hired Gun as Facilitator: Lawyers and the Suppression of Business Disputes in Silicon Valley." *Law and Social Inquiry* 21:679-712.
- Suchman, Mark C., and Lauren Edelman. 1996. "Legal-Rational Myths: The New Institutionalism and the Law and Society Tradition." *Law and Social Inquiry* 21:903-41.
- Sunstein, Cass R. 1993. "Endogenous Preferences, Environmental Law." *Journal of Legal Studies* 22:217-54.
- Sutton, John R., Frank Dobbin, John W. Meyer, and W. Richard Scott. 1994. "Legalization of the Workplace." *American Journal of Sociology* 99:994-71.

- Swedberg, Richard. 2002. "The Case for an Economic Sociology of Law." Paper presented at Princeton Economic Sociology Conference, February 22-23, Princeton, N.J.
- Swedberg, Richard, and Mark Granovetter, eds. 1992. *The Sociology of Economic Life*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Therborn, Goran. 1978. *What Does the Ruling Class Do When It Rules?* New York: Schocken.
- Thompson, James D. 1967. *Organizations in Action: Social Science Bases of Administrative Theory*. McGraw-Hill.
- Tomlins, Christopher. 1985. *The State and the Unions: Labor Relations, Law, and the Organized Labor Movement in America, 1880-1960*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1993. *Law, Labor, and Ideology in the Early American Republic*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Trevino, A. Javier. 1996. *The Sociology of Law: Classical and Contemporary Perspectives*. New York: St. Martins.
- Tushnet, Mark. 1984. "An Essay on Rights." *Texas Law Review* 62:1363-1403.
- Vaughan, Diane. 1983. *Controlling Unlawful Organizational Behavior: Social Structure and Corporate Misconduct*. Chicago: University of Chicago Press.
- Vogel, Steven K. 1996. *Freer Markets, More Rules: Regulatory Reform in Advanced Industrial Countries*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Voss, Kimberly. 1993. *The Making of American Exceptionalism: The Knights of Labor and Class Formation in the Nineteenth Century*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Waarden, Frans van. 2002. "Market Institutions as Communicating Vessels: Change between Economic Coordination Principles as a Consequence of De-regulation Policies." Pp. 171-212 in *Advancing Socio-Economics: An Institutional Perspective*, ed. J. Rogers Hollingsworth, Karl H. Müller, and Ellen Jane Hollingsworth. Lanham, Md.: Rowman and Littlefield.
- Weber, Max. 1978. *Economy and Society: An Outline of Interpretive Sociology*. Ed. Guenther Roth and Claus Wittich. Trans. Ephraim Fischhoff et al. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Weiler, Joseph H. H. 1990. "The Transformation of Europe." *Yale Law Review* 100:2403-83.
- White, James Boyd. 1985. *The Legal Imagination*. Chicago: University of Chicago Press.
- Williams, Patricia J. 1991. *The Alchemy of Race and Rights*. Cambridge: Harvard University Press.
- Williamson, Oliver E. 1975. *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. New York: Free Press.
- . 1979. "Transaction Cost Economics: The Governance of Contractual Relations." *Journal of Law and Economics* 22:233-61.
- . 1981. "The Economics of Organization: The Transactions Cost Approach." *American Journal of Sociology* 87:548-77.
- . 1985. *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Free Press.
- . 1991. "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives." *Administrative Science Quarterly* 36:269-96.
- Wirt, Frederick. 1970. *The Politics of Southern Equality: Law and Social Change in a Mississippi County*. Chicago: Aldine.
- Yeager, Peter C. 1990. *The Limits of Law: The Public Regulation of Private Pollution*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Yngvesson, Barbara. 1988. "Making Law at the Doorway: The Clerk, the Court, and the Construction of Community in a New England Town." *Law and Society Review* 22:409-48.
- Zhou, X. 1993. "Occupational Power, State Capacities, and the Diffusion of Licensing in American States, 1890-1950." *American Sociological Review* 58: 536-52.



## 第 24 章 福利国家与经济

伊夫林·胡贝尔和约翰·D. 史蒂芬

(Evelyne Huber and John D. Stephens)

关于福利国家，或者更恰当地说，关于社会保障体系的研究，在过去的几十年中发展迅速。自从这本手册的第一版编辑出版以来，有关福利国家的研究主要取得了三大研究领域的成就：国家福利制度和生产制度之间关系方面的成就；性别决定因素和国家福利制度成果之间关系方面的成就以及福利国家分配方式方面的成就。Esping-Andersen 在第一版中以呼吁加强对国家福利制度的嵌入研究以及加强国家福利与经济联系的相关研究结束。他认为社会上有两种研究成果对这种研究方法的进步作出了贡献：关于发达工业国家生产制度的研究成果以及前共产主义国家和拉丁美洲国家经济变革对社会保障体系产生重大影响的研究成果。人口结构的变动，特别是生育率下降和在福利国家计划中处于中心地位的传统男性经济支柱家庭的衰落，促进了从性别角度对国家福利与经济的联系进行研究。最后，关于福利国家分配方式研究所取得的成绩在很大程度上归功于可靠且具有可比性的数据和新的统计技术的高度运用，特别是对卢森堡收入 (the Luxembourg Income) 的研究和对一组不规则屏面数据 (panel data) 的分析的技术。【552】

的确，20 世纪 90 年代在研究上取得的进步可能是建立在过去 25 年中关于福利国家制度研究的知识积累的基础上的。这些早期研究一方面代表了定量分析的模式，另一方面代表了对一些小事件进行案例研究或比较分析的模式。

前者始于对福利国家支出的决定因素的关注 (Wilensky 1975; Stephens 1979; Korpi 1983) 以及关于具体的救济金和公共就业方面不断新增的措施 (Myles 1984; Pampel 和 Williamson 1989)。后者的发展始于对不同国家的同一福利制度和多个国家的不同福利制度的比较研究，以此来研究福利计划的设置或发达工业民主国家的福利制度 (Esping-Andersen 1990)。

### 福利国家制度形成和消亡的理论

福利国家制度形成的理论根据它们对一组因果变量强调重点的不同可以分为三类：工业化逻辑的理论、国家中心说和政治阶级斗争说。<sup>①</sup> 提倡工业化逻辑推理方法的学者们认为工业化和城市化破坏了贯穿家庭和当地社区社会保障的传统体系，他们呼吁国家承担起对产业工人的责任，同时，工业化的深入带来的不断增加的财富使得履行这些功能具备物质资源上的可行性。因此，在建立福利国家制度尝试中的发展中国家间的差异都能够用工业化及其人口统计和社会结构上的差异来解释 (Wilensky 1975; Pampel 和 Williamson 1989)。一个颇具影响力的观点认为经济开放使得人们容易受到外来冲击的影响，并最终促使政府建立广泛的社会保障体系 (Cameron 1978)。由于一些小国家逐渐扩大经济开放，他们福利制度的覆盖面也逐渐扩大

(Katzenstein 1985)。

国家中心说内部有着各种各样的观点,有的学者关注于有着高度自治权的政府机构的倡议 (Heclo 1974),有的学者关注国家能力、国家结构和政治传统 (Skocpol 1988; Weir, Orloff 和 Skocpol 1988; Immergut 1992; Orloff 1993a; Amenta 1998; Maioni 1998)。在这种观点中,全面的福利国家项目中的跨国差异是由下面几个方面导致的:国家的不同能力、不同程度的权力分配及因其而引起的否决权的效力,和在发展期之前福利国家项目最初的不同结构。【553】

同样以权力资源说 (Korpi 1980, 1983) 闻名的政治阶级斗争说建立在这样一个前提上:国家政策主要受市民社会和政府中权利分配的影响。一方面,工会和左翼党派之间的权力平衡;另一方面,资本、中央政府和右翼政党之间的权力平衡说明是政府通过福利国家制度进行市场选择的结果 (Stephens 1979; Castles 1982; Hicks 和 Swank 1984; Myles 1984; Esping-Andersen 1985, 1990; Korpi 1989)。学者们对职责的关注孕育了早期关于这一领域的认识:即基督教民主制度也和大量的福利国家相联系,但也有少量进步的国家在左翼及社会民主派的支持下建立福利国家的制度 (Stephens 1979; Wilensky 1981)。

这些观点之间存在一些理论上的部分重叠,持政治阶级斗争观点的人强调劳工组织的密度和集中程度将集体交易的集中化和赞成劳工组织的力量作为衡量左翼党派力量或劳工权力的一个标志。劳工组织或劳工力量的密集化和中央集权化也被认为是社团主义的起因,也就是说,在必要的政策问题上形成资本家、工会和政府三方协商的关系 (Stephens 1979; Western 1991)。因此,社团主义一直被当成是在自身合法权利范围内成为福利国家发展原因的一个已

确定的制度变量 (Hicks 1999; Swank 2002; Wilensky 2002)。由于左翼党派/劳工权力派的视角是如此紧密相关,使得人们不太可能在基于统计基础上的相互竞争的理论主张中作出评判。通过对历史事实的比较分析表明左翼政党的任期对福利国家的发展至关重要 (Huber 和 Stephens 2001a)。

定量研究发现在三种理论流派中都强调的变量是对福利国家制度行为的统计学预测 (Huber, Ragin 和 Stephens 1993; Hicks 1999; Swank 2002)。在任何给定层次的变量中,人口统计学的变量很重要,因为大量老人和失业人口刺激消费。作为经济发展衡量尺度的人均 GDP 水平不能解释发达工业民主国家在福利制度行为上的差异,但是当这种比较包括发展中国家时,人均 GDP 水平的重要性便增加了。在体制结构上,多样化政治观点的出现,也就是说,通过总统制、双边重商主义、联邦主义和大众公民投票来分散权力,这是福利国家制度行为发展过程中最持久和最主要的障碍 (Huber 和 Stephens 2001a)。因此,工会的力量以及左翼或基督教民主派的任期长短和福利国家制度行为的各种方式有着显著的联系。

关注福利国家制度行为的维度或直接关注社会权利,而不是简单关注福利国家消费的总量,这是 Esping-Andersen (1990) 对福利国家体制概念创造性贡献的关键。与其他学者部分相同的是,他在衡量社会权利和解释它们的决定因素方面也做出了努力 (Myles 1984; Korpi 1989)。并且,他指出这三种角度或特性被联系成为一个系统性的模式并主要集中于以下三种类型:社会民主或体制类型、保守型或“法人”类型以及自由或剩余类型。由于一些变动,特别是保守型被重新命名为基督教民主类型、第四种酬薪福利国家的加入 (Castles 和 Mitchell 1993) 以及第五

个南欧政权的出现 (Leibfried 1992; Ferrera 1996), 这些类型强烈地影响着后来的大部分研究。

社会民主福利国家政体以下列特征而著称: 在福利覆盖范围方面以及在政府发放救济金方面的普遍性; 建立在公民权 (最近) 和居住权基础上的一系列获得救济金的权利; 一系列社会服务的公共给予。基督教民主福利国家则以下列特征著称: 福利覆盖范围的普遍性, 但 (从历史上说) 在不同的福利制度中有不同的救济金发放形式; 建立在就业类型上的获得救济金的权利; 关于给私人提供服务的公共融资。自由福利国家以下列特征著称: 对不同救济金的部分和小范围覆盖; 建立在需求基础上的获得大部分救济金的权利; 缺乏公众支持或财政支持的社会服务。这些政权形式是与价值承诺和关于政府、市场、社区和家庭之间理想关系的特定观点相一致的。社会民主类型反映了团结和平等的价值以及国家负责抵消市场力量来实现这些价值的观点。基督教民主类型反映了天主教和谐与辅助的教义, 在天主教的教义里, 国家负责让人民脱离贫困但不改变社会秩序, 国家负责履行家庭或市民社会所不能很好扮演的特有职能 (Van Kersbergen 1995)。自由类型反映了个体责任与效率的价值观以及国家应该主要依靠市场力量并且应用这些力量来避免贫困和提供必要的社会服务的观点。与这三种政体类型相一致的国家分别是: 北欧国家、欧洲大陆国家和英美国家。当然, 实际上好几个国家在某些程度上兼具了福利国家制度的各种特征, 这反映了在福利国家制度特征形成中涉及的不同政治力量的影响。【554】

主张男女平等观点的主要理论贡献引起对如下事实的注意: 这些福利国家制度的分类基本上建立在低收入、平均收入或高收入的标准

公民的假设上, 并且这些假设主要适用于男性。性别在福利制国家最初概念化过程中未被认为是其一部分, 但是, 了解性别对这些政体产生的巨大影响是非常重要的 (Orloff 1993b)。虽然没有明确的一致意见和充足的证据来证明政体类型的有效性, 但许多研究已经调查了政体对女性的影响与男性的系统化区别 (Lewis 1992; Hobson 1994; Orloff 1997; Sainsbury 1999)。许多研究也调查了妇女运动和其形成的压力对福利制国家的发展所造成的影响, 或者说是被 Hernes (1987) 称为的亲女性政策 (women-friendly policies) (Jenson 和 Mahon 1993; Lewis 1994; Hill 和 Tigges 1995, Stetson 和 Mazur 1995; Hobson 和 Lindholm 1997; Bergquist 1998; O'Connor, Orloff 和 Shaver 1999)。他们的很多发现与权利资源方法是一致的, 但是权利资源方法是建立在性别动员的基础上, 而不是在阶级的基础上。一般来说, 性别平等政策的逐步推广是妇女在妇女独立运动中组织内外政治党派活动的结果, 是在左翼任职期间培养出来的承担实现性别平等目标义务的结果。

始于 20 世纪 80 年代的有关福利国家制度形成的传统理论是否也对福利国家制度紧缩或保护的有用是一个有争议的话题。Pierson (1994, 1996) 提出一种“福利国家制度的新政治观点”, 并且实际上定量研究已经表明强硬派影响的重要性大大减少 (Stephens, Huber 和 Ray 1999)。在比第二次世界大战后的 30 年中经济发展水平更低、失业率更高的背景下, 在全面成熟的福利国家制度计划和随之发生的高支出的环境下, 左翼和右翼在他们的改革尝试中都是谨慎的。右翼在大幅缩减福利制度受益权的尝试中小心翼翼, 因为这将普遍影响大部分人的受益权。左翼在增加受益权的尝试中也非常谨慎, 因为增加税收已经不再受欢迎, 实行赤字财政也是不可

能的。尽管如此,政府间不同特色的定性研究之间的差异依然很明显:右翼政府更倾向于推动福利制度紧缩和削减税收的进程;而左翼政府更加倾向于保持受益权(Huber和Stephens 2001a)。人口和国家结构的变化依然很重要,但是这两个变化在福利国家制度发展过程中往往朝着相反的方向发展。然而,多票否决制的观点减慢了发展的速度,现在福利国家制度减缓了紧缩和保护的步伐(Bonoli和Mach 2000)。但是高失业这一现象促进了失业保险的改进,现在持续的高失业水平促进了削减受益权的步伐。

在全世界的发展中国家中,拉丁美洲见证了福利制度的迅猛发展。到1980年止,最发达的国家有了可以被称为福利国家制度的社会保障体系。<sup>②</sup>在拉丁美洲关于福利国家制度形成的宣传资料数量是很少的,并且非常缺乏理论上的探讨。许多研究描述了社会保障体系的发展,但它们通常关注于经济和组织方面,却忽略了通过某种方式形成这种系统的原因(Mesa-Lago 1978, 1989; Raczynski 1994)。从这些研究中得出的是非常不完整的、并且经常是不平等的系统。在这种系统中,受益权建立在保险原则上,并且在不同的职业类型间区别很大。主要的项目是老年保险、残疾人保险、健康医疗保险以及在有些国家实行的家庭津贴。这些系统与欧洲大陆的基督教民主派类型特征很相似,但条件苛刻,并且具有更大不平等性,其覆盖范围受到限制。保险范围取决于正式部门的就业,然而,乡村和非正式部门在这些国家却占极大比例,因此,在1980年绝大部分国家的保险范围低于人口的60%。〔555〕

许多关于社会政策形成的研究强调政府先发制人或家长式作风的部分作用,目的是吸收最重要的职业群体并获得他们的政治支持(Mesa-Lago 1978; Malloy 1979; Spalding 1978)。另

一种观点强调来自于较发达国家借助国际组织(特别是国际劳工组织)的社会保障模式的普及(ILO)(Collier和Messik 1975)。但是对这些模式有明显不同程度和方式的采纳,并且这种差异需要被解释。甚至在专制规则下,施压团体的力量和政治重要性依然关系重大,因此,要理解对大部分人口的社会保障发展,必须考虑集体工会的动员能力和它作为政府支持基础的重要性(Dion 2002)。在高的关税壁垒以及政府想要支持工业化而对资本市场进行强有力的干预的情况下,出口替代产业化(ISI)的进程明显加快,而在这一时期福利覆盖面迅速拓宽。这是工业化过程中工会力量增长的时期,同时也是工会运动发展的时期。特别是在激进改革主义派和刻意宣传工会组织的专制领导出现的情况下,工会组织和其动员能力在民主政权形式下很可能得到发展。<sup>③</sup>实际上,社会保障覆盖面最为广泛的是五个拉丁美洲国家(不包括古巴),也就是说,这些国家在1980年60%以上的人口都有社会保障,其中的三个国家有着最悠久的民主历史和相对较激进的改革主义派(Uruguay, Chile和Costa Rica),其中的两个国家都发生了领导人尝试把劳工组织建设成为权力基础的历史事件(Perón in Argentina, Vargas in Brazil)。此外,和欧洲相比,拉丁美洲社会保障系统的较小规模和较少投入是由其工业化的低水平、民主时期的缺乏以及改革主义派和劳工组织的弱势地位等综合因素导致的。<sup>④</sup>

与发达工业民主国家相比更具戏剧性的是,拉丁美洲社会保障系统紧缩在理论上被普遍归因于债务危机和因之而起的经济变革。他们认为不同国家社会政策变革的性质或程度可以用作者强调的这些不同的、多变的因素来解释:商品市场和资本市场的自由化程度;行政人员权力的集中化与政治制度及权力分化的对比;国际财政



制度 (IFIS) 的影响,特别是国际货币基金组织、世界银行和泛美发展银行;对已制定的系统、政治传统局面的财政压力;在支持改革者 (大的资金利益群体、专家政治主义者、行政权力者) 和反对改革者 (劳工组织、养老金组织和政治左翼) 之间的权力平衡 (Weyland 2002; Huber 1996; Kay 1998; Madrid 2002; Dion 2002)。不同的作者对不同的因素各有侧重。

最终我们考虑的是经济学的观点。经济学观点的研究并不真正讨论在福利国家制度方案中福利国家制度形成原因的理论性问题和跨国差异原因的理论性问题。古典的自由主义改革者和新自由主义改革者的观点普遍认为市场分配不应该被国家的介入所扭曲,他们宣称在公平和效率之间存在基本的取舍 (Okun 1975)。并且,他们认为国家介入和再分配扭曲了资源分配的动力,并且最终扭曲了资源分配的效率 (Lindbeck 1994)。经济学家区分了福利国家制度的目标 (他们将这些目标看成是政治或者规范) 和实现这些目标的手段;他们还将目标和手段的区分看成是技术性问题和适合经济学研究的领域 (Barr 1998)。虽然对关于避免疾病和失业的社会安全网的效果有大量的研究,但官方调查的结果经常是模棱两可和缺乏说服力的 (Atkinson 和 Mogensen 1993; Atkinson 和 Mickelwright 1991)。

## 福利国家制度、生产方式和全球化

正如我们所提到的,到 20 世纪 90 年代早期为止,许多学者注意到经常和交易集中程度挂钩的社团主义与慷慨的福利国家制度两者间存在很强的相似性,并且可能存在一种因果关系。Esping-Andersen (1990)、Kolberg 和 Esping-Andersen (1992) 注意到劳工市场安排和福利国

家类型两者间的其他联系:社会民主福利国家中,高水平的公共社会服务业就业和女性劳工力量的参与;自由福利国家中,高水平的私营服务业就业;基督教民主福利国家中,低水平的服务业就业和女性就业以及高水平的过早退休。在 20 世纪 90 年代的发展过程中,一种新的思考方式——资本主义的分类研究出现了,这种观点强调发达资本主义国家经济变动的其他方面 (如; Soskice 1990, 1999; Albert 1991, Hollingsworth, Schmitter 和 Streek 1994; Hollingsworth 和 Boyer 1997)。〔556〕

最有影响的分类法一直是 Soskice 的分类法 (1999; Hall 和 Soskice 2001)。Soskice 从对工会和具有社团主义特征的工会联盟的关注转移到了对雇主公司以及他们相互协调行为能力的关注。在他看来,企业家组织具有三种独特的形式:在德国和许多北欧国家中的经济工业化水平和次级工业化水平的协调 (工业化协调市场经济; CMEs); 在日本和韩国的跨行业公司间的协调 (组群协调市场经济) 以及在英美国家无规则系统下的不协调 (自由市场经济; LMEs)。在调控型经济中,雇主能够集体组织以下事项:培训他们的劳工力量、分享技术、为 R&D 和产品革新提供出口销售服务和建议、制定产品标准以及和雇工协商。雇主的集体行动能力形成一种稳定的经济管理模式,这种模式包括一个国家的财政系统、职业培训系统和工业关系系统。与两种调控型经济类型相比,在自由市场经济中,对较低水平工人的培训并不是由私人企业来提供的,并且这种形式一般无法达到预期的效果。银行和工业的纽带关系是很微弱的,并且企业必须依靠有竞争力的市场来增加资本。

很明显,这些不同的生产结构和 Esping-Andersen 的福利国家制度政权类型是相联系的。而且,在福利国家制度和生产结构两者间至少有

一种“能够相互配合”的关系这一观点是存在争议的 (Huber 和 Stephens 2001a, 第4章)。特别是工资水平和救济金水平应相符, 劳工市场和社会政策应一致。比如, 不要引起不正常的刺激。此外, 世界市场的生产方式类型必须和劳工能力以及工资和救济金的水平相符。在 CMEs 类型中, 企业—劳工—政府在 R&D 中的协调、培训和工资制定使实现高质量的生产成为可能, 也因而维持了高水平的工资和社会收入。

最近的研究表明, 在福利国家制度和生产制度之间有一种更紧密的契合。Iversen 和 Soskice (2001) 认为在以 CMEs 为特色的职业化教育系统中获得的有关工业或企业的特定技术会导致较高的社会投入, 因为当具备特定职业技能的工人被迫从事不同技能要求的新工作时, 他们容易面临失业和失去收入的危险 (也可参考 Estevez-Abe, Iversen 和 Soskice 2001)。在他们看来, 雇主和工人一样对这种社会投入感兴趣, 因为这保证了工人在实际上会投入资金以获得雇主所要求的特殊技能。Swenson (2002) 也认为, 跨阶级联盟的雇主利益和工人利益的不同说明了社会政策差异的原因。他提出瑞典的雇主和工人都支持社会保险的发展是因为社会保险的发展使私营业主不用参与工资竞争就能获得业主津贴。

这项最近的研究看起来会与权利资源理论产生剧烈冲突, 这种理论被福利国家制度比较研究学者广泛认为是福利国家制度发展的普遍、占主导地位的解释 (如, 参考 Orloff 1993b; Myles 和 Quadagno 2002)。由于潜在影响因素间的强相关性, 这些争论不太可能借助统计分析方法来解决。雇主联盟的集中化、工会联盟的集中化、工会的分布密度、长期的强势管理模式、职业教育的程度以及福利国家行为的各种措施之间是高度相关的, 这些指标中的两个或三个

和其他指标间的交互作用关系总是极其明显的。

这种争论的解决有待于关于福利国家制度发展的详细的比较历史研究的出现, 但是这种关于生产制度发展的比较历史研究还没完成。Thelen (2004) 对德国、英国、日本和美国职业培训发展的研究很可能表明对这种分析的答案会出现。〔557〕比如, 她发现德国雇主最初意图分裂新生工人阶级运动所采用的系统, 在过去 100 多年, 逐渐被劳工市场和政治力量的不断变动的联盟所改变。<sup>⑤</sup> 她认为通过及时的单方面削减来适合所观察的功能性的契合是很容易使人误解的。我们凭直觉认为, 就像 1914 年到二战后的 CMEs 一样的雇主组织, 早期的雇主组织在协调市场经济发展中扮演着重要角色 (Crouch 1993, 112; 也可参考 Hicks 1999, 第5章)。辩证的来看, 雇主组织似乎刺激了工会组织发展和集权化, 进而增强了左翼的政治力量 (Stephens 1979; Kjellberg 1983)。在战后时期, 左翼政治力量促进了工会组织的发展, 反之亦然 (Western 1997; Wallerstein 1989), 这两种因素依次推进福利国家制度的发展。这种因果关系的叙述, 比强调雇主—工人联盟以支持福利国家制度的叙述和与右派 (代表雇主利益的政党) 一贯反对为福利国家制度财政增加税收的历史记载更加相符。

夸大福利国家制度和生产制度之间的契合性并不重要。毕竟, CMEs 与社会民主福利制度或基督教民主福利制度是非常相容的, 并且这两种福利国家制度类型具有一些与众不同的性质, 这些性质对他们未来的生存具有较重要的影响。如上所述, 社会民主福利国家以其高水平的公共卫生、公共教育和公共福利 (HEW) 的运用为特征。这种高水平公共福利的使用既是大量女性劳动力参与的结果, 又是其原因。始于 20 世纪 60 年代的女性劳动力参与劳动的增加, 刺激了

因日常护理和其他社会服务的增长而带来的对女性劳动力的需求,这种需求和对社会民主管理的需求推动了公共社会服务部门雇佣关系的发展壮大。这些公共社会服务职位在很大程度上是由女性来担任的,进而刺激了女性参与劳动的进一步增加。欧洲的基督教民主福利国家制度遵循一种相当不同的轨道。由于基督教民主对男性起经济支柱的传统家庭的强调和工会对劳工招募政策的微弱作用的综合因素,国外劳工被大量引进。而且,在这些国家,大部分劳工都加入了工会组织,这就避免了在变革的福利国家制度中低工资服务部门的快速膨胀,这些部门是雇用女性劳动力的主要来源(Esping-Andersen 1990)。结果,在三种福利国家制度类型中,欧洲的基督教民主福利国家制度中女性劳工力量的参与程度最低。

社会民主福利制度和基督教民主福利制度间一个相关的差异是:社会民主福利制度更强调积极的劳动力市场措施,以此作为对失业的回应。正如上面所提到的,相比之下,基督教民主福利制度经常会采取降低劳动力供应的措施,比如1973年以后针对失业率不断增大的情况,采取提前退休和放宽残疾人保障金条件的措施。总体来说,这些政策差异导致在社会民主福利国家中男性和女性劳动力参与的较高水平。

澳大利亚和新西兰在各种资本主义和福利国家制度的研究中通常被划分为自由市场经济和自由福利国家,这一划分特征是对当代国家政治经济的恰当描述。但是,正如Castles(1985)所说的一样,在80年代早期发起的改革进程以前,这些国家有不同的社会保障体系。在19世纪,来自畜牧部门的出口在这些国家的经济中占据首要位置。后来,在澳大利亚这个案例中,国家经济由矿物出口来补充,工业部门在高关税壁垒下发展,结果,这些政治经济成了与

拉美相似的ISI经济。在20世纪早期,这些国家的工人运动用国际标准衡量是非常强大的,强大的工人运动确保了强制性的仲裁系统,这一系统为“男性经济支柱者”提供了高工资和后来的如在其他发达资本主义国家由福利国家政府提供的病假工资等津贴。因此,这两个国家和拉丁美洲相似,比如由于保护性关税的原因,正规部门的城市工人能够获得较高的工资和福利,但与拉丁美洲相比,一个重要的区别就是非正式部门的规模是非常小的。

拉丁美洲的生产制度以20世纪80年代所有地区政府对经济生活的大量干预为特征。由于经济萧条的结果,较发达的拉丁美洲国家的政府坚信他们需要提高本国的工业化水平,他们通过高的关税保护、来自国家发展银行的补贴存款、外汇的优先份额和其他的激励措施来提高本国的工业化水平。当然,ISI要求大量生产资料的进口和其他工业资源的引入,这些需要依靠大量的原材料出口来抵偿。虽然,在ISI的时间选择上和国家参与的程度存在差异,但实际上在20世纪60年代后期所有的国家都遵循这种模式。正如政府管理也大大介入劳工关系的调整并把社会保障当成培育劳工顺从的工具一样,残疾人、养老金和健康医疗的社会保障体系在与ISI的密切合作中得到了发展,其财政主要来源于雇主的资助,而雇主对资助这种做法是可以接受的,因为他们在高度保护的市场上可以把这些资助转嫁到消费者身上。但是,仅乌拉圭工业中劳工力量的百分比在1980年超过了30%,7个情况较好的国家工业中劳工力量的百分比在20%到30%之间,甚至更低(世界银行1982)。大部分农业和服务业不在社会保障范围之内,这是一个社会保障普及受限的例子。【558】

在过去的20年,几乎所有的发达福利国家都至少经历过一定程度的福利制度紧缩,这些紧

缩彻底改变了先前30年的趋势,而这在这些国家福利制度发展的过程中是史无前例的。许多新闻工作者、政治观察家和学者们,特别是经济学家,把这种紧缩归因于“全球化”,即国家经济不断扩大的经济开放和世界经济的一体化。从这种观点来看,单一的全球化市场和全球化竞争的出现降低了国家行动和所有政府实施新自由主义政策的政治自由度。这种观点的支持者认为,由于商品市场、资本市场,特别是最近的劳动力市场变得更开放,所有国家面对更大的竞争,这使得国家经济干预的责任与市场化导向的“最优行为”(best practices)的偏离已变得更明显,所有这些都提高了生产的成本。由于资本市场变得更开放以及资本越来越难以控制,这些国家中的资本转移到其他地方去寻找较低的生产成本。因此,政府必须对此作出回应并减少国家干预以阻止资本的外流。这是一种全球化主题下的社会民主观点,它本质上是国家对资本在结构上依赖的观点的延伸。看来,始于20世纪70年代并且在80年代和90年代间加速发展的国际资本市场,其最终目的是为了迫使民主国家放弃高效的政府干预政策和慷慨的、主张平等的国家福利政策,这在很大程度上增加了资本的力量以实现“购物政权”(regime shopping)。

很少有实证来支持全球化主题下的新自由主义观点(Garrett 1998; Swank 2002)。大量北欧国家的福利制度是在非常开放且非常依赖出口的经济体制中发展起来的。结果,例如在90年代中期,当德国和瑞典政府正在削减福利津贴时(尽管非常谨慎),他们的出口都受到了显著影响。已经暴露出来的部门就业能力与税收及社会保障的水平间联系的缺乏,也与大量福利国家使出口工业处于无竞争地位这一主题相左(Scharpf 2000, 78)。

另一方面,有一些证据支持全球化主题下的社会民主观点。为了分清紧缩的原因,我们借助了12个国家的案例研究(Huber和Stephens 2001a,第7章;Stephens, Huber和Ray 1999),而且还借助于Scharpf和Schmidt在2000年做的关于附属国的研究,这样就包括了除少数先进工业民主国家的所有研究。这些国家的研究表明了两种不同的动态趋势:仅发生在少数情况下的体制驱动的削减和普遍的失业救济的削减。这个问题就变成了,是什么造成失业率的增长?<sup>⑥</sup>正像Glyn(1995)指出的那样,这个问题的答案不是低水平的就业机会,因为1973年以后工作岗位的增长与以前相比同样迅猛,女性加入劳动力导致劳动力参与的增长才是失业增长的一个最直接的原因。如前所述,基督教民主福利国家没有能力通过像在自由福利国家的低工资的私营服务就业的增长,或者通过像在社会民主福利国家中的公共服务就业的增长来吸收由于失业率的增长而造成的剩余劳动力,这是这些国家失业问题特别严重的一个原因。另一个原因是在1973年后经济的低水平增长,进而可以部分的和投资的低水平相联系,这种投资的低水平又进一步可以部分的和存款的低水平、利润的低水平以及利率的高水平相联系。〔559〕

正是在这种意义上,我们发现了一些对关于撤销金融市场监管的副作用的社会民主全球化观点的论据。美国实际利率从60年代的1.4%增加到90年代早期的5.6%(OECD 1995, 108)。利率的这种增长一部分是由国内外金融市场的管制撤销造成的。<sup>⑦</sup>由于对国家间资金流动控制的消除,政府既不能控制利率,又不能控制汇率。如果一个政府决定追求稳定的汇率,它必须接受国际金融市场决定利率的现实。由于国内金融市场的开放(这在很多情况下是由于国际金融管制撤销的刺激),使得政府给予投资者



与债权人更多优惠特权的能力被大大限制了。当生意从借助政府补贴、税收特权和调控到他们必须通过国际市场来支持整套费用时,那些依靠金融控制来限制商业投资的国家受到了严重的打击。国外金融的开放也限制了政府使用财政激励作为工具的能力,因为金融市场认为财政赤字是冒险的,并且要求对风险差额予以重视或者降低对外汇储备的压力。因此,至少有一部分失业的增长可以归因于全球化资本市场的管制撤销。

大规模意识形态驱动的削减的案例只有几个。其中最显著的是英国的撒切尔政权、新西兰的国家政府(保守的)以及美国的里根政权。在里根政权的案例中,削减重点放在对非常脆弱的少数穷人的现金和实物补贴上,而社会保障是由捐助的大量增长来维持的。无论如何,美国并不能像自己宣称的那样有一个“系统性的转变”,因为它们的福利制度在所有发达工业民主国家中本身就是最不慷慨的。只有英国和新西兰能够称得上是根本的系统性的转变,它们从一贯的提供基本收入保障的福利国家政体转变为主要依靠金钱衡量最主要的社会剩余物资的福利国家政体。我们认为这两个案例的显著特征可追溯到他们的政治体制,他们的政治体制权力集中(在单一的政治体制中实行一院制的或非常微弱的两院制的议会政府)并且使其有可能在没有大多数人支持的情况下进行统治(单人选举区和多元性选举)使得少数选票的政党能够拥有大部分国会的选票。因此,在这两个案例中,保守政府能够通过并不得人心的立法。

与发达工业国家福利制度形成鲜明的对比,全球化对拉丁美洲的社会保障体系产生了显著的作用。全球化是债务危机的主要原因,债务危机激起了经济变革,经济变革的方式主要受国际金融制度的控制,并且经济变革反过来要求

传统社会保障体系的变革。ISI模型在20世纪50年代开始出现国际收支平衡问题。在20世纪70年代由于在扩大中的国际资金市场上廉价贷款的简单易得,ISI模型获得了新的发展。但是,这些市场在20世纪80年代早期商品价格下降的同时,征收快速上涨的利率。当大型国际银行对一些主要债务人清偿债务的能力问题做出完全停止新的借款的反应时,拉丁美洲陷入了债务危机(Dornbusch 1989)。这次危机给IFIs和美国财政部带来了巨大的影响,这些团体努力争取拉丁美洲经济的完全自由主义化。这些团体是有影响力的,他们不仅要求对债务重新谈判进行制约(Stallings和Kaufman 1989; Kahler 1989),而且,由于全球化其他方面的原因,教育的发展将有天赋的拉丁美洲人带到了美国高校的商学院,在那里,拉丁美洲人能够获取处于世界支配地位的新自由主义改革的思想。许多主要的政府官员与IFIs的官员有着共同的背景,并且很多官员也在IFIs工作过一段时间,这促进了包括IFIs中的专家型政治家和国家政府的网络的形成,在这种网络里,改革的观点被讨论过很长时间,而且提倡新自由主义改革的解决办法(Teichman 2001)。

起初,政府和IFIs关注经济的稳定和经济结构的调整,但到20世纪80年代后期,当危机的代价以及严格的节制消费和调整措施变得明显时,他们发展出对变革的政治持久性的敏锐关注,并且最终“根据民众的反应来进行调整”。经济紧缩计划造成公共消费的缩减、工资增长的停滞和紧缩的货币政策。与经济结构调整的政策共同作用使得拉美国家的生产制度发生了根本性改变,经济结构调整计划的关键是商品和资本市场的开放、国企的私有化和撤销各种经济活动的管制。通常,在这一区域的国家迅速大力推进贸易自由化、财政自由化和私有化,并且普遍撤销政府的管制。平均关税从20世纪80年代中

期的49%降低到1999年的11%，并且非关税壁垒从改革前涉及38%的进口产品下降到20世纪90年代中期的涉及6%的进口产品（Lora 2001）。尽管这些关税水平仍然比发达工业国家要高，但降低的关税对许多拉丁美洲国家的经济产生了巨大的影响。很多企业破产了，这意味着许多正式部门工作的缺失，资本市场的自由化刺激了20世纪90年代早期有重大意义的资本流动，但也使经济更容易受到极具变化性的投资信心的影响，并且导致收支平衡危机的再次产生。〔560〕

社会消费作为节制消费计划的一部分已经在下降。失业的增长很大程度上归因于节制消费引起的经济衰退期和进口的自由主义化。高通货膨胀率和高失业率的结合破坏了社会保障体系的财政基础，并且雇主反对新开放经济环境中高额的社会保障捐助。<sup>⑥</sup>由IFIs推进的改革包括养老金体系和大部分健康保障体系的私营化、社会服务的分散化和针对穷人的公共消费，特别是由需求驱动的社会应急基金。虽然不同国家遵循这些改革方法的程度的区别很大，但在经济改革彻底性方面不同国家的分歧更大。

智利较早进行这些改革，并且比其他军事独裁统治下的国家的改革程度更深。在智利，权力高度集中在皮诺契特的手中，而且很残酷地镇压反对者。新自由主义改革计划由于经济和政治的原因对军队很有吸引力，因为它会分裂市民社会并取消以国家为目标的集体行动（Garretón 1989）。除了苛刻的关税和金融规则以及大量国有企业的私营化，政府把养老金系统完全私营化了，并且把大部分公共系统转变为私营健康保险的发放系统。降低的公共消费以穷人的预防性、补充性计划和短期就业计划为目标（Raczynski 1994）。智利20世纪80年代中期至90年代前期高经济增长率及其带来的养老

金收益的高比率的结果是，使智利模式成了新自由主义改革的典范，并成为让其他拉丁美洲国家学习的榜样。

没有其他国家像智利这样快速、全面的进行改革。在梅内姆（Menem）统治下的阿根廷在经济改革和社会保障私有化规划方面发展很快，但强烈的反对足以迫使他在保持基本的公众层面以及把大部分健康保障体系留给工会去控制方面作出妥协。总的说来，九个拉丁美洲国家已经实行了它们养老金系统的全私营化或部分私营化，10%拉丁美洲国家已为它们养老金系统的全私营化或部分私营化立法。在五个案例中，完全实行私营化的公共服务系统已停止；在五个案例中，部分地实行公共服务私营系统仍是一种补充或平行的选择（Muller 2002）。虽然健康保障的改革一直存在许多不同种类，但总的说来，私营部门已经扩大了它的作用。这有时通过计划方案实现，有时是由于公共系统严重的资金不足。在20世纪80年代，国家在公共健康保障上几乎没有投资，并且公共健康保障职业的工资下降很快。在20世纪90年代，很多国家提高他们的社会支出，这导致社会支出占GDP的比例从10.4%上升到13.1%（CEPAL 2002），这稍高于1980年的水平。不同种类社会支出的增长，即教育、健康和营养、社会保障以及住房和公共卫生设施的增长大体上相似，社会保障依然是社会支出的主要部分，它在1998-1999年间占GDP的4.8%，紧跟其后的是教育占GDP的3.9%，健康保障和营养占GDP的2.9%（CEPAL 2002, 26）。很明显，这些消费水平仍然远远低于提高人力资本基础水平的消费和对贫困进行集中、成功解决的需要。

为了显著提高消费水平，需要改善税务征收系统。和一些东亚、东南亚国家税收占GDP的17%相比，拉丁美洲的平均征税在20世纪90年

代上半期仅占 GDP 的 14%。作为一个整体,拉丁美洲的税收明显很低 (IADB 1996, 128)。税收改革已成为结构调整的一部分,但它一直强调降低对个人和公司的少量税收比率,提高增值税。国家征税率依然低于普遍标准,直接税收仅达到税收收入的 25%。并且在这个收入中 60% 到 80% 来自于公司税收支付,仅有 10% 到 15% 来自于个人 (CEPAL 1998, 72)。有趣的是,在说英语的加勒比海地区情况完全不同,在 20 世纪 90 年代上半期平均税收占 GDP 的 27% 到 28%,基本上是拉丁美洲的两倍,并且直接税收占税收收入的 40% (CEPAL 1998, 66 - 72)。这种对比表明,拉丁美洲低于普遍标准的税收征集水平主要源于政治性因素,而非经济发展的低水平和科技技术因素。〔561〕

## 人口、性别和福利国家制度

国家政治争论的主要观点将全球化描述为一种无处不在的破坏福利国家基础的力量,与这种观点相比,我们对在先进的工业社会中全球化影响有限性的讨论和目前学术界中最新的观点是一致的。这种最新的观点发现了国内的压力,特别是将人口数量的明显变化以及生活方式的改变和劳动力市场的转变作为主要的因素,这些因素要求现在就调整福利国家的结构,并且这种要求在将来会变得越来越重要 (Esping-Andersen 1999; Pierson 2001)。这些压力中最明显的是老年人口比例的不断增长,人类预期寿命的延长意味着要付出更多的养老金,这给国家退休金制度和医疗保障制度带来比以往更大的经济压力。从 1960 年到 1999 年,在社会民主福利国家和自由福利国家中,女性劳动力的不断增长抵偿了一部分老年人人口的增长带来的消耗,并且改善了经济活动和包括老年人

和年轻人在内的总人口消耗之间的比例。在基督教民主福利国家中,如果女性参与劳动的比例处在一个较低的水平,那么经济活动与总人口消耗之间的比例也将停留在明显较低的水平上 (Huber 和 Stephens 2001a, 238 - 39)。就像上面所提到的,在 80 年代和 90 年代,基督教民主福利国家中,失业人口增长带来的压力有一部分是通过提前退休和大量的残障抚恤金来解决的,失业人口的增长与女性劳动力的低就业率一起造成了我们现在所看到的劳动力闲置的危机。

但是,基督教民主福利国家所面临的真正危机就在眼前。西欧的平均生育率在 1960 年时是 2.6,但到了 90 年代下降到了 1.5;在意大利和西班牙这一比率下降到 1.3,德国是 1.4,这与瑞士的 2.1 形成对比 (Esping-Andersen 1999, 68)。社会民主福利国家提供了大量重要的家庭服务,使妇女可以通过工作来维持家庭。虽然自由社会福利国家没有提供这样的家庭服务,但是他们的自由劳动力市场产生了大量关于日托的私人市场,尽管其质量较低并存在问题。基督教民主福利国家没有提供这些服务,相比较而言,他们较高的工资水平和工资税也阻碍了家庭服务中私人市场的出现,这也实际上迫使女性在工作 and 家庭中做出选择,而结局是越来越多的女性选择了工作,其社会后果是不断下降的出生率和抚养率,并且很可能给福利制度带来灾难性的影响。解决这一问题的一个办法就是允许更多的移民入境,进而带来更大的需求,但是这样会遭到国内反移民者的反对,这一切使之成为备受争议的政治解决方案。

上升的女性劳动力参与水平和离婚率也导致了更多的单亲家庭,而单亲家庭比双亲家庭更有可能陷入贫困,因此这方面对福利制度的要求更高。这种情况下政府需要改变福利制度计划,远离传统的男性家庭经济支柱的模式,建立一种

以国籍或户籍以及它们的职责为基础的个体的政府补助结构。

其他方面的发展有在六七十年代设计的福利国家结构，这些发展是建立在一个典型的男性产业工人拥有终身职业和妻儿这种过时模式的假设之上。就业增长从制造业到服务业的转变导致了更频繁的工作变动以及对额外培训的需求，也就是说，工作变动的最大目的是为了获得收益更高的工作。在这种情况下，对工人和其家属而言以工作为基础的福利制度受益权已经不是有效的安全网（Esping-Andersen 等 2002）。解决这些压力需要调整福利制度设置，而不是缩减福利开支本身。然而，在宏观经济学背景下，这些调整可以使福利计划处在最优成本中位之上（at best cost neutral）。如果这些调整的宗旨是提高人们的经济基础和人类整体的活动水平，那么这些调整对维持一般的福利制度是有很潜力的。〔562〕

拉丁美洲国家的国内压力也各有不同。在较先进的国家，人口老龄化给养老制度和医疗保障制度增加了许多压力。多数情况下，这些压力是通过调整退休年龄（从 60 岁提高到 62 岁或者 65 岁）以及根据工龄限制养老金待遇的办法来解决。女性作为一家之主的比例在各国之间也有很大差异，而且存在于社会各个阶层，这个比例在较低的社会阶层中和加勒比地区比较高，在那里，从 1985 年到 1997 年之间这个比例的范围是在 30% 到 40% 之间的（CEPAL 1997）。在较先进的国家，这个比例自 1980 年以来，没有发生多大的变化，范围是在 17% 到 25%（CEPAL 1997）。虽然研究数据的缺乏致使我们不能形成更系统的历史性观点，但是人类学的文献表明，女性作为一家之主在下层阶级尤其是加勒比海地区有着悠久的传统。但是由于这些女性在非正式经济部门工作，她们和其子女一直

都被排除在享受就业保险和医疗保障的受益权之外。

在拉丁美洲，我们上面所讨论的经济改革使得覆盖率有限的社会保障系统更加恶化。因此，社会保障系统面临的挑战是扩大覆盖面，实行失业保险。关键的改变是一个转变，即从基于工作而赋予一个养家糊口的人及其家属以福利受益权，转变为基于公民身份和对家属的责任而赋予个人以受益权。在宏观经济形势下，这些国家的福利显然是处在一个很基本的水平上。但是，就像我们以下将要讨论的，这些基本福利对巩固人力资本的基础是很重要的，进而推动经济发展。

## 人类福利制度的效果

我们可以从几个方面考察福利国家制度的效果。贫困人口的减少是其中最有争议也是最重要的一个结果。社会民主党、基督教民主党、自由福利国家制度的提倡者们一致赞同通过福利制度来达到减少贫困人口的目的，至少要帮助那些因为恶劣环境不能使自己摆脱贫困的“值得帮助的穷人”，但是在其他目标上他们意见不一致，特别是在减少不平等程度上（Goodin 等 1999）。因此，现在的问题是在减少贫困人口这个目标下，哪种福利制度是最好的。第二个重要的结果是减少不平等程度。就像 Esping-Andersen 在这本手册的上一版所写的内容中指出的一样，关于平等与公平的原则有很多概念上的混淆，它们像福利制度结构一样也需要有确定的原则。只有社会民主人士完全接受人人平等的原则，而所有党派的支持者都使用公平的概念，使那些可能导致不同影响的福利制度计划合法化。第三个重要结果是两性平等问题，也是另一个有争议的概念。那些倡导公平和平等的性别角色的支持者从福利国家结构的意义上提倡平等，这种平等促进



了男性和女性的职业与家庭的结合。那些提倡男女性别角色不平等的学者们也从福利国家结构的意义上提倡平等,这种平等承认妇女有照顾家庭成员的责任并且奖励她们,在此基础上给予妇女通过自己的劳动获得福利的权利,而不是把她们看做是丈夫的附属品。

通过卢森堡收入研究(LIS)获得的有效数据,我们可以看到个人和家庭的税前收入和转移支付前收入(before-tax-and-transfer income)以及税后收入和转移支付后收入(after-tax-and-transfer income)的区别,还可以看出具体的年龄和性别类型。最终,到目前为止有几组LIS数据,通过这些数据我们可以超越传统的最具代表性的研究设计,而使用不平衡的集合横截面设计(pooled cross-sections)和时间序列设计。研究人员发现,福利国家的总消费额是减少贫困的一个很好的衡量指标(Kenworthy 1999; Smeeding, Rainwater 和 Burtless 2000)。表1显示,贫困率最高和减少贫困幅度最低的是自由福利国家,同时自由福利国家也是消费最低的。事实上,很多项目仅仅用来检测并定位贫困人群,但这种测试性的项目不能充分有效的消灭贫穷。贫困水平最低和消除贫困幅度最大的国家是社会民主福利国家,即使是在没有把领养老金的人口计算在内的情况下(Møller 等 2003)。〔563〕排除领养老金的人之所以重要,是因为在那些有广泛和慷慨的养老金制度的国家里,大部分领养老金的人是没有其他收入的。因此,按照税前收入和转移支付前收入来计算他们是属于贫困人口(Makkinen 1999)。基督教民主福利国家处于这两类国家之间。他们中的大多数一开始就比社会民主福利国家的贫困率要高,和自由福利国家差不多,但他们比自由福利国家能更有效地降低贫穷率并且最后获得了较低的贫穷率,但仍高于社会民主福利国家。<sup>⑨</sup>

基督教民主福利国家的整体消费金额与社会民主福利国家相同,他们在降低贫困率上的低效率源于与社会民主福利国家相比较为落后的税收和转移支付系统。

基督教民主和社会民主福利国家不同的分配状况,主要是因为它们的执政者在再分配和平等的目标上所持的不同的政治观点。社会民主的信念是在他们的精神支柱带领下在工人运动中形成的,而基督教民主的信念则反映了各个社会阶层以及宗教的共同要求(Van Kersbergen 1995)。前者促进了价值平等,后者代表和睦与和谐的利益。从长远来看,这些政治势力确实使得福利国家制度结构产生了明显不同。社会民主福利国家与基督教民主福利国家相比从一开始就关注于更平等的收入分配制度,同时将税收和转移支付后的增长也考虑进去。<sup>⑩</sup>税收和改革使社会民主福利国家的再分配收入在更大程度上超过基督教民主福利国家,从而降低了基尼系数(Bradley 等 2003)。如果把社会服务纳入测量的范围,那么差异将更加突出。社会民主福利国家提供了更多的免费服务或津贴,这些服务的受益权是基于公民权利或居住权利的并因此而普及。通过分析数据中工作人口的年龄,最近的以LIS为基础的研究数据驳斥了这一评论:即福利国家制度在跨生命周期的再分配领域中与跨收入阶层再分配领域相比拥有更好的效果。通过证明社会民主责任的重要性,它们为权力资源的传统理论提供了强有力的支持(Bradley 等 2003)。〔564〕

推行自由福利制度的国家以高度的收入不平等开始并同样以此终结,因为这种福利国家的规模太小,尽管福利覆盖面广但不足以对再分配构成很大影响。从表面上来看,过度依赖与收入相关的福利津贴的基督教民主国家,将使人们预想比自由福利国家更小的平均再分配效率。

表1 工作年龄人口中的税收和转移支付前的贫穷率以及税收和转移支付后的贫穷率（先进的工业国家）

LIS 调查的年份		税收和转移支付 前的贫穷率	税收和转移支付 后的贫穷率
社会民主福利国家			
瑞典	1995	21.8	4.0
挪威	1995	15.6	4.3
丹麦	1992	19.0	4.4
芬兰	1995	17.6	3.6
平均值		18.5	4.1
基督教民主福利国家			
奥地利	1987	n. a.	4.8
比利时	1992	15.4	3.8
荷兰	1994	18.2	6.8
德国	1994	14.7	7.6
法国	1994	23.6	7.8
意大利	1995	25.4	16.2
瑞士	1992	13.2	11.0
平均值		18.4	8.3
自由福利国家			
加拿大	1994	19.4	11.2
爱尔兰	1987	26.7	13.4
英国	1979	24.8	11.9
美国	1997	18.1	15.5
平均值		22.3	13.0
“工资收入”（wage earner）福利国家			
澳大利亚	1994	19.3	9.4
平均值		19.5	8.7

来源：卢森堡收入调查；

注释：每项录入数据是25-59岁人群中低于平均收入85%的人口比例。

Korpi和Palme(1998)称这是再分配的矛盾。该矛盾可以用这样的事实解释,即基督教民主国家慷慨的公共计划排挤了其他私人的计划,这些计划

甚至比和收入有关的计划更不平等(Kangas和Palme 1993)。

由于不同的性别平等观念,许多分析家偏向

于亲女性政策(Hernes 1987),这个政策支持母亲工作以获得养老金来抚养孩子。有趣的是,当我们单独看待每个政策时,它往往与国家福利制度没有明显的一致性。尤其是基督教民主福利国家,他们在关于使女性区别于男性的社会服务和转移支付收入上有很大的不同(Sainsbury 1999)。但是,如果我们从整体来看,如一些支持母亲就业的政策(Gornick, Meyers 和 Ross 1998),或者是单身母亲在贫困人口中所占的实际比例(Huber 等 2001),我们就会发现一些一致的模式。社会民主福利国家作为一个群体是表现得最好的,除了挪威有些滞后;自由福利国家是做的最差的;基督教民主福利国家则居中。法国和比利时在支持母亲就业这方面的政策比较接近社会民主国家的模式(Gornick, Meyers 和 Ross 1998)。在女性劳动力市场的参与程度和妇女所占的工资收入比例这两方面,仍然是社会民主制度表现的最佳,挪威依旧是滞后了一些。但这里基督教民主福利国家的制度是效果最差的,而自由福利国家则在两者之间(Sainsbury 1999)。单身母亲的贫困水平,是一个衡量男女性别平等程度、妇女组建家庭的自主能力的有效指标(Orloff 1993b),从税前转移支付前到税后转移支付后的贫困率可以看出来,社会福利国家的民主制度达到了最好的缩减贫困的效果。由此粗略的估计,社会福利国家达到了大约低于基督教民主福利国家三倍的贫困程度,低于自由福利国家五倍的贫困率(Huber 等 2001)。隐藏在這些发现背后的是什么?有社会民主党派对性别角色平等的支持,使得女性能够顺利融入劳动力市场;还有基督教民主党派对独立性别角色的支持并且把妇女照顾家庭的责任和使妇女和儿童摆脱贫困的承诺结合在一起;还有一些来自福利国家的帮助以及反宗教中心和右翼政党的改革。

福利国家的评论家们认为,福利国家在减少

贫困和不平等上所取得的成绩,和修复税收以及转移支付前通过慷慨的收入支持系统(它们是阻碍工作活动的)带来的损失上所取得的成就是相差无几的。我们已经指出了关于就业阻碍因素研究中的不足与不协调(Mogensen 和 Atkinson 1993)。在这里我们可以把基于 LIS 关于税前、转移支付前和税后、转移支付后的收入的研究作为补充证据。社会民主福利制度的国家税收和转移支付前的贫困率最低,工人工作年龄上的不平等程度也是最低,还有贫困单身母亲的比例。基督教民主制度与自由福利国家的制度的区别不太明显,因为基督教民主党派的种类相当复杂,但前者的不平等程度和单身母亲的贫困率的均值都要低些,而在劳动人口的贫困率上两者是差不多的(Moller 等 2003; Bradley 等 2003; Huber 等 2001)。换言之,没有证据表明慷慨的福利国家与税收和转移支付前的较高的贫困和不平等程度有联系。此外,一个直接关于慷慨的国家福利政策对税收和转移支付前不平等程度的影响的统计检验也表明没有这样的直接联系和影响(Bradley 等 2003)。我们会在下面讨论这是否有可能间接影响失业率这个问题。〔565〕

拉丁美洲在福利政策上的研究也是相当有限的。低质量的数据是他们研究的主要障碍;那里几乎没有 1980 年以前社会支出的可靠数据,即使是那些 1980 年以后的数据,可比较性仍然较差(Cominetti 1994)。此外,关于贫困率水平的比较可靠的、可比较的数据已经是相当稀少了,更谈不上关于收入再分配的数据了。这并不奇怪,如果我们还记得 LIS 研究的数据信息,这是第一组真正关于先进工业民主国家的可比较的数据,但也仅是收集了过去 30 年来的信息,而且它们当中的一些信息仅仅只是在某一段时间内有效。拉美关于 1980 年以前的那段时期的案例研究显示,部分养老社会保障体系是非常不平等的,因为不同职

业群体所得到的高度不平等的福利,对养老保险制度的范围限制,通过提高价格和高税收支付投保部分费用,造成了雇主的社会保险成本向消费者转移(Borzutzky 1983, 98 - 113; Mesa-Lago 1989, 130)。医疗社会保险部分逐步改进,而且最先进的社会支出类型就是公共健康经费支出。

20世纪90年代,拉丁美洲和加勒比经济委员会(CEPAL)(2002)得到几乎相同的结论:社会保障支出,继续在社会支出中占大部分,但是它对再分配的影响还是不如对初级、中级教育和健康营养这两个最主要的方面,因为它们提供较大福利给中上等收入阶层。在对八个国家的研究当中,拉丁美洲和加勒比经济委员会(CEPAL)认为,平均收入较低的阶层接受了改革得到了包括社会保险在内的免费服务或津贴,等同于43%的家庭总收入。然而,有些国家实际投资金额转移到最富有阶层的数额是最贫困阶层的两倍(CEPAL 2002, 28)。如果社会保障不包括在内,那么最低收入的家庭,拥有4.8%的总税前及转移支付前所得,可以获得28%的社会总支出,而收入最高的有51%的税前和转移支付前收入,只能获得12%的总支出(CEPAL 2002, 27)。〔566〕

经过80年代大幅削减社会开支,大多数国家在90年代再次提高社会支出的绝对值和其占国内生产总值的百分比。平均而言,社会开支占国内生产总值的比例从1990年的10.4%上涨到1999年的13.1%(CEPAL 2002, 23)。这种增长,甚至加上经济增长,几乎没有有效地减少贫穷和弥补80年代的损失。贫困人口由1990年的48.3%下降至1999年的43.8%,但其中仍有高于40.5%的人是在80年代就已经属于贫困人口了。在90年代,穷人的数目增加了1100万(CEPAL 2002, 14 - 15)。在减少不平等程度上也没有进展;而拉美地区是收入分配最不公平的地区。80年代不平等程度在大部分国家都在增加,在有些

国家甚至到了90年代仍在继续增加。值得一提的是,乌拉圭和哥斯达黎加在保障最低公平上所做出的努力是最大的(CEPAL 2002, 18)。这两个国家的社会支出与阿根廷和巴西一样在国内生产总值中占相当大的比例,但是,乌拉圭和哥斯达黎加在80年代以前就已建立起更加民主的社会保障制度和医疗制度,而且覆盖面大,尔后缓慢谨慎的对其不断进行改进。

## 国家福利制度带来的增长和就业的成果

福利国家对经济增长和就业的影响在政治上和学术上都存在争议。的确,可以毫不夸张地说,这是在先进工业民主国家中区分左翼和右翼的关键问题。右翼党派认为增加社会支出(税)阻碍了经济增长和就业增长,从而导致福利损失;左翼党派则认为不会阻碍消费增长和就业,甚至会产生积极的影响。新古典主义经济学家认为:市场干预会造成低效率和较差的经济效益,在“公平和效率”之间有一个“均衡点”(Okun 1975; 也可参见Bacon和Eltis 1976; Lindbeck 1981)。甚至,那些认为经济制度和政府政策在理论上会对发展产生积极影响的新发展学家们,也普遍反对高税收和社会福利消耗。例如,新发展理论假设不平等阻碍增长,因为“在一个不平等的社会中,多数穷人会投票支持加税……这将不利于投资和经济增长”(Alesina和Perotti 1997, 27)。

反对者指出,高税收对工作的积极性造成了负面影响,因为它减少了加班时间的工作收入,也降低了人们找工作和再就业的信心。他们认为高税率也排挤了生产投资。慷慨的福利国家的支持者反对这一说法:即用于教育、卫生、积极的劳务市场政策和那些不能把工作与家庭结合起来的政策(如产假、日托)方面的投入将会提高人力资



本和增加劳动力供给。也可以说,技术水平处于低谷是福利国家再分配的直接产物,比如按照经合组织(OECD/HRDC 1997)订立的标准平均技术水平处在第5、第25和第50的国家,技术水平与税前和转移支付前的资本高度的相关,但是和公共教育支出、公共和私人教育的支出,或者中学毕业率并不高度相关(Huber和Stephens 2001b)。至于微观刺激上,Atkinson和Mogensen(1993)全面考察了关于丹麦、瑞典、德国、英国的税收和社会政策对就业刺激的影响。这场辩论的双方都找到了一些证据,不过要注意的是,在大多数情况下,这种影响很小。

福利国家的慷慨和经济增长对当代政治的影响是这场辩论的中心话题,令人吃惊的是没有丰富的与之有关的定量文献,就如Saunders(1986)指出,一些早期的研究充满不确定性,部分原因是在于代表性研究设计中过小的样本容量。Castles和Dowrick(1990)的关于增长的集合时间序列的分析跨越了四个阶段,从1950年至1985年,已成为验证在增长中期福利开支产生了消极(正面)影响这一假设的唯一的全面的尝试(也可参看Korpi 1985)。<sup>④</sup>结果是“关于在政府收入的水平或者说政府部门的开支组成与中期增长间存在着统计上重要的负相关这个观点的解释,实际上是被否定了”(200-201)。另一方面,他们也找到了一些资料证明改革和增长之间有积极关系,但关系很弱。

Castles和Dowrick的研究和Esping-Andersen的研究是在同一年发表的,但是从对慷慨的福利国家差异的研究到对福利国家制度的研究中,都没有反映出其结果有所变化。但是,社团主义和经济发展的因素在这里是高度相关的,因为前面提到过,企业化、福利制度和生产制度类型间有高度相关。Garrett和Lange(1985)发表了一系列具有启发性的文章(Garrett和Lange 1986; Jack-

man 1987, 1989; Hicks 1988; Hicks和Patterson 1989; Alvarez, Garrett和Lange 1991; Beck等1993; Grier 1997; Garrett 1998; 还有Schmidt 1983; Cameron 1984; Wilensky 2002),总结了Scruggs(2001)的贡献,并更新了以往针对这个论题的研究。Scruggs改进了以前的研究,通过使用Summers和Heston(1991)以平均购买力衡量人均增长的方法以及使用变量测量其他发展的方法,例如,最初的经济发展水平(Hicks 1988; Barro和Lee 1994)、公司合作的水平(Hicks和Kenworthy 1998)、一致的民主制度(Crepaz 1996),他肯定了Garrett和Lange(1985)的主要假设,坚固集中的联盟再加上联邦左翼政府,产生了比右翼政府的不合作、非企业化、不协调的制度更好的发展。不过,这使大多数主张企业化的社会民主党派对它的影响产生了争议,社会民主企业化比其他制度更有效率,即资本主义自由市场(没有社团主义和右翼政府)。他发现,在1974年至1984年期间,社会民主企业化制度并不优于资本主义自由市场制度,在1985年至1995年期间表现得更糟糕。

怎样才能调和Scruggs和Castles、Dowrick的观点?可能有人会总结:社会民主的社团化和慷慨的福利国家制度已成为1985年后的经济全球化时代的不利条件。但是,Scruggs得出来的结论很可能是1985年至1995年在芬兰和瑞典的严重经济危机的推动下而产生的。这两个经济体系在19世纪90年代后期和20世纪初期的强势表现,显示经济体制的管理不善和周期的特点以及非制度化的市场结构对这些危机负有责任。经合组织1995年至2002年的数据说明没有人能得到与这段期间相符的数据。我们的结论就是:没有证据显示,有哪个国家的福利政策和生产制度比其他国家的对经济增长的推动作用更大。这也是Hall和Soskice得到的结论(2001, 21)。他们认为,不同的体制结构使得CMES和LMES在生产

不同产品的时候各有优势:“自由市场经济的体制框架向企业提供更好的极端创新能力,而调控型市场经济提供更强累积型创新能力。”(41)他们认为,全球化会进一步加大这种差异,导致更进一步的分化,而不是趋向新自由主义预言的进一步集中。〔567〕

关于失业的问题,与社会民主社团化相关的文献通常都没有(参看 Beck 等 1993)表现社团化在失业中的积极作用,而转向分析研究制度类型,把重点放在就业而不是失业会使情况变得更加明晰(参看 Esping-Andersen 1990, 1999; Scharpf 2000; Huber 和 Stephens 2001a)。转向注重就业总水平,通常是以年龄在 15 至 64 岁之间就业人口所占的百分比来衡量总体水平。基于这样一个事实,许多基督教民主福利国家在早期的退休金或残疾计划中不得不把健全职工的退休年龄提前,以降低失业率,从而掩盖了真实的失业水平。由于政策促进了工作和家庭的结合,促进了政府相关部门的高就业率,活跃的劳动力市场政策使得社会民主制度在整体就业水平上明显优于其他两种制度。自由福利国家高工资差别的特点,促进了大量低工资私人服务业在这些国家的发展,使就业率高于基督教民主福利国家,但低于社会民主福利国家。经合组织 2001 年失业率数据表明了一个相似的情况,就是社会民主福利国家(5.4%)和自由福利国家(5.5%)比基督教民主福利国家(6.8%)的失业率要低。

我们对社会民主福利国家工作绩效的积极评价和经合组织就业研究的评估是不一致的。经合组织吹捧自由主义模式是一个最好的方法并建议欧洲国家增加工资差别,缩减福利国家的福利覆盖面,特别是失业,减少就业保障,减税以扩大低收入职业的就业率。我们的观点是由经合组织调查分析中 Bradley (2001)的全面测试支持的。在集合时间序列分析并以就业率为因变

量的分析中,Bradley 发现工资差别、慷慨的福利政策、保护就业的法律都与就业水平没有联系。总税收、积极的劳动力市场政策、高额的短期失业补助和集中化与就业率构成正相关。然而,工资总额税收和高额长期失业补助与就业率负相关。这非常符合我们提出的制度类型的表现形式(也可参看 Scharpf 2000),因为这些积极特点都是社会民主福利国家的特征,而消极特点是基督教民主福利国家的特征。

## 福利国家研究的进步与未来发展方向

在总结对福利国家的研究后,我们首先指出,在理论方面,近期的研究往往是综合性的。研究的重点是权力的分配,但体制因素也被视为是重要的解释因素。权利分配不仅仅考虑到以联盟或左翼政党为形式的工人运动,还有各个政党基于宗教诉求之上的与众不同的福利制度改革计划。此外,性别被加入到阶级和宗教中共同作为支持福利国家计划的组织和政治运动的基础。可是由于数据的原因却妨碍了性别运动的比较研究。尽管我们现在能够找到高质量的关于研究工会的数据,但关于妇女团体的成员或者加入政党的女性的基础数据的质量却是参差不齐且非常笼统的。

一个更进一步的理论上的进展是将福利国家政权作为重要的分析类型。结构的概念化是基于福利国家各自的组织赋予的各种社会权力或者福利国家的津贴计划的。在经验领域,在衡量社会权力上取得了很大进步(Korpi 1989; Esping-Andersen 1990),但这些衡量方法主要是利用权力的转让。考虑到社会服务的重要性以及福利国家在负责筹措经费或者分配范围上的巨大差异,衡量自由权的方法的进步以及免费的社会服务将

是福利国家研究的重要贡献。他们也将有助于更好地了解性别在不同福利国家制度下的影响。〔568〕

采用系统的方法把福利国家制度和生产体制联系起来是福利国家研究的又一进步。这种结合是相辅相成的,不是强制性的。实际上,重要的是必须强调国家福利制度能适应生产体制变化并同时保持它们的基本特征。这种在生产制度和福利制度中存在的密切联系,存在于那些依赖高关税保护和其他领域的国家干预来促进 ISI 的国家中。放弃这个生产制度使得福利国家制度的某些特点也不复存在了。

已经有关于全球化对福利国家制度影响的大量研究了。这项研究发现在发达的工业社会很少存在直接影响国家福利制度的因素,但是研究发现了一些间接影响,比如过高的失业率,尤其是在调控型市场经济中。在这样的市场中,全球化使政府丧失了用来刺激投资和就业的一些政策工具。定性研究的加入给权力关系带来了一个转变,从而有利于提高资本的能力,迫使政府和工人运动在税收的筹集上做出让步。不过,在发达工业化国家,福利制度具有很大的可变性。福利制度削减几乎到处都存在,在有些国家规模甚至相当大,但真正谈得上体制转变的只有两个国家,英国和新西兰。与此相反,全球化给拥有 ISI 生产制度的国家,如澳大利亚、新西兰和拉丁美洲国家带来的影响引人注目。他们必须重新调整社会保障制度系统,在大多数情况下,这种调整是由国际金融机构推行的新自由主义计划所决定的。但即使在这种情况下,澳大利亚、乌拉圭和哥斯达黎加的例子,都证明这些国家可以适应保持比新自由主义模式更慷慨的国家福利制度的方法。有些国家正在实现从 ISI 到更开放的经济转变,对这些国家的比较研究是非常不充足的,而且需要阐明保持或者建构有效的社会

保障体系的模式。

一般情况下,尽管先进工业国家的社会福利制度虽面临全球化的问题,但仍然充满活力。但研究表明仍存在来自其他原因的压力,这些压力很有可能在未来升级。其中最严重的是人口压力,特别是生命预期值的增加和随之而来的老年人口比例的增加。在基督教民主福利国家中,尤其是在南欧,出生率下降严重加剧了老龄化这个问题。我们需要研究解决这一难题的确定方法,比如可以提高女性劳动力的比例,同时促进有偿工作与家庭护理责任的结合。其他对于现存福利制度模式的压力,如更加频繁更换工作的劳动力市场和家庭结构的改变。虽然这些压力还不是很显著,但仍需要研究制定合适的收入支持计划。

考虑到这些压力以及基督教民主福利国家对借助减少劳动力供给来解决失业问题的依赖,人们一致认为这种制度是面临最严重的挑战的。北欧国家在 90 年代初危机后的转变,加上偏低的依赖比例,表明了社会民主福利国家的制度是一种可持续的模式。自由福利国家制度也随后出现,虽然这会以高贫困率和不平等的形式引起社会消耗成本的增加。基督教民主福利国家制度,由于它的总劳动力参与率低,人口发展的趋势不利,而且在很大程度上依靠工资税筹集福利制度所需的资金,这一切使之面临无法维持下去的危险。如何调整系统、如何使解决方案符合政治上的需要将是今后主要的研究领域。

福利国家的研究进一步发展的主要领域涉及人类福利的成果。在一段时间内比较先进工业国家的一个有效数据可以证明福利国家制度在减少贫困和不平等上有不同的效果。三种福利制度都在减少贫困和不平等,但社会民主福利国家的民主制度不断取得最好的成绩,而自由民主福利国家制度则是最差的,基督教民主福利国家制度在两者之间。社会民主福利制度和基督教民主

福利制度的不同在于先进的税收和转移支付系统;基督教民主福利制度和自由福利制度的区别在于总体上的慷慨程度。自由福利国家不能给予足够的资源来消除贫困以达到同基督教民主福利国家制度相同的结果,他们制度的目标只是降低贫困率而不是减少不平等。低税收负担导致了低消费的社会保障制度,这是使大多数拉美国家扶贫没有成效的原因。〔569〕

在关于福利制度、发展和就业的文献研究中,我们注意到很少有跨领域的关系研究。其中即使最全面的研究,也没有发现在经济发展中期有任何对政府收入和支出的负面影响。研究人员也没有发现任何确凿的证据证明某个国家的福利和生产相结合的制度在经济增长方面的表现优于另一个国家。不过,对于就业,有证据证明社会福利国家的民主制度和劳动力市场政策优于自由和基督教民主福利制度国家。此外,社会民主福利国家制度是最具再分配效率的制度体系,并且较低的不平等程度是与在低端技术分配领域中较高的技术水平密切联系的。这强化了一个整体性评价:即社会福利国家的民主制度不仅在降低贫困和不平等方面能获得最好的效果,而且因为它们的人力资本和劳动力动员方面的投资也使得经济获得可持续发展。

## 注释

①参看 Myles 和 Quadagno 2002 关于福利国家政治理论的一些评论。

②在亚洲,日本属于发达工业国家,但在福利国家发展方面却处于落后。社会保障网络的绝大部分在大公司里是以雇佣为基础的(这包括了劳动力的25%到30%)或者以通过家庭福利的重新分配为基础。尽管在20世纪60年代已经建立国家养老金和健康保险体系,70年代又出现了推动福利国家扩展的运动,但是日本的社会公共开支与其他发达国家相比仍然非常少。在东

亚新兴工业化国家和地区,初步建立国家福利体系的一系列努力在韩国仅仅开始于20世纪70年代,在中国台湾也只是80年代(Goodman 和 Peng 1996; Pempel 2002)。在东亚其他国家,公共福利国家的建设均开始的很晚或者说发展水平仍然十分低下(Haggard 和 Kaufman 2002)。

③我们选择的“改革主义者”这一术语包括所有中间偏左的党派,从社会民主温和派到激进派。

④Haggard 和 Kaufman(2002)在他们关于拉丁美洲福利国家扩展的分析中,主要强调政体类型和中间偏左党派的次要力量,但却忽视了劳工运动的力量。

⑤参看 Thelen(2003)关于她所研究的分析战略的总体阐释。

⑥下面的一些段落概括了我们的讨论。(Huber 和 Stephens 2001a, 第7章)

⑦另外的一些原因是在投资基金方面来源于非经济合作与发展组织成员国的竞争(Rowthorn 1995)以及两次石油危机带来的世界范围内的债务。

⑧在 Kaufman 和 Segura-Ubiergo(2001)关于拉丁美洲社会支出变化的一个总的跨领域和时间的分析中,发现开放贸易在统计上有一个很大的消极影响;换句话说,一个国家开放其经济的速度越快,它越有可能降低社会支出。

⑨税前和转移支付前的贫困水平大部分是劳工市场变化的结果,尤其是就业率和失业率(Møller 等2003)。

⑩税前和转移支付前不平等的不同之处可以用失业率、单身母亲家庭的比例和工会密度来说明(Bradley 等2003)。

⑪该假设得到了消除商业循环影响的中期增长的检验。Friedland 和 Sanders(1985)发现即使短期的增长这种指标也不能用来支持新自由主义观点。

(陈静 于晓 初译 李华俊 王贝 译校)

## 参考文献

- Albert, Michel. 1991. *Capitalisme contre capitalisme*. Paris: Seuil.
- Alesina, Alberto, and Roberto Perotti. 1997. "The Politics of Growth: A Survey." Pp. 11-49 in *Government and Growth*, ed. Villy Bergström. Oxford: Clarendon Press.



- Alvarez, R. Michael, Geoffrey Garrett, and Peter Lange. 1991. "Government Partisanship, Labor Organization, and Macro-economic Performance." *American Political Science Review* 85:539-56.
- Amenta, Edwin. 1998. *Road Relief: Institutional Politics and the Origins of Modern American Social Policy*. Princeton: Princeton University Press.
- Atkinson, A. B., and J. Mickelwright. 1991. "Unemployment Compensation and Labour Market Transitions: A Critical Review." *Journal of Economic Literature* 29:1679-727.
- Atkinson, A. B., and Gunnar Viby Mogensen. 1993. *Welfare and Work Incentives: A North European Perspective*. Oxford: Clarendon Press.
- Bacon, Robert W., and Walter A. Eltis. 1976. *Britain's Economic Problem: Too Few Producers?* London: Macmillan.
- Barr, Nicholas. 1998. *The Economics of the Welfare State*. 3d ed. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Barro, Robert, and Jong-Wha Lee. 1994. "Sources of Economic Growth." *Carnegie-Rochester Series on Public Policy* 40:1-46.
- Beck, Nathaniel, Jonathan Katz, Michael Alvarcz, Geoffrey Garrett, and Peter Lange. 1993. "Government Partisanship, Labor Organization, and Macroeconomic Performance: A Corrigendum." *American Political Science Review* 87:645-48.
- Bergqvist, Christina. 1998. "Still a Woman-Friendly Welfare State? The Case of Parental Leave and Child Care Policies in Sweden." Paper presented to the Eleventh International Conference of Europeanists, Baltimore, February 26-March 1.
- Bonoli, Giuliano, and André Mach. 2000. "Switzerland: Adjustment Politics with Institutional Constraints." Pp. 131-72 in *Diverse Responses to Common Challenges*, vol. 2 of *Welfare and Work in the Open Economy*, ed. Fritz Scharpf and Vivien A. Schmidt. Oxford: Oxford University Press.
- Borzutzky, Silvia. 1983. "Chilean Politics and Social Security Policies." Ph.D. diss., Department of Political Science, University of Pittsburgh.
- Bradley, David. 2001. "The Political Economy of Employment Performance: Testing the Deregulation Thesis." Ph.D. diss., Department of Political Science, University of North Carolina at Chapel Hill.
- Bradley, David, Evelyn Huber, Stephanie Moller, François Nielsen, and John Stephens. 2003. "Distribution and Redistribution in Post-industrial Democracies." *World Politics* 55:193-228.
- Cameron, David. 1978. "The Expansion of the Public Economy." *American Political Science Review* 72:1243-61.
- . 1984. "Social Democracy, Corporatism, Labour Quiescence, and Representation of Economic Interest in Advanced Capitalist Society." Pp. 143-78 in *Order and Conflict in Contemporary Capitalism: Studies in the Political Economy of Western European Nations*, ed. John Goldthorpe. Oxford: Clarendon Press.
- Castles, Francis G. 1985. *The Working Class and Welfare*. Sydney: Allen and Unwin.
- , ed. 1982. *The Impact of Parties*. Beverly Hills, Calif.: Sage.
- Castles, Francis G., and Steve Dowrick. 1990. "The Impact of Government Spending Levels on Medium-Term Economic Growth in the OECD, 1960-85." *Journal of Theoretical Politics* 2(2): 173-204.
- Castles, Francis G., and Deborah Mitchell. 1993. "Three Worlds of Welfare Capitalism or Four?" In *Families of Nations: Public Policy in Western Democracies*, ed. Francis G. Castles. Brookfield, Vt.: Dartmouth.
- Collier, David, and Richard E. Messick. 1975. "Prerequisites versus Diffusion: Testing Alternative Explanations of Social Security Adoption." *American Political Science Review* 69:1299-315.
- Cominetti, Rossella. 1994. *El Gasto Social en América Latina: Un Examen Cuantitativo y Cualitativo*. Santiago: Naciones Unidas, CEPAL.
- Comision Económica para América Latina (CEPAL). 1993. *Social Panorama of Latin America*. Santiago: CEPAL.
- . 1998. *The Fiscal Covenant: Strengths, Weaknesses, Challenges*. Santiago: CEPAL.
- . 2002. *Social Panorama of Latin America, 2000-2001*. Santiago: CEPAL.
- Crepaz, Markus. 1996. "Consensus versus Majoritarian Democracy: Political Institutions and the Impact on Macroeconomic Performance and Industrial Disputes." *Comparative Political Studies* 29(1): 4-26.
- Crouch, Colin. 1993. *Industrial Relations and European State Traditions*. Oxford: Clarendon Press.
- Dion, Michelle. 2002. "The Progress of Revolution? Mexico's Welfare Regime in Comparative and Historical Perspective." Ph.D. diss., Department of Political Science, University of North Carolina at Chapel Hill.
- Dornbusch, Rudiger. 1989. "The Latin American Debt Problem: Anatomy and Solutions." Pp. 7-22 in *Debt and Democracy in Latin America*, ed. Barbara Stallings and Robert Kaufman. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Esping-Andersen, Gösta. 1985. *Politics against Markets*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1999. *Social Foundations of Postindustrial Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Esping-Andersen, Gösta, Duncan Gallie, Anton Hemerijck, and John Myles. 2002. *Why We Need a New Welfare State*. Oxford: Oxford University Press.
- Estevez-Abe, Margarita, Torben Iversen, and David Soskice. 2001. "Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State." Pp. 145-83 in *Varieties of Capitalism*, ed. Peter A. Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.
- Ferrera, Maurizio. 1996. "Il modello Sud-Europeo di welfare state." *Rivista Italiana di Scienza Politica* 1:67-101.

- Friedland, Roger, and Jimmy Sanders. 1985. "The Public Economy and Economic Growth in Western Market Economies." *American Sociological Review* 50: 421-37.
- Garretón, Manuel Antonio. 1989. "Popular Mobilization and the Military Regime in Chile: The Complexities of the Invisible Transition." Pp. 259-77 in *Power and Popular Protest: Latin American Social Movements*, ed. Susan Eckstein. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Garrett, Geoffrey. 1998. *Partisan Politics in the Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Garrett, Geoffrey, and Peter Lange. 1986. "Performance in a Hostile World: Domestic and International Determinants of Economic Growth in the Advanced Capitalist Democracies, 1974-1982." *World Politics* 38:517-45.
- Glyn, Andrew. 1995. "The Assessment: Unemployment and Inequality." *Oxford Review of Economic Policy* 11:1-25.
- Goodin, Robert E., Bruce Headey, Rued Muffels, and Henk-Jan Dirven. 1999. *The Real Worlds of Welfare Capitalism*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goodman, Roger, and Ito Peng. 1996. "The East Asian Welfare States: Peripatetic Learning, Adaptive Change, and Nation-Building." Pp. 192-224 in *Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies*, ed. Gøsta Esping-Andersen. London: Sage.
- Gornick, Janet, Marcia K. Meyers, and Katherine E. Ross. 1998. "Public Policies and the Employment of Mothers: A Cross-National Study." *Social Science Quarterly* 79:35-54.
- Grier, Kevin B. 1997. "Governments, Unions, and Economic Growth." Pp. 149-82 in *Governments and Growth*, ed. Villy Bergström. Oxford: Clarendon Press.
- Haggard, Stephan, and Robert Kaufman. 2002. "The Expansion of Welfare Commitments in Latin America and East Asia: 1950-1980." Paper prepared for the Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, August 25-30.
- Hall, Peter A., and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Hecklo, Hugh. 1974. *Modern Social Politics in Britain and Sweden*. New Haven: Yale University Press.
- Hernes, Helga Maria. 1987. *Welfare State and Woman Power: Essays in State Feminism*. Oslo: Norwegian University Press.
- Hicks, Alexander. 1988. "Social Democratic Corporatism and Economic Growth." *Journal of Politics* 50:677-704.
- . 1999. *Social Democracy and Welfare Capitalism: A Century of Income Security Policies*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Hicks, Alexander, and Lane Kenworthy. 1998. "Cooperation and Political Economic Performance in Affluent Democratic Capitalism." *American Journal of Sociology* 103:1631-72.
- Hicks, Alexander, and William Patterson. 1989. "On the Robustness of the Left Corporatist Model of Economic Growth." *Journal of Politics* 51:662-75.
- Hicks, Alexander, and Duane Swank. 1984. "On the Political Economy of Welfare Expansion: A Comparative Analysis of 18 Advanced Capitalist Economies, 1960-1971." *Comparative Political Studies* 17:81-118.
- Hill, Dana Carol Davis, and Lean M. Tigges. 1995. "Gendering the Welfare State: A Cross-National Study of Women's Public Pension Quality." *Gender and Society* 9:99-119.
- Hobson, Barbara. 1994. "Welfare Policy Regimes, Solo Mothers, and the Logics of Gender." In *Gendering Welfare States*, ed. Diane Sainsbury. London: Sage.
- Hobson, Barbara, and Marika Lindholm. 1997. "Collective Identities, Women's Power Resources, and the Construction of Citizenship Rights in Welfare States." *Theory and Society* 26:475-508.
- Hollingsworth, J. Rogers, and Robert Boyer, eds. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Hollingsworth, Rogers, Philippe Schmitter, and Wolfgang Streeck, eds. 1994. *Governing Capitalist Economies*. Oxford: Oxford University Press.
- Huber, Evelyne. 1996. "Options for Social Policy in Latin America: Neoliberal versus Social Democratic Models." Pp. 141-91 in *Welfare States in Transition: National Adaptations in Global Economies*, ed. Gøsta Esping-Andersen. London: Sage.
- . Forthcoming. "Globalization and Social Policy Development in Latin America." In *Politics Matters: Globalization and Social Welfare Policy in Cross-Regional Comparison*, ed. Miguel Glatzer and Dietrich Rueschemeyer.
- Huber, Evelyne, Charles Ragin, and John D. Stephens. 1993. "Social Democracy, Christian Democracy, Constitutional Structure, and the Welfare State." *American Journal of Sociology* 99:711-49.
- Huber, Evelyne, and John Stevens. 2001a. *Development and Crisis of the Welfare State: Parties and Policies in Global Markets*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2001b. "Globalization, Competitiveness, and the Social Democratic Model." *Social Policy and Society* 1(1): 47-57.
- Huber, Evelyne, John D. Stephens, David Bradley, Stephanie Moller, and Francois Nielsen. 2001. "The Welfare State and Gender Equality." Luxembourg Income Study Working Paper No. 279, September.
- Immergut, Ellen. 1992. *The Political Construction of Interests: National Health Insurance Politics in Switzerland, France, and Sweden, 1930-1970*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Inter-American Development Bank (IADB). 1996. *Economic and Social Progress in Latin America: 1996 Report*. Washington, D.C.: IADB.
- Iversen, Torben, and David Soskice. 2001. "An Asset

- Theory of Social Policy Preference." *American Political Science Review* 95:875-910.
- Jackman, Robert. 1987. "The Politics of Economic Growth in Industrial Democracies, 1974-1980: Leftist Strength or North Sea Oil?" *Journal of Politics* 49:202-12.
- . 1989. "The Politics of Economic Growth: Once Again." *Journal of Politics* 51:646-61.
- Jenson, Jane, and Rianne Mahon. 1993. "Representing Solidarity: Class, Gender, and the Crisis in Social-Democratic Sweden." *New Left Review* 201:76-100.
- Kahler, Miles. 1989. "International Financial Institutions and the Politics of Adjustment." Pp. 139-59 in *Fragile Coalitions: The Politics of Economic Adjustment*, ed. Joan M. Nelson. Washington, D.C.: Overseas Development Council.
- Kangas, Olli, and Joakim Palme. 1993. "Statism Eroded? Labor-Market Benefits and Challenges to the Scandinavian Welfare States." Pp. 3-24 in *Welfare Trends in the Scandinavian Countries*, ed. Erik Jørgen Hansen, Robert Erikson, Stein Ringen, and Hannu Uusitalo. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.
- Katzenstein, Peter. 1985. *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*. Ithaca, N.Y.: Cornell University Press.
- Kaufman, Robert R., and Alex Segura-Ubiergo. 2001. "Globalization, Domestic Politics, and Social Spending in Latin America." *World Politics* 53:553-88.
- Kay, Stephen. 1998. "Politics and Social Security Reform in the Southern Cone and Brazil." Ph.D. diss., Department of Political Science, University of California, Los Angeles.
- Kenworthy, Lane. 1999. "Do Social-Welfare Policies Reduce Poverty? A Cross-National Assessment." *Social Forces* 77:1119-39.
- Kjellberg, Anders. 1983. *Facklip Organisering i Tolv Länder*. Stockholm: Arkiv.
- Kolberg, Jon Eivind, and Gøsta Esping-Andersen. 1992. "Welfare States and Employment Regimes." Pp. 3-36 in *The Study of Welfare State Regimes*, ed. Jon Eivind Kolberg. Armonk, N.Y.: M. E. Sharpe.
- Korpi, Walter. 1980. "Approaches to the Study of Poverty in the United States: Critical Notes from a European Perspective." Swedish Institute for Social Research Working Paper No. 64, Stockholm.
- . 1983. *The Democratic Class Struggle*. London: Routledge and Kegan Paul.
- . 1985. "Economic Growth and the Welfare State: Leaky Bucket or Irrigation System." *European Sociological Review* 1:97-118.
- . 1989. "Power, Politics, and State Autonomy in the Development of Social Citizenship: Social Rights during Sickness in Eighteen OECD Countries since 1930." *American Sociological Review* 54:309-29.
- Korpi, Walter, and Joakim Palme. 1998. "The Strategy of Equality and the Paradox of Redistribution." *American Sociological Review* 63:661-87.
- Lange, Peter, and Geoffrey Garrett. 1985. "The Politics of Growth: Strategic Interaction and Economic Performance in the Advanced Industrial Democracies, 1974-80." *Journal of Politics* 47:792-827.
- Leibfried, Stephan. 1992. "Towards a European Welfare State: On Integrating Poverty Regimes in the European Community." Pp. 245-80 in *Social Policy in a Changing Europe*, ed. Z. Ferge and J. E. Kolberg. Frankfurt am Main: Campus Verlag.
- Lewis, Jane. 1992. "Gender and the Development of Welfare Regimes." *Journal of European Social Policy* 2:159-73.
- . 1994. "Gender, the Family, and Women's Agency in the Building of 'Welfare States': The British Case." *Social History* 19:37-55.
- Lindbeck, Assar. 1981. "Work Disincentives in the Welfare State." Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, Reprint Series No. 176.
- . 1994. "The Welfare State and the Employment Problem." *American Economic Review* 71-75.
- Lora, Eduardo. 2001. "Structural Reforms in Latin America: What Has Been Reformed and How to Measure It." Inter-American Development Bank, Research Department, Working Paper No. 466, December.
- Madrid, Raúl L. 2002. "The Politics and Economics of Pension Privatization in Latin America." *Latin American Research Review* 37(2): 159-82.
- Maioni, Antonia. 1998. *Parting at the Crossroads: The Emergence of Health Insurance in the United States and Canada*. Princeton: Princeton University Press.
- Mäkinen, Tiina. 1999. "Contradictory Findings? The Connection between Structural Factors, Income Transfers, and Poverty in OECD Countries." *International Social Security Review* 52:3-24.
- Malloy, James M. 1979. *The Politics of Social Security in Brazil*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Mesa-Lago, Carmelo. 1978. *Social Security in Latin America: Pressure Groups, Stratification, and Inequality*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- . 1989. *Ascent to Bankruptcy: Financing Social Security in Latin America*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Moller, Stephanie, David Bradley, Evelyne Huber, François Nielsen, and John D. Stephens. 2003. "Determinants of Relative Poverty in Advanced Capitalist Democracies." *American Sociological Review* 68:22-51.
- Muller, Katharina. 2002. "Privatising Old-Age Security: Latin America and Eastern Europe Compared." Research report, Institute for Transformation Studies, Frankfurt am Main, March.
- Myles, John. 1984. *Old Age and the Welfare State*. Boston: Little, Brown.
- Myles, John, and Jill Quadagno. 2002. "Political Theories of the Welfare State." *Social Science Review*, March, 34-57.



- O'Connor, Julia S., Ann Shola Orloff, and Sheila Shaver. 1999. *States, Markets, Families: Gender, Liberalism, and Social Policy in Australia, Canada, Great Britain, and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Okun, Arthur. 1975. *Equality and Efficiency, the Big Tradeoff*. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 1995. *Historical Statistics, 1960-1993*. Paris: OECD.
- Organization for Economic Cooperation and Development and Human Resources (OECD and HRDC). 1997. *Literacy Skills for the Knowledge Society: Further Results from the International Adult Literacy Survey*. Paris: OECD; HRDC.
- Orloff, Ann. 1993a. *The Politics of Pensions: A Comparative Analysis of Britain, Canada, and the United States, 1880-1940*. Madison: University of Wisconsin Press.
- . 1993b. "Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of Gender Relations and Welfare States." *American Sociological Review* 58:303-28.
- . 1997. "Motherhood, Work, and Welfare in the United States, Britain, Canada, and Australia." Paper presented at the conference "Welfare States at the Crossroads," Sigtuna, Sweden, January.
- Pampel, Fred, and John Williamson. 1989. *Age, Class, Politics, and the Welfare State*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Pempel, T. J. 2002. "Labor Exclusion and Privatized Welfare: Two Keys to Asian Capitalist Development." Pp. 277-300 in *Models of Capitalism: Lessons for Latin America*, ed. Evelyn Huber. College Park: Pennsylvania State University Press.
- Pierson, Paul. 1994. *Dismantling the Welfare State?* Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1996. "The New Politics of the Welfare State." *World Politics* 48:143-79.
- , ed. 2001. *The New Politics of the Welfare State*. Oxford: Oxford University Press.
- Raczynski, Dagmar. 1994. "Social Policies in Chile: Origin, Transformations, and Perspectives." Democracy and Social Policy Series, Working Paper No. 4, Kellogg Institute, University of Notre Dame.
- Rowthorn, Robert. 1995. "Capital Formation and Unemployment." *Oxford Review of Economic Policy* 11: 29-39.
- Sainsbury, Diane, ed. 1999. *Gender and Welfare State Regimes*. Oxford: Oxford University Press.
- Saunders, Peter. 1986. "What Can We Learn from International Comparisons of Public Sector Size and Economic Performance." *European Sociological Review* 2(1): 52-60.
- Scharpf, Fritz W. 2000. "Economic Changes, Vulnerabilities, and Institutional Capabilities." In *From Vulnerability to Competitiveness*, vol. 1 of *Welfare and Work in the Open Economy*, ed. Fritz W. Scharpf and Vivien A. Schmidt. Oxford: Oxford University Press.
- Scharpf, Fritz W., and Vivien A. Schmidt, eds. 2000. *Welfare and Work in the Open Economy*. 2 vols. Oxford: Oxford University Press.
- Schmidt, Manfred G. 1983. "The Welfare State and the Economy in Periods of Economic Crisis: A Comparative Study of Twenty-three OECD Nations." *European Journal of Political Research* 11:1-26.
- Scruggs, Lyle. 2001. "The Politics of Growth Revisited." *Journal of Politics* 63(1): 120-40.
- Skocpol, Theda. 1988. "The Limits of the New Deal System and the Roots of Contemporary Welfare Dilemmas." Pp. 293-312 in *The Politics of Social Policy in the United States*, ed. Margaret Wier, Ann Shola Orloff, and Theda Skocpol. Princeton: Princeton University Press.
- Smeeding, Timothy M., Lee Rainwater, and Gary Burtless. 2000. "United States Poverty in Cross-National Context." Luxembourg Income Study Working Paper No. 244.
- Soskice, David. 1990. "Wage Determination: The Changing Role of Institutions in Advanced Industrial Countries." *Oxford Review of Economic Policy* 6:36-61.
- . 1999. "Divergent Production Regimes: Coordinated and Uncoordinated Market Economies in the 1980s and 1990s." Pp. 101-34 in *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, ed. Herbert Kitschelt, Peter Lange, Gary Marks, and John D. Stephens. Cambridge: Cambridge University Press.
- Spalding, Rose J. 1978. "Social Security Policy Making: The Formation and Evolution of the Mexican Social Security Institute." Ph.D. diss., University of North Carolina at Chapel Hill.
- Stallings, Barbara, and Robert Kaufman, eds. 1989. *Debt and Democracy in Latin America*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Stephens, John D. 1979. *The Transition from Capitalism to Socialism*. London: Macmillan.
- Stephens, John D., Evelyn Huber, and Leonard Ray. 1999. "The Welfare State in Hard Times." Pp. 164-93 in *Continuity and Change in Contemporary Capitalism*, ed. Herbert Kitschelt, Peter Lange, Gary Marks, and John D. Stephens. New York: Cambridge University Press.
- Stetson, Dorothy McBride, and Amy G. Mazur, eds. 1995. *Comparative State Feminism*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Summers, Robert, and Alan Heston. 1991. "The Penn World Tables (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons." *Quarterly Journal of Economics* 106:327-68.
- Swank, Duane. 2002. *Global Capital, Political Institutions, and Policy Change in Developed Welfare States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Swenson, Peter. 2002. *Capitalists against Markets: The Making of Labor Markets and Welfare States in the*



- United States and Sweden*. Oxford: Oxford University Press.
- Teichman, Judith A. 2001. *The Politics of Freeing Markets in Latin America*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- Thelen, Kathleen. 2003. "How Institutions Evolve: Insights from Comparative Historical Analysis." Pp. 20-40 in *Comparative Historical Analysis in the Social Sciences*, ed. James Mahoney and Dietrich Rueschemeyer. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 2004. *How Institutions Evolve: The Political Economy of Skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Cambridge: Cambridge University Press.
- van Kersbergen, Kees. 1995. *Social Capitalism*. London: Routledge.
- Wallerstein, Michael. 1989. "Union Organization in Advanced Industrial Democracies." *American Political Science Review* 83:481-501.
- Weir, Margaret, Ann Shola Orloff, and Theda Skocpol. 1988. "Introduction: Understanding American Social Politics." Pp. 1-37 in *The Politics of Social Policy in the United States*, ed. Margaret Weir, Ann Shola Orloff, and Theda Skocpol. Princeton: Princeton University Press.
- Western, Bruce. 1991. "A Comparative Study of Corporatist Development." *American Sociological Review* 56:283-94.
- . 1997. *Between Class and Market: Postwar Unionization in the Capitalist Democracies*. Princeton: Princeton University Press.
- Weyland, Kurt. 2002. *The Politics of Market Reform in Fragile Democracies: Argentina, Brazil, Peru, and Venezuela*. Princeton: Princeton University Press.
- Wilensky, Harold. 1975. *The Welfare State and Equality*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1981. "Leftism, Catholicism, and Democratic Corporatism." Pp. 314-78 in *The Development of the Welfare State in Europe and America*, ed. Peter Flora and Arnold Heidenheimer. New Brunswick, N.J.: Transaction Press.
- . 2002. *Rich Democracies: Political Economy and Performance*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- World Bank. 1982. *World Development Report, 1982*. Oxford: Oxford University Press; World Bank.

## 第 25 章 教育与经济\*

玛丽·C. 伯林顿

(Mary C. Brinton)

距离 Bowles 和 Gintis 出版他们的经典著作《美国资本主义的学校教育》(*Schooling in Capitalist America*) (1976) 已经 25 年有余了。书中提出了教育和资本主义经济之间的关系, 这种关系能够透过马克思主义者的分析得到最好的理解。该书的出现又引发了一系列更深层次的评论和争辩。尽管 Bowles 和 Gintis 的“一致性原则”(correspondence principle) 的观点, 即将学校中的社会关系和资本主义工作单位中的社会关系联结起来的观点, 可能除了大多数虔诚的马克思主义者以外, 还没有被完全地接受。不过他们的分析还是阐明了理解学校与工厂之间关系的重要性, 即教育与经济的关系。更重要的是, 他们的研究中提出了一些极为重要的问题, 这些问题是关于教育系统和雇主行为的交互是如何影响社会阶层不平等的再生产过程的。【575】

同时代的经济社会学家也许记载了这样的研究: 在过去的 15 年振兴美国经济社会学的过程中, 关于教育—经济交互 (education-economy interface) 的研究并没有扮演主要的角色。我们也并不能立刻明白, 为什么会出现这样的状况, 但是这其中也许有许多原因在起作用。就像这本书的其他章节 (例如, Zelizer, England 和 Folbre) 中所提到的: 新经济社会学将重点放在了为私人获取利益的企业研究上, 尤其是针对发达的工业经济金融部门。在这种情形下, 教育机构也无能为力。然而, 有两组社会学家的工作明

显与教育—经济关系 (education-economy link) 有关, 他们是教育社会学家和社会分层的研究者, 他们很少被认为或是自认为是经济社会学家, 这是否应更多归因于美国社会学学科的组织划分问题, 或是归因于研究教育不平等和经济的学者们不同的知识倾向。本章将讨论在美国经济社会学中学者们共同对教育与经济交互的研究所引发的一系列丰富的问题。此外, 我和 Morris, Western (1999) 一致认为: 如果社会学家们不开始面对挑战, 分析资本主义经济制度是如何与存在于社会组织中的劳动力市场不平等的联系, 我们也许很快会将这个领域让给经济学家和政治科学家。

我们可以定义教育与经济交互的两种主要交叉点: 一种是经济变化和教育扩张之间相互促进的影响, 尤其是在中等教育层次 (宏观层次的交叉); 另一种是个人教育转化成劳动力市场的产出 (教育与经济在微观层面的交叉)。当然, 在“教育与经济”的主题下还存在很多可关注的领域, 包括公共教育投入的政策、为适应国家政策和国际教育模式而采取的教育发展方式、教育在提高人力资本及文化、社会资本中所扮演的角色, 还有许多其他的领域, 一般也被认为是教育学或社会学的分支学科。本章将关注教育—经济关系的特定概念化过程, 而非试图囊括所有在“教育和经济”大框架下的各种主题。这种选择是建立在以下事实的基础上: 在《教育社会学手册》(*Handbook of the Sociology of Ed-*

ucation) 中,许多单一的主题被处理成像章节一般的长度,这些都是很有用的资料,如同在《经济社会学手册》的第一版中,Rubinson 和 Browne 主要关注于宏观层面上经济与教育的关系,回顾了经济与教育的主要理论和经验证据,这些证据表明了教育对经济发展的影响以及经济对教育扩张的影响(1994)。本章我们将沿着这个思路转向微观层面上教育—经济交互的影响,也就是个人教育在劳动力市场中获得报酬的方式,并且将在比较制度的背景下进行研究。

当社会学界研究教育及分层的学者们全身心投身于证明社会群体中的教育成就不平等和对这种教育成就的劳动力市场回报时,并没有大力关注不平等模式的社会制度基础,但这既是教育系统的特点也是劳动力市场的特点,而这个劳动力市场建构了社会群体中的不平等。例如,就性别不平等而言,美国明显比其他任何后工业国家更重视制定的政策。<sup>①</sup>对某一件全国性事件的关注导致了对隐藏在不平等模式下制度的考虑,尽管很多这样的制度实际上是“长久不变的”(同样参见 Allmendinger 1989, Blau 和 Kahn 1996b, Kalleberg 1988, Müller 和 Shavit 1998)。然而制度的研究——它们的起源、停滞、变化以及它们对个人生活的作用,对于社会学事业,特别是对经济社会学而言,是一个很重要的推动力。[576]

本章分为两部分,前半部分回顾了最近在社会科学中(不局限于社会学中)的比较研究,这些研究是基于资本主义的教育—经济制度是如何影响不平等模式的。我试图提出一种概述,它是社会学家、政治科学家和经济学家为了连接不平等模式和资本主义经济中的制度变化而作出的各种理论尝试。在下文中我们将会讨论,这些理论尝试将关注教育系统的结构,或者具体的劳动力市场制度(比如,集体的交易安排,

工会组织或是劳动力市场的类型)。这些关注点在不同学科和分支学上是不同的,所以有时会对一些研究文章和书籍造成混淆。

在这一章的后半部分,我提出了以教育和经济领域的制度性安排为基础的教育—经济交互的概念,而这又包括了两个过程:(1)个人的人力资本和技能的发展;(2)个人就业。随后,我借鉴来自社会科学,尤其来自社会学和劳动力经济学的工作经验探究不同的教育—经济形式和社会组织之间的不平等程度。

在提出经济社会学家可以研究教育系统和工作单位间的联系是如何影响个人时,我将人力资本的发展和更新过程定位于更广泛的、先进的资本主义制度背景下。尽管现代的民族国家将正规的教育系统定为人力资本发展的主要场所,但实际上教育也同样发生在其他场所,尤其是在工作单位中。人力资本的发展还可以被复杂化,包括教育和经济领域的劳动分配(学校和公司)。<sup>②</sup>人力资本的发展和劳动力分配在社会中被制度化了,并且制度化模式就暗含着不平等模式。

考虑到劳动力的招聘过程同时也发生在现存的教育和经济制度背景下,它会在不同的资本主义经济的许多重要方面也表现不同。招纳人员的过程分析包括观察个人在完成教育后或在受教育过程中如何被招入他们第一份全职工作中,同时也要观察个人是如何从一份工作换到其他工作当中的(或者从失业到就业)。也就是说,我们需要考虑个人在学校实习过程中对机械操作的操控和在雇主或工厂间移动的操控。在学校与公司联系不紧密的社会中,这些过程也许会彼此相似。另一方面,在学校与公司联系紧密的社会中,将会有推动年轻人进入职场的机制,这种机制也许与影响处于职业生涯后期的公司间流动的机制有明显不同。这两套机制对于不平等模式有些什么样的意义呢?在工业社会中,关于从

学校向工作过渡的那些不断成熟的研究，提供了丰富的关于制度变化的描述性信息，这些制度是用以支撑学校工作转化过程的（Shavit 和 Müller 1998；Rosenbaum 和 Kariya 1989；Ryan 2001），但是不平等模式的大致含义却在很大程度上还没有被揭示出来。

对于提出问题的视角，着重在于考虑教育和经济制度的结构是如何通过技术发展和劳动力招聘的机制影响不平等模式的。在这一章中，我将通过两种方式，进一步限定这个视角。

第一，我首先集中关注培训和人力资本发展是如何被制度化地嵌入，其次才关注招纳劳动力的过程如何被相似地嵌入。Granovetter 在美国进行就业调查方面的重大研究，产生了丰富的关于工作调查和招纳劳动力过程的社会学研究。这些研究在这里考虑显得太宽泛了，而且，这其中只有一部分通过研究招纳过程如何被制度化地嵌入是与当前的思考目的相关的。<sup>③</sup> [577]

第二，我将有关不平等的讨论仅限为两种类型，分别是：由技术或教育引起的工资差距以及由性别引起的工资差距，两者都非常重要，并且都在资本主义经济中随着教育和经济的各种各样的制度结构而剧烈变化。美国的社会学者，一方面大量地将技术和教育工资差异的研究转让给了相邻的其他社会科学，尤其是劳动经济学，而另一方面又将大量的注意力聚集在性别工资差距上，尽管范围仅限于美国。经济社会学家在制度分析中的见解还存在一个很大的缺口，提出两种不平等类型的比较研究。

在争论中，经济社会学家将他们的注意力转向了教育和经济交互的制度化模型及其与不平等之间的关系。我并没有按照马克思（Bowles 和 Gintis）的思路结束讨论，而是在韦伯的思路下结束这个争论。因为我希望我们能运用韦伯

主义（Weberian）的两个分析工具去接近主题，这两个分析工具分别是：比较制度化分析和理想类型分析（参见 Hamilton 在这本手册 1994 年的第一版的部分章节，同样见于 Dobbin，手册当前版本的第二章）。在这一章的后半部分，我运用了三种理想的典型案例——美国、德国和日本，用以探索教育—经济的交互是如何建构培训及人力资本发展，随后又是如何影响社会群体间的不平等。这些资本主义社会在责任分配上是相当不同的，责任分配指的是正规的教育系统和公司之间对于个人技能发展和安置进行专门分配的工作。通过这种方式，它们表现为资本主义社会有专门的制度安排，这些安排与国家、教育、经济之间关系的发展的历史轨迹密切相关。这些制度变化的根源和对不平等的理解是很重要的，然而却被经济社会学家忽视了。

## 教育与经济的交互：比较分析

关于影响人力资本发展和不平等的制度背景研究在社会学、政治科学和经济学中分布广泛，但是跨学科的参考资料却相当稀少。本章的前半部分将回顾这些领域的主要内容。

### 社会学的观点

在经济社会学中，Fligstein 最近为理解不同雇佣系统出现的重要性而争辩，这种雇佣系统被定义为在不同的资本主义经济背景下构建了职业的规则（2001）。<sup>④</sup>雇佣系统详细说明了工人与雇主之间关系的本质，同时也说明了培训、报酬系统和雇佣的其他方面的控制权是如何在不同集团之间分享的。Fligstein 运用美国、日本、法国和德国的情况去阐明三种雇佣系统的理想类型：职业化、管理化和职业教育。



尽管技术发展和新成员的招聘是 Fligstein 在雇佣系统标题下讨论的一个重要部分,但它们并非他的研究重心,不平等问题也不是他的研究重心。相反,他的主要兴趣在于将雇佣系统概念化,同时探究雇佣系统中的差异是怎样由组织间的互动产生的,而这些组织是为了争夺指定雇佣规则的权利。这些组织要素包括:雇主、雇员、国家、专业人员以及他们的协会和教育者。

Fligstein 关于教育系统和发达资本主义经济中的公司组织是如何互动从而产生个体雇佣发展轨迹的不同类型的研究,与 Baron 和 Bielby 的新古典说法相似,“将公司重新带回来”(bring the firms back in) (1980),使我们又重新熟悉了对制度和组织的研究。Morris 和 Western 也在他们对关于扩大美国工资不平等的研究分析中 (1999),为这种新的教育而辩护。他们特别指出,美国社会学家全神贯注于教育或社会地位的分层,而不是地位的结构,也不是创造和维持那种结构的制度。(同时参见第十二章,Streeck,现行手册的版本)这个主题能在分层研究中的其他地方得到响应,比如在职业流动的研究中。十多年前,Rosenfeld 指出,“我们需要的不是通过扩大‘结构’变量去涵盖工作转变的模型,而是需要对‘机会结构’(opportunity structures)的范围和机制的定义有更好的理解”(1992, 57)。这就表示,许多社会学家呼吁强调对分层和不平等机制的更大关注。

尽管一些研究者大半辈子都同时致力于教育和就业的研究,但是当美国的分层研究者关注制度时,他们倾向于被划分为:专门研究教育制度的学者和专门研究工作单位制度及劳动力市场的学者。<sup>⑤</sup>当然根据学者是对教育感兴趣还是对雇佣感兴趣的这种标准进行分类,并不是绝对的。代际内部的流动研究更关注于教育系

统的特点是如何构建职业的流动,例如:Blossfeld (1987), DiPrete 等 (1997), Haller 等 (1985) 和 Köning、Müller 的比较研究 (1986)。但总体来说,教育社会学的研究和劳动力市场的研究都认为“机械论”(mechanisms)产生了分层,这种观点在没有大量跨学科理论促进的情况下,已经向前迈进很多了。〔578〕此外,有关教育分层的著作已经被美国社会学家所主导,他们的兴趣在于代际内的情况或等级间的流动,然而,对劳动力市场的研究很大程度上关注于拥有不同特点的个人之间明显的各种工资不平等,尤其是不同民族和性别之间的不平等。总而言之,各类关于分层的研究正齐头并进地发展,它们各自聚焦于一系列不同的制度和一系列不同且相关的各种各样的劳动力市场产出的测量方法。并且,当每一种研究都偶尔关注这样的问题时:资本主义经济的制度变化是如何产生的、制度变化对在教育系统或是劳动力市场中的地位结构意味着什么,两种研究最终都更多关注于是谁占据着不同的分层位置,就像 Morris, Western (1999) 和 Streeck 在本卷中已经注意到的。

### 教育社会学

教育社会学家已经达成如下共识:职业成就就是在发达资本主义社会中社会分层的主要维度 (Kerckhoff 2001)。个人劳动力市场产出的这一教育成就的效果已经在很大程度上以职业成就的形式被研究。将教育制度与不平等的产出联系起来的最有积极意义的研究代表人物是:Allmendinger (1989), Kerckhoff (1995, 2000, 2001), Shavit 和 Müller (1998), 他们都强调贯穿于发达工业社会的教育系统的巨大变化,并且有可能暗示了关于个人的劳动力市场产出的巨大变化。用 Allmendinger 的话说就是:“教育机会和特定的教育系统结构,既是劳动力市场流动的结果,也是那些在市场中求职的个人的属

性。”她还指出,“我试图说明教育系统决定了个人在进入劳动市场时的就业机会,并且这些系统还会长期影响人们如何处理与工作相关联的关系”(1989, 232)。

三种被教育社会学家特别强调的教育系统的维度分别是:标准化、分层和职业特性(Kerckhoff 2000, 2001)。标准化指的是集中决定和计划课程内容的程度,分层指的是学生们分别进入不同种类的教育计划的程度(与在教育过程中进行单一的综合课程相反),职业特性表示教育系统为特殊职业提供培训的程度。

Allmendinger 和 Kerckhoff 都遵循在美国和几个欧洲国家社会中通行的教育系统的考核制度的变化策略,并且假设这些变化引起对劳动力市场的产生有一定贡献(劳动力的参与和职业地位来测量)。Ishida 的三国研究(美国、日本、英国)是关于代际内部的流动性,其研究考虑到了教育和家庭背景对于首次和随后的职业地位影响(1993),对教育系统中的制度性区分给予了特别关注。他的研究包括现行的收入作为劳动力市场的额外产出是非同寻常的。Shavit 和 Müller 对 13 个国家中从学校向工作转化的研究,代表了最广泛的比较性制度分析,这些分析都是关于教育资格如何影响职业获得的(1998)。在与其他几个研究团队的联合著作中,他们研究了教育获得对个人的首份工作的职业声望的影响以及在 13 个不同国家的背景下,对个人进入到需要技能或不需要技能的劳动中的可能性的影响。就像 Shavit 和 Müller 在开始时特别提到的,“每个国家的教育组织方式都是不同的,引导他们的后代参与到不同的教育系统的方式也是不同的,不同国家也有着不同的劳动力市场制度”。他们特别关注“教育系统不同制度的特点以及它们对职业结果的影响”(1998)。这篇文章很恰当地阐述了教育社会学家关注的

“理论一致”(theoretical accord)和教育及劳动力市场制度的变化以及他们其后对于制度变化的第一手资料(教育制度的影响)和个人水平产出的“经验性”关注(empirical concentration)。〔579〕

所有研究制度的教育社会学家目前都十分尊崇 Maurice, Sellier 和 Silvestre 具有里程碑意义的比较研究:《工业力量的社会基础:法国与德国的比较》(*The Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany*) (1986)。Maurice, Sellier 和 Silvestre 在研究雇主如何在公司中使用雇员资格的基础之上,发展了关于教育资格和劳动力市场产出之间关系的理论框架。他们在政治科学领域,通过多种方式预知“资本主义多样性”的研究中做了许多尝试,在这里我将做出简短的讨论。他们运用法国和德国的对比情况来展示国家利用不同的方式来发展工人的技能,并且认为:这是以教育系统和公司共同发挥作用为基础的。在对企业的组织、白领和蓝领工人之间的不平等、技能培训和劳动管理关系等做了逐一比较之后,他们转向了一个更为抽象的分析层次,并且还指出:这些分析类别之间的关系应该被总结成为“更自由广泛的、长期不变的社会趋势”(1986, 155-56)。更形象地说,就是将法国和德国之间的区别称为“影响社会身份确定的逻辑”(the logic that governs the social determination of qualification) (1986, 166)。在法国“组织维度”(organizational domain)是主要的,而在德国“资格或职业的范围”是决定工人流动和报酬的最重要因素。在这一章的后半部分,将运用实例对这三种情况(美国、德国和日本)进行更深层次的探讨。有些国家拥有教育和经济的交互,它给予了学校和与学校有合作关系的公司(德国)能获得标准化职业资格的高地位,而其他国家则遵

循这样一个模式:大部分的工人在进入劳动力市场时都普遍持有普通教育资格证(美国、日本),并且公司都独立承担为工人进行培训的责任(日本和美国则程度较低)。

尽管不是他们经验工作的中心主题,工人之间工资的不平等也同样被 Maurice, Sellier 和 Silvestre 所研究。他们发现:决定工资的原则在法国和德国有显著的不同,根据组织联盟资格的重要性来决定的。

在德国对相当一致的劳动阶层中的职业自主权的重视(在组织内控制工人的运动)倾向不断扩大就业的范围(这样也扩大了最高收入和最低收入之间的距离),这种情况不可避免。但相比之下这种情况在法国更明显些,法国工人在公司间的流动形成了一套稳定的系统,它倾向扩大最高收入和最低收入之间的距离(1986, 171)。

他们的经验分析显示:不论这些工人被分析学家们如何地归类——拥有技能的或没有技能的、非手工的或手工的、办公室的或生产过程的、管理的或被管理的,产业工人之间的工资不平等在法国比德国更严重。

在结尾的一章中, Maurice, Sellier 和 Silvestre 又回到了他们相对宽泛的比较目标上,说明了那些构成雇佣关系的制度间的相互依赖性,同时讨论他们在法国与德国观察到的区别:“形成一个与先进资本主义社会和经济的基本特征相关联的模式,比较性社会分析的基本目标是使这种关系显而易见。”(1986, 195)<sup>⑥</sup>总而言之, Maurice 与他的同事所进行的比较研究,基于两种迥异的资本主义经济中进行广泛的田野工作和调查,与以往片面研究教育—经济交互有显著区别。以往的研究要么强调教育系统对个人工作产出的影响,要么研究与不同的劳动

市场结构相联系的报酬。

自 Maurice, Sellier 和 Silvestre 的经典研究之后,美国教育社会学家对比教育系统和个人劳动力市场产出方面的研究得出了一个轮廓,它显示出在发达的工业社会,尤其是在欧洲和北美的教育中的制度变化。广泛的研究结论包括:一套关于标准化分层和职业特殊性是如何影响个人的职业地位或对他们代际内地位流动前景的概括(见 Müller 和 Shavit 1998)。然而教育社会学家没有必要再去面对这样严峻的考验,即经典的法国—德国比较研究遗留下的,去发展教育系统和雇佣系统是如何关联的,并且这种关联是如何影响不平等系统的一个“完整的理论”(integrated theory)。就像 Kerckhoff 在他社会流动性对比制度的著作正文中一直强调的,教育和工作的制度安排相互关联,并且它们共同组成了分层的过程,就像 Maurice 等说明的,这不仅运用了职业地位和社会流动的成果,同时也运用了工人之间的工资差异。这一点将在这一章的后半部分得到阐释。[580]

### 劳动力市场的分割

关于劳动力市场不平等的社会学研究和关于教育系统结构的研究是成直角交叉发展的。考虑到关于制度和结构的这两种研究所共同强调的内容,就会发现上面的观点具有讽刺意味。经济和社会学领域的劳动力市场理论家发展了对于20世纪70年代晚期和80年代的新古典主义范例的结构主义批评,这种批评强调了劳动力市场的分割。Doeringer 和 Piore 关于国内劳动力市场的著作(1971)通常被认为是关于这方面研究的早期先驱,他的研究在社会学领域沿着两条主线做出了继续探索:其一,理论上尝试形成一个劳动力市场的类型论,这种类型论能揭示劳动力市场中的相关分化;其二,实践经验上的尝试,将劳动力市场的结构同个人工资,特别是其

中受种族和性别影响的工资联系起来。这里没有必要对两本厚厚的文献进行总结，因为经典的总结已经随处可见了（参见 Althauser 1989, Rosenfeld 1992）。而我将对社会学的劳动力市场文献的一些特点进行注解，这样可能比原文让我们理解教育经济交叉领域和不平等模式之间的关系更具针对性。

首先，通过稳定而特殊的训练使雇员成为公司内部劳动力市场中的一员并能表现出该企业可识别的特征，上岗前培训的教育形式在 Doeringer 和 Piore 的著作中扮演了重要的角色，并且在许多随后的构建劳动力市场模型理论的尝试中也扮演着重要的角色。但是对公司中的培训系统的组织与国内教育系统之间的关系却鲜有提及，就像教育社会学研究中所说的，教育与经济的联系还未被理论化。这样部分促成了如下事实，劳动力市场的分割研究主要来自于美国背景，并且不可能朝着比较的方向发展。因此，在公司中和在教育系统中的技能发展之间的关系概念化的理论不可能自然生成。

其次，当劳动力市场的分割理论被应用到其他国家时，它似乎也是恰当的。劳动力市场模型理论在美国背景下获得，又被运用到其他国家的情景之下。这种一国的研究集中了一大批美国问题的研究者对美国进行了调查：一个确定的劳动力市场分割的形式在多大程度上决定一种经济的特征，它如何影响各种工作的流动性。例如，Blossfeld 和 Mayer（1988）在德国观察劳动力市场的分割，并且总结出由资格证重要性造成的各个部门间流动的障碍比起由公司的规模和公司内部或外部的聘用行为造成的障碍更大些（这些与 Maurice, Sellier 和 Silvestre 的质性分析相类似）。同样，许多学者评述道：日本的劳动力市场分割代表了典型的“二重性”（dualism）（在大公司或初级部门与小公司或次

级部门之间）。在大公司的部门中，日本的公司内部劳动力市场事实上构成了内部劳动力市场的教科书的版本（Brown 等 1997, Kalleberg 和 Lincoln 1988, Sakamoto 和 Chen 1993, Spilerman 和 Ishida 1996）。

此后，关于劳动力市场结构是如何与资本主义经济中的不平等模式相联系这一问题的劳动力市场研究几乎没有了。并且，就像 Morris 和 Western 注释的，劳动力市场的社会学家和其他分层研究者都无法理解，在过去的二十年中，在美国和其他国家中，对于技术、教育引起的工资差距的扩大现象的极度重视。其结果导致许多重要创建理论的机会流失了。就像劳动力市场结构中表现的那样，社会学家对工资决定过程的本质是如何影响性别工资差距或教育工资差距的归纳所做出的尝试之少令人惊讶。对于性别工资差距，大部分分层研究者都倾向于赞同这样的说法：“许多存在内部劳动力市场的公司的经济都倾向于显示出很高的性别不平等。”但是，奇怪的是，事实上从文献中寻找这样的陈述是不可能的。<sup>⑦</sup>在他们的关于四个国家性别工资差距的研究中，Rosenfeld 和 Kalleberg 注释道：系统的、跨国的关于收入差距的统计分析是罕见的（1990，70）。不幸的是，这个陈述也是令人惊讶地正确。尽管大部分社会学家也许同意，比 Treiman 和 Roos 更早的人所总结出的结论，这个结论又由 Rosenfeld 和 Kalleberg 引用：工资的决定过程似乎暗示了“制度的安排形成了深深的壕沟，它限制了妇女的机会和成就”（Rosenfeld 和 Kalleberg 1990，70）。【581】

为什么分层研究者会忽视劳动力市场分层对性别工资差距影响的这种明显现象呢？部分回答无疑是来自于这个事实，对许多国家来说，关于工资的微观层面的数据差距是很难被统计的。但是，就像我下面要讨论的，这并不妨碍劳动经



济学家对性别和教育造成的工资差距进行对比研究。劳动经济学始于21世纪,自诩拥有比社会分层研究更多的对比研究,这些分层研究是关于制度在扩大或缩小工资差距中所扮演的角色。由于有了许多这样的带有统计数据的分析,也许社会学家所关注的个人层面的数据可以部分解释刚才提出的问题;另一个原因也许是性别分层研究者自1980年开始一直关注于职业性别隔离以及它对性别工资差异的影响。这种关注也许在关于性别不平等的对比研究中引起错位,因为职业性别隔离对于全国范围内的性别收入差距的变化并非必要的、预言性的[Brinton 1993, Brinton 和 Ngo 1993, 也见于世界经济合作组织(2002), 表格 2.17; Rosenfeld 和 Kalleberg 1990], 取而代之的是,将精力集中于性别工资差距和制度安排,这种安排似乎在扩大内部劳动力市场,这也许是一个更为有成效的策略。<sup>⑧</sup>

社会劳动力市场的研究者忽视了在工业社会中研究技能差异在工资中的制度性决定因素,同样也相当肯定地给予了这个差异以经验的重要性以及在表现巨大的工资差异方面的未定的特征,除了英国之外,在美国以及其他工业上的合作伙伴国家都很显著。伴随着性别不平等的同时,这里的主要问题是美国研究者的一系列选择,形成了相互依赖的因变量:正如教育社会学研究者将精力集中于职业地位和代际内流动,劳动力市场研究者们已经把流动研究扩大到其他部门。在一定时间内,有大量针对某一种经济情况下关于代际内流动的指导性研究。

政治科学家和经济学家得出的关于资本主义制度和 inequality 之间关系的研究成果引起对教育与经济的关系感兴趣的经济社会学家的关注。我首先转向政治科学的研究,许多经济社会学家也许对它们的了解少于对劳动经济方面的了解。

## 福利国家和“资本主义的多样性”

就像在本手册第24章中,Huber 和 Stephens 所回顾的那样,Esping-Andersen 在他1990年的《三种福利资本主义》(*The Three Worlds of Welfare Capitalism*)有重大影响的文集中形成了三种理想类型的福利体制的概念——社会民主、保守和自由主义,它们以社会对公民提供的保护为基础(Esping-Andersen 1990)。他的模型理论产生了大量的研究,这其中有一些关注到了不同的福利国家体制方面的分配关系理解。性别不平等就是这些分配关系理解中的一个(Gornick, Meyers 和 Ross 1998, Orloff 1993),也包括贫困率(见于 Huber 和 Stephens, 尤其是他们在一卷中的表格1)。除了一些相关的努力如 Chang 的关于“职业性别隔离政策”(occupational sex segregation regimes)(2000)的类型论的发展外,社会学中主流的社会分层和劳动力市场研究依然说明了政治科学和社会学领域中几乎没有关于福利国家的迅速发展的研究。但是,最近的“资本主义多样性”(varieties of capitalism)的学术成就与关于教育—经济交互是如何影响分层结果的理论尤为相关,这一学术成果应置于政治科学中对福利国家传统的研究。

资本主义多样性的支持者试图分享研究其他福利国家的理论家所关注的内容——在不同的发达工业民主国家中社会保障是怎样提供的(例如,就业、失业和工资保障)。他们主要聚焦于体制的产生以及对它们进行社会政策的补充(Estevez-Abe, Iversen 和 Soskice 2001; Hall 和 Soskice 2001; Hollingsworth 和 Boyer 1997)。体制的产生被概念化成进入国际市场的一系列的特殊策略的制度结构。这些策略中的一个重要部分便是劳动技能的发展和巩固。比如,为特定市场生产高质量产品的经济类型要求工人在特定的产业中拥有很高的技术。另外,专门从

事大批量生产的经济类型要求劳动力拥有基本的文化水平,但却不要求过高的专业技能。在认识这些特征的过程中,研究资本主义多样性的学者以一种比以往对福利国家的研究更集中的方式去描述雇主在工人的技能培养和保护上的利益。这种向中层理论(组织利益和雇主利益)的转变与 Fligstein 所做的关于雇佣系统的分析惊人地相似。〔582〕

对教育—经济联系感兴趣的分层研究者和经济社会学家有很多,在对于他们来说有特别意义的著作当中, Estevez-Abe、Iversen 和 Soskice (2001)一方面试图说明社会保障系统和技能发展政策之间的相互依赖性;另一方面也试图说明导致工资不平等的结果预示。他主张不同的社会保障系统影响着个人对特定种类技能加以投入的动机(雇主的,同时也是工人們的)。他们确认了三种技能培养政策的类型,并且这些类型分别与 Fligstein 的职业的、管理的和技术的雇佣系统模式相呼应。这些政策强调了一般的技能、公司特定的技能或产业特定技能。与 Fligstein 不同的是, Estevez-Abe、Iversen 和 Soskice 的目标并不是解释这些体制或系统的由来。相反,他们的目标是探究这些在社会群体间工资不平等的政策内涵。正如他们所指出的:“一些技术上的平衡——由不同的社会保护系统支撑——造成了在工人教育背景基础上的更多的不平等,同时其他因素造成了更多地性别基础上的不平等”(2001, 147)。Estevez-Abe 将技能划分为:一般技能、行业特有技能或公司特有技能,它认为关注于公司特有技能的体制对于妇女来说是最为不利(2002)。这是因为妇女们缺乏为获取这些技能而投资的动机,如果他们由于家庭的责任而放弃工作,同样的雇主们雇佣女性的动机也会少于男性,因为后者可能拥有更长的持续工作时间。这些争论有效地转

变了对在技能形成体制和性别不平等之间关系的可比较的调查方向。

### 劳动力经济学

最终,在劳动力经济学中存在大量的教育—经济交互和关于不平等内涵的跨学科研究成果。大量经济社会学研究所共同抱怨的是美国经济社会学家没有足够重视制度性背景。例如,比较性别不平等,这一点就应该好好地被思考。就像社会学家那样,相对其他工业国家而言,劳动力经济学家对美国性别不平等的研究多于对美国地位的研究(见最近 Blau 和 Kahn 最有标志意义的研究 1996a, 1996b, 2002)。较高的地位通常都应考虑到个人收入,特别应考虑到不同国家妇女们的人力资本在影响收入的性别差异中所扮演的角色。因为对性别工资差距的分析必须关注男、女劳动力的相关教育构成以及关注中断职业生涯的一些妇女群体的相关特征。所以,也应关注妇女们将家庭、工作更容易或更加困难联系起来的劳动力市场政策。关于性别收入差距的工资设立制度的间接影响也同样给予了适当关注(Blau 和 Kahn 1996b)。但是关于学校和公司之间如何妥善安排培训,就像经济学家分析性别工资不平等中的核心的制度因素一样,还没有成形。

然而,美国劳动力经济学家的领军人物在过去 15 年中对劳动力市场制度给予了很大关注,他们最近分析得出由于技术水平的不同而造成的收入不平等加剧了。20 世纪 80 年代两个工业民主国家——美国 and 英国中,高技能和低技能工人之间的收入差距急剧增大。这两个国家与其他的经济合作组织的(OECD)成员国不同,它们显示出不同的教育与工资回报的关系(Blau 和 Kahn 1996a, 2002; Card 和 DiNardo 2002; Freeman 和 Katz 1995; Gottschalk 和 Joyce 1998; Gottschalk 和 Smeeding 1997; Juhn, Murphy 和 Pierce

1993; Katz 和 Autor 1999)。劳动力经济学家付出相当大的努力引证跨国趋势和探究美国和英国的教育回报增加如此戏剧化的原因。在 Freeman 的指引下,国家经济研究局(NBER)始创了对比劳动力市场的丛书,该书提出了大量的好的思路去检测先进工业经济体之间工资不平等的结构。隶属于国家经济研究局的经济学家们创造了一连串关于工资不平等问题论文集,以至于出版很难跟得上他们作品总量的输出。这些研究在数量上的丰富多样令人印象深刻,同时他们对比研究的广度也令人叹为观止。用社会学的视角来看有更惊人的发现,许多论文都对劳动力市场与政策给予了很大关注。<sup>⑨</sup> [583]

劳动力经济学方面的研究已经对因技术水平不同而引起的工资不平等现象不断增加的事实产生了广泛认同,同时也对主导传统解释的一些主要原因产生广泛认同。这其中最主要的两个原因是:(1)过去的20年中,在美国和英国技术工人的需求超过了供应的增长速度,因此技术工人的工资上涨了;(2)在欧洲大陆国家,工资压制影响工资设立制度,在预防由技术造成的工资差距大量增长上扮演了关键的角色。后者的解释是一种制度性的,其解释集中于先进的工业经济体之间的工资设立制度的多样性是如何影响高技术工人和低技术工人之间的收入差距的。劳动力经济学研究与政治科学研究都强调工资设立制度在加剧工资不平等中的重要性。劳动力经济学家着重强调,相对于大多数其他工业国家来说,美国的劳动力联合程度较低,还强调美国集体议价的去中心化。地方性的联盟比起美国广泛的工资设立制度来说扮演了更为重要的角色,并且单公司合约更为盛行(Blau 和 Kahn 2002; Freeman 1994)。<sup>⑩</sup>由于这些原因,美国是缺乏调和劳动力市场制度和规范

的一个极端的代表,劳动力经济学家对于这一观点持广泛的认同意见。

尽管如此,劳动力经济学家达成了共识,在许多欧洲国家中,相关技术供应的变化以及劳动力市场制度中工资压制的影响并没有完全阐释这些国家中的工资不平等趋势的变化,这就导致了第三种解释的出现,即技术运用对于高技术工人要求的影响。<sup>⑪</sup>技术在解释国际相似性的时候所扮演的角色成为争论的一个热门话题(Autor, Katz 和 Krueger 1998; Bound 和 Johnson 1992; Card 和 DiNardo 2002; Juhn, Murphy 和 Pierce 1993; Krueger 1993; Murphy 和 Welch 1993)。DiPrete 和 McManus (1996)对劳动力经济学家关注技术对工资的影响这一观点进行了精彩评论。更重要的是,他们指出,当经济学研究求助于制度性解释时,重点就单独放在了联盟和工资确立制度上。

鉴于这一章的观点,在劳动力经济学的研究中理论上存在两个附加且有趣的制度性可能。第一个是有关技术运用和一个国家存在的技术偏见之间的互动。Acemoglu (2002)认为对高技术工人的相对需求(不考虑供应因素)在欧洲的增加不如在美国。他创造了一个理论的框架,在这一框架中,雇主的相对技术要求的改变部分决定于他们已知的技术工人和非技术工人的可替代性。在大多数欧洲国家中,在能提高最低工资的劳动力市场制度缺失的情况下,雇主们会付给那些非技术工人高于他们应得的工资。假设雇主们已经付给非技术工人相对较高的工资,是想通过这些工人来增加产量。“不同的是,促使这些工人工资上涨的劳动力市场制度,会使他们的雇主成为超额产量的追逐者,他们鼓励技术的运用来对欧洲非技术工人进行补充”(2002, 7-8)。正是由于这些,在过去的20年中,欧洲技术工人需求量的增加远不及美国。<sup>⑫</sup>

Acemoglu 的理论框架设计了技术应用和经济中现存的相对工资之间的互动,这是相当有意思的。雇主们对于技术的运用至少是部分地、内在地被社会与政治的工资决定结构所驱使。与其他劳动经济学研究的观点相对的是,一个受压制的工资结构减少了雇主在人力资源上的投资,Acemoglu 和 Pischke 建议说:这种工资结构也取代了鼓励雇主为工人提供一般培训,包括那些不熟练的工人。他们写道:“我们希望欧洲和日本的劳动力市场制度可能会成为增加人力资源投资、公司赞助的一般培训的一部分原因,甚至可能会促进对人力资源的总积累。”(1999, 542) 在这一章的后半部分,我将回到这一相关的预言中。

对一些国家在整个 20 世纪 80 年代和 90 年代早期是如何保持相当较低的工资不平等的第四种解释;是关于培训策略的运用 (Freeman 和 Katz 1995)。在劳动力经济学研究中,制度性解释并未探究这些,而是关注于工资设立制度。在他们回顾对 90 年代中期工资相对不平等趋势的最后,Freeman 和 Katz 记载下了下面这段话: [584]

在 20 世纪 80 年代的大部分时间,德国和日本在保持非大学教育工人的工资和就业上表现得相当成功。德国的制度限制了工资的设立,但是他们也提供实习和进一步培训的机会。这些都试图使供应与工资政策保持一致。日本人的基础教育和一些知识性的基础培训都很成功……近期劳动力市场的国际性差异的事实强有力地证明了,在工资设立制度和能提高低教育水平工人技能的制度背景下,用来提高这些工人收入的政策是能发挥作用的 (1995, 20 - 21, 补充强调)。

培训政策也许会缩小在工资设立制度影响下的技术与工资的差异。这一建议与各种各样讨论技术变革信息的资本主义研究是相互关联的。劳动力经济学家和政治科学家发展了各种资本主义研究方法,这两类学者都不热衷于彼此保持对话,但是就经济社会学家的观点来说,这里会有一项有趣的共同合作。这两类学者都对当代资本主义中的制度选择范围高度敏感,但是这些并没有什么价值。这当然也是经济社会学家的中心假设。<sup>⑩</sup>但是我依然认为,它没有必要成为研究分层理论的社会学者所认为的假设,尤其是那些研究地位成就传统和代际间流动的学者。

这一章的这个部分,回顾了四个领域的研究,它们分别是:社会学的两个分支学科(教育社会学和劳动力市场社会学)、政治科学和劳动力经济学。回顾它们的目的是确定制度的主要概念,因为他们与不平等的模式是相关联的。尽管有些学者曾经试图将教育与经济的关系概念化,认为它对不平等有影响,但是这些努力都十分的分散,并且在理论前沿上的综合性很少,尤其在跨学科的边界上。对研究者们来说主导模式的选择要么是教育系统的特点,要么是关于不平等内涵的经济和理论的特点。每一个分支领域和学科都同样有特殊的成果或者与其他有关的变化。表 1 总结了每个学科或分支学科所强调的制度,并且给予了不平等结果以最大程度上的关注。<sup>⑪</sup>

在这一章的剩余部分,我提出了关于教育—经济关联的公式,它可以被称为是一个经济上的“人力资本发展系统”(human capital development system)。并且我认为,它也许拥有对不平等模式的潜在解释力。我并不打算争论,它是不是用来解释教育—经济交互的概念不协调的一剂灵丹妙药。但是我认为:经济社会学家们对社会如何纵向组织它的教育系统和劳动力市场的比较



制度上有相对优势。在这一章所研究的领域中，其中最近开始研究的，是劳动力经济学和各种政治科学中的关于资本主义的研究方法。但是

两者对教育系统是如何与工作培训系统一起发挥作用的重要性并不很重视，相反，他们将重点放在了工作的培训上。〔585〕

表 1 通过规则对制度和不平等的分析

学科或分支学科	作为自变量的制度	因变量
教育社会学者	教育系统的特征	职业地位、高技能和低技能工种；代际内部的社会流动性
劳动力市场社会学家	劳动力市场的类型	由种族和性别造成的工资不平等；工作流动；职业性别隔离
福利国家和“资本主义多样性”的研究者	工资设立制度，“生产方式”和“技能发展方式”	工资不平等的分布；性别工资不平等
劳动力经济学家	工资设立制度，工会	工资不平等的分布；性别工资不平等

为了说明在制度结构中存在的一些国家之间的差异，这些制度是用来管理人力资源的发展，我运用了美国、德国和日本的例子。这些国家的制度性结构都由在工业化时期，现代教育系统和雇佣关系发展的不同历史情况而产生的。我认为人力资源发展系统的结果，暗示了各国之间教育（技能）工资差距和性别工资差距。这种方法是将资本主义的制度设置的变化当作是在工业化过程中不同的历史轨迹所引发的自然结果。

我将随后理论上和经验观察上的研究限定为两种不平等的类型：教育工资差距<sup>⑤</sup>和性别工资差距<sup>⑥</sup>。我将简短地说明为什么是这两个，而不是其他的原因：第一，我说明了分析不平等过程中的因变量会随着学科的不同而有巨大的差异。这些学科上的差异是可以被减小的，通过将精力集中于如何将不同的教育成就和性别在相对的环境下转化成为工资；第二，技能、教育和

性别不平等说明了国家间的巨大差异，这些差异因制度而不同（在他们的教育—经济关联上）使得对制度化结构可能性关系的探究是很重要的；第三，在 20 世纪末，美国由教育造成的工资差异明显地加大，然而性别工资差异却朝着相反的方向变化。自 1980 年以来，比较这个世纪的其他时期来说，性别工资差距日益缩小。特别是在教育工资差距的情况下，美国（与英国一样）代表了一种重要的偏离，它偏离了经济合作组织盟国的变化轨道。

人力资本的发展体制及其不平等

美国、德国和日本在教育、培养和招纳工人上显示出一种完全不同的系统。这是由三个国家历史发展和现存的不同类型的教育—经济交互所决定的。根据我在早期性别分层研究中所提出的术语（1988，1993），我认为思考各国家展现出的不同人力资本发展制度是十分有意义的。这

些体制被解释为人力资本发展的劳动分配是如何贯穿于制度中。这种劳动分配可能就暗指了在某一种经济中性别不平等的程度，因为它影响到了是谁负责人力资本发展的决定以及在人一生当中这些决定的时间是如何分配。这一章节的目的在于说明，人力资本发展体制最重要的特点是雇主、学校所扮演的相对角色以及招纳新成员进入工作的组织方式。以美国、德国和日本为缩影的人力资本发展制度展示了各种性别工资不平等和教育工资差距。

表2展示了由美国、德国、日本所代表的三种典型的用来管理技术发展的制度化设置，并且这些也是在各种经济中出现的人力资本的主要形式，正如 Becker 提出的：人力资本区别了一般的和特殊的技能（1993），工人们投资一般性的技能并从中获得回报，这些技能对雇主来说就是耐用的东西。另一方面，雇主们也对工人

们的特殊技能进行投资，并且对于他或她（雇员）来说都特别有利。我认为美国、德国、日本代表了一种涉及雇主的技能发展的连续性。美国在培训自己工人的程度上表现出巨大的转变；德国雇主通过参加实习项目的方式来投资工人培训，这个项目通过职业证书的形式获得高层次标准；而日本雇主们则以个人身份投资工人的技能培养，并且根据赔偿规则来对工人的任职时间长度给予高回报。可以看出，德国的情况集中代表了一种技能的类型，这种技能与其说是一般的或特殊的，倒不如说是职业的。职业技能的回报更多地被雇主们共同分享，而特殊技能则较少。因为职业资格的标准赋予了职员在公司间可移动性的程度。特殊技能，以日本的情况作代表，是一般技能、职业技能和特殊技能中最不易变动的技能。

表2 比较人力资本的发展系统及其不平等

国家	人力资本发展的主要场所	人力资本的主要形式	对教育工资差异的影响	对性别工资差异的影响
美国	学校	一般技能	积极的（宽泛的）	消极的（狭窄的）
德国	学校和公司	一般技能和职业特殊技能	消极的（狭窄的）	积极的（宽泛的）通过职业性别隔离
日本	学校和公司	一般技能和特殊的技能	消极的（狭窄的）	积极的（宽泛的）通过公司内部劳动力市场

可以假定的是，在人力资本投资决策层中，雇主作为行动者的人力资本发展制度将倾向于产生对教育工资不平等和性别工资不平等的相反影响。在日本和德国，由雇主直接主导的培训将会缩小高技能工人和低技能工人之间的工资

差异，这种方式与由人力资本发展制度所产生的差异有所不同——工人大部分的培训是在教育系统（美国）中获得的。与此相反的是，由雇主直接主导的培训会扩大男性与女性的工资差异，这种方式又与在教育资格证书比雇主主导

(employer-based) 的培训有更重要性的制度中所产生的男女工资差异有所不同。因为在雇主作为重要行动者的人力资本发展制度中将会会有一个对于女性不利的工资决定过程，通过选择内部人才市场（在日本）或者通过在职业培训中的性别固定模式（德国），雇佣模式也把男性和女性应聘者区别开来。【586】基于此，我们可以预测在教育工资差异方面美国、德国、日本处于同一连续体。美国在教育或技能方面的较大差异是个案，而德国和日本在基于技能上的工资差异比较小。通过对比我们可以知道，日本在证明性别工资不平等上不太明显，而德国和

美国则表现得更明显些。这些预测都包括在表2中。

表3表示与各种经济中技术发展的主要类型同时存在的招聘模式。涉及雇主的培训的缺乏与美国高度松散的招聘程序相关，它把人际关系作为最普遍的求职方法。<sup>⑩</sup>我假设没有系统的招聘程序，特别是从学校到就业的过渡，对低教育水平的工作者来说是高度不利的。并且促进了低教育水平工作者与高教育水平工作者间工资的不一致。而女性通过人际网络求职时，性别对于女性影响不大（Petersen, Saporta 和 Seidel 2000）。

表3 招聘机制与不平等

国家	主要招聘机制	对教育工资差异的影响	对性别工资差异的影响
美国	个人关系网络	积极的（宽泛的）	中立的
德国	学校与公司中的合作关系（school-firm partnership）（通过实习）	消极的（狭窄的）	积极的（宽泛的）
日本	学校与公司明确的雇佣合同	消极的（狭窄的）	积极的（宽泛的）

美国：一般人力资本

美国明显缺乏系统的方法来研究劳动力培训。如 Crouch, Finegold 和 Sako 明确指出的：“在美国技能创新最明显的特征就是缺乏可概括性的系统……确实，在美国将劳动技能的提高作为一个国家项目看待是很难想象的。在美国，对公司和个人来说很有必要存在的国家项目，即使在当地或国家政府支持下也不一定绝对成立。”（1999，205）【587】

在美国，学校是人力资本发展的主要地方。

大部分美国学生通过高中阶段获得普通教育而非职业特殊培训。美国实行普遍的中等教育，但同时很大程度上来说也是高等教育。在20世纪的前50年，美国使其他国家把中等教育普及到“一般市民”阶层，而与大部分欧洲国家不同的是：只有能够上大学的人才能接受中等教育。（Goldin 和 Katz 2001）。在1900到1960年之间，美国高中学生入学率从10%上升到90%，毕业率从7%上升到70%（Goldin 1999）。

对美国教育扩大进行分析的人士强调“需求驱动”（demand-driven）的特征（Walters 2000）。美国的教育消费者影响了学校的供给，一部分原

因是因为成千上万在财政上独立的学校可以自主地决定学校的资金筹集,这同欧洲许多依靠国家财政支持的学校形成鲜明的对比(Goldin 和 Katz 2001)。选举权的扩张也非常重要,因为它使市民有了能够给政府施压进而提供更多教育机会的能力(Walters 2000)。<sup>⑧</sup>

同德国和日本相比,美国雇主对形成学校与经济互动的的作用很小,并且以后仍将如此。在德国,集体组织可以为职业技能建立准则,与德国情形不同,美国的雇主协会从历史上一直就很薄弱,也没有履行组织培训、证书发放或者设置不同职业技能要求的作用(Freeman 1994; Kerckhoff 和 Bell 1998)。地域变动、实习机会增加和相对薄弱的工会都被看做是为什么实习培训不能在美国蓬勃发展的原因(Lynch 1993)。

在美国,通过再教育获得的一般技能需要推迟到四年的学士学位项目中获得(Mortimer 2000)。获得硕士学位的美国年轻人进入劳动力市场比只有大学或中等教育水平的同辈们获得更多的职业特殊培训,但是目前这群人在30到34岁的人群中的比例不到8%(美国教育中心2002)。<sup>⑨</sup>

总之,美国人力资本发展是以一般技能的发展和职业发展为特点的。一般技能是通过高中和在很大程度上通过大学机构获得,而职业技能是对于在职业学校中继续研究生教育的一小部分学生而言的。相对无差别的课程使雇主几乎没多少信息可以参考,他们只能参考学生受教育的年限并假设那种教育是有质量的,事实上这些可以从美国高校的学术排名上看出(参见Frank 1998)。<sup>⑩</sup>

考虑到对一般技能获得的重视和美国的精英思想,即只要他或她去尝试就能进入大学,而职业课程在美国高中教育中一直被认为是“次优”的(second best)。Müller 和 Shavit 指出美国

学界对职业教育的学术讨论很少考虑到它导致高中或大学毕业生局限于低收入工作所扮演的角色,相反,争辩集中于职业教育所发挥的功能。(Müller 和 Shavit 2000)。持反对职业教育观念的人们认为,低层次学生代表超出了比例,所以它加强了地位的代际传递从而将这些年轻人从大学教育和高等职业教育中转移。但是,它回避了这一个问题:职业教育毕业生是如何在劳动力市场中求职的,相对于没有继续大学教育的同辈而言,也就是只完成了中等教育就进入劳动力市场的人,或者是那些可能辍学的人(Bishop 1989; Rosenbaum 1996)。

近期有一项调查比较了将美国受过特殊职业培训的高等院校毕业生和拥有普通高中文凭、副学士学位(an associate's degree)或者学士学位的同辈们,这项研究证明了某些类型职业教育在美国市场上有一定的价值,至少是对毕业生的早期职业生涯而言。Arum 和 Hout 指出:在美国受过职业中学教育和类似特殊内容教育的学生具有较好的工作地位和工资回报(1998)。在高中上过商业或者经济课程的女性比只接受过普通高中教育就进入职场的同辈们能获得更好的初始工资。同样,与普通中学教育程度相比,受过职业教育的男性和女性能获得较高职业地位的初始工作。这些结果促使 Arum 和 Hout 总结出:“尽管高学历对于进入白领职场很重要,但是不同职业中学的课程会影响某些人的职业结果,这些人很可能还没被挑选出来成为高级白领阶层脑力劳动者的候选人。”(1998, 507-8)<sup>⑪</sup>这些发现被 Kerckhoff 和 Bell 在对大学教育中获得特定文凭的价值这一研究中完成(1996)。<sup>⑫</sup>

#### 美国雇主提供的培训

一旦美国的学生离开校园,就意味着他们要接受进一步的培训吗?在职业生涯的前10年,



大量的年轻人循环进入劳动力市场和学校,所以即使在他们拥有了全职工作后仍从一些正式的教育学院学习一些额外的专业技能 (Arum 和 Hout 1998)。美国雇主提供培训的系统性证明资料很分散 (Knobe 和 Kalleberg 1994)。但是,根据世界经济合作组织的评估表明,正式的工作技能培训,在美国没有在日本和欧洲一些国家盛行。关于这个问题,在 Acemoglu 和 Pischke 的研究中引用了世界经济合作组织的数据,说明在德国 73% 的年轻人受过雇主提供的正式培训,在日本 67% 的新雇员接受过这类培训,而只有 10% 的美国工人在劳动力市场前七年中接受过正式培训。(Acemoglu 和 Pischke 1999, 542)。<sup>②</sup> Lynch 也指出:在美国,多数雇主提供的培训被用在大学毕业生身上,特别是用在受聘于金融业、保险业和工业房地产业的毕业生。而且接受雇主提供培训的人员也都集中在职业性、技能性和管理性的工作中 (Lynch 1992a, 1992b)。因此,美国的雇主被批评不愿对雇佣投资或特别不愿对非大学学历毕业生培训。而且,在美国公司中,也很少雇佣刚走进工作中的中学毕业生,即使该学生有一定的发展潜力 (Rosenbaum 2001)。

### 教育工资差别的解释

在美国,人力资本发展的劳动力制度分配是如何与存在于低技能工人和高技能工人间的较大工资差距相联系的?从上世纪 80 年代开始,美国因技能产生的收入差距比大部分工业国家都大。Freeman 和 Katz (1995) 报告中给出一组最高与最低工资差距 (10% 至 90% 的比率) 的详细数据:美国占 1.23,相比之下,德国占 0.78,日本为 0.95。在接下来的十年中,美国 and 英国经历了在工资不平等方面的巨大增长,美国到 1990 年达到 1.40,同期,德国没有显著变化,日本增长趋势缓慢。

这些数据与制度性设置有联系吗?特别是与为了人力资本发展的学校与工作单位间的劳动分配以及与学校—工作机制的存在或缺失有关吗?尤其是对教育程度低的人而言 (中学毕业生),美国技术工资差距的最显著特点是它在工资分配格局的低下层中占有很大的比重。在美国,技术工资分配差距的最显著特点是:折中差距在低工资人群中尤其明显,工资排名前 10 位与 50 位的差距 (排名第 10 位的工资和第 50 位的工资相比) 比其他任何国家都大。然而,第 50 位与第 90 位的差距只略低于其他国家。Blau 和 Kahn 得出美国和其他国家位于百分位数 50 - 10 的工资差距有 40% 要归因于与生产力相关的工人个性特点 (Blau 和 Kahn 2002)。这考虑到了之前存在于工资设置制度中的国际差异。

上述结论引出这样的问题,对国家间教育工资差距的制度性解释是否应主要取决于通过制度化的工资设置引起的工资压缩,这种解释被政治科学家和劳动力经济学家极力推崇。在最近的德国和美国工资分配比较中,Freeman 和 Schettkat (2000) 质疑德国低技术工人是否能够获得相对较高的工资,仅因为他们能够从提高最低工资水平的制度化工资设置政策中获利,或者是因为他们有更多的技术。本质上,这是对德国低工资差距所进行的两种对立的解释:工资压制或技术压制。Freeman 和 Schettkat 发现,德国劳工确实在技术水平上展示出较少的变化,并且它通过解释收入分配集中的问题补充了工资设置制度。<sup>③</sup>这也支持了我的观点:既考虑工资议价制度又要考虑技术发展系统是如何影响工人间工资分配的。Estevez-Abe, Iversen 和 Soskice (2001) 提出一种启发性的观点,认为存在于 17 个世界经济合作组织国家的收入不平等现象能够被国家议价形式和工资设置制度共同解释 70% 的变化。【589】

很明显,美国缺乏因职业培训的国家系统,或者因没有使雇主与新毕业生相匹配的系统导致最低文化水平的雇员处于劣势。美国的年轻人在他们早期的求职过程中独立地发展并且显露出了他们的职业倾向。这种经历导致了大量的年轻人在他们20多岁时在劳动力市场“挣扎”。在美国,学校—工作转化(school-firm transition)状况的混乱导致了在社会学和经济学界的激烈的争论——关于早期的全职而非暂时的工作经历是否是浪费时间,或者从另一角度来看认为它促进了长期的人力资本发展和雇员向上发展的起起落落。同样的争论还围绕年轻人在校期间做兼职的问题。(Gardecki和Neumark 1997; Mortimer和Krüger 2000; Neumark 1998; Ruhm 1995)。那些批评在美国没有系统的学校—工作转化机制的人也声称它导致了人力资本的总体损失,是因为本应该接受系统培训的20几岁的工人却在劳动力市场徘徊尝试找到他们的位置。(Hamilton 1990)。

美国在商界和高校之间缺乏规则性交流。这是一个很重要的情况,因为这意味着雇主不直接与具有相应工作技巧的学生交流。大量的证据表示,美国雇主不应该将他们的聘用决定基于学生在学校的表现(Bishop 1989; Rosenbaum 2001; Rosenbaum和Kariya 1991)。在这个广泛的学校—工作研究议程表(school-work research agenda)中,Rosenbaum特别指出这样做会使得高校学生不能正确对待学校表现与他们未来职业生涯的关系(Rosenbaum 1990, 1996, 2001; Rosenbaum和Kariya 1989)。

总之,在美国由教育而产生的较大工资差异看起来与美国人力资本发展体制的特点高度一致:有人强调教育系统中的一般技能发展,相应的,雇主强调教育质量(在没有区别应聘者职业倾向的信息背景下),雇主提供培训率相对

较低(特别对低技能者)。并且,混乱的学校—工作转化,对低技能工人而言,没有制度化的工作匹配机制。

### 性别工资差异的解释

由美国显示出来的对人力资本发展体制的解释,与对性别工作不平衡和教育工资不平等的解释有所不同。考虑到如此多的人力教育资本投资以个人进取心为基础,并且培训具有非职业化的特殊性,还有教育系统是以允许个人离开工作单位返回学校继续进一步深造学习的方式来建构的,这些情况使美国在有争议的情况下面对一个相对灵活的制度环境。当美国的人力资本发展的中心主要是学校—雇主(school-employer)关系时,就如德国的职业培训系统或者日本在企业内进行的职业技能培训一样,其现存的性别不平等很容易再产生。美国机制与强调技术为基础的职业培训系统机制(occupational skill-based systems)(德国)或者与企业特别技能为基础的系统机制(firm-specific skill-based systems)(日本)有差别,但它们对性别不平等含义的理解可能非常相似。

由于有教育工资差距的研究,我们可以选择对全国范围内性别工资差异状况进行静态分析或者在不同的时间分析研究它们变化的轨迹。运用前一种分析方法,美国没有显示出在工业国家中存在的最低性别工资差距。(Plau和Kahn 1996b, 2002)。Plau和Kahn(1996b)认为存在于大量欧洲国家中的最低性别工资差距是与压缩工资结构有关。这些说明了在技术工资差距与性别工资差距间有一种积极关系,这与我之前提出的预测是相反的。他们普遍认为,妇女不均匀地集中在低收入的工作中,所以提高整个收入档次当然对她们更有利。然而,这只是在理论上很具吸引力,并没有必要在各个国家施行。当对工资结构做出调整时,美国与英国的性别工资差距

一定会下降,这两个国家对同一技能水平有最不平等的工资分布,但是在其他许多国家,比如荷兰、奥地利,这种性别工资差距呈“增长”(increase)趋势,在德国基本保持不变(OECD 2002)。<sup>⑨</sup>〔590〕

需要重点指出的是,Blau和Kahn关注于将集体议价协议(collective bargaining agreement)的出现看做是压缩工资结构的制度性原因,这些集体议价协议提高了工会工人最低工资的分配,有时也会惠及非工会工人。但是正如我在本章所谈论到的,这种倾向对低教育水平工人进行技能培训的人力资本发展体制可能会成为另一种影响低工资不公平的制度性机制。因此,值得探讨工资压缩(wage compression)的来源对性别不公平的影响。

如果这种压缩的一种来源是雇主组织的培训,那么它可能会恶化而不是减轻性别工资不平等。有两种会产生性别工资不平等的机制:倾向于再生产的现存职业性别固定模式的职业培训(例如德国)以及青睐对男性进行公司特定培训,认为女性拥有较少的连续工作经历,并且没有男性对公司忠诚(例如日本)。在第二种情况中,当女性工人觉察男性被给予更多的在职培训时,她们会产生很大的沮丧感,这会促使退出劳动力市场的妇女实际人数比应有人数要多(Ogasawara 1998)。<sup>⑩</sup>甚至在雇主提供正式培训率比日本要低的美国,妇女也明显地不太可能接受这种培训或者参加实习。即使被公司提供培训,女性接受培训的时间也比男性要短(Altonji和Spletzer 1992; Barron和Loewenstein 1987; Lynch 1993)。

根据跨部门的性别工资差距,美国、德国、日本的三者之间的区别明显清晰于美国、德国和日本间的区别。20世纪90年代末期,日本全职工人中的女性与男性周收入之比为63.6%,

而美国和德国分别为76.3%和75.5%(Blau和Kahn 2002)。

对于女性而言,劳动力市场选择问题的确存在,并且对工资差距也具有重要意义。在此没有过多的余地去讨论这个问题,但不得不指出的是,有婚姻和子女的美国女性表现出不同于德国、日本此类女性的工作形式。对于德国和日本而言,美国怀孕期间退出劳动力市场的女性比率最低(16%),而德国却有25%(OECD 2002),日本更是惊人地达到75%,并且这一数值在过去20年内没有变化(日本劳工研究所 2003)。另外,在德国,21%的在职怀孕女性减少了工作时间,而美国只有10%(OECD 2002)。具体来说,德国和日本在职妇女比美国在职妇女更倾向于从事兼职工作,19%的美国女性劳动力从事兼职工作,而德国女性和日本女性分别是34%和39%(OECD 2002,表2.1)。

但是美国性别工资差距最显著的特征是:它在20世纪稳定了一段时间之后,开始在最近20年内锐减,降低速度普遍超过世界经济合作组织其他国家。1979年到1998年之间,美国降低了22%,同期日本只有8%,德国只有5%(Blau和Kahn 2002)。

Blau和Kahn认为,美国性别工资差距缩小表明,在因技术造成的工资差距扩大的同时,美国妇女一直在“力争上游”(swimming upstream)(1997)。通过对20世纪80年代性别工资差距的分析,他们发现全职工作经验的增加和职业隶属关系变化的加剧可以解释妇女相对工资增长75%的现象,略高于妇女教育成就的增长。很庆幸,妇女确实经历了人力资本的增加、职位地位的改变、同时对于技术的回报也在提高,如果她们没能获得这些成就,那么妇女就会逐渐落后(1997)。〔591〕

在这期间,虽然美国妇女受教育的年限没有

巨大的增加,但她们对研究领域选择出现了显著的变化。1965年到1985年间,大学研究领域中的性别隔离明显降低,一直持续到20世纪80年代。80年代,硕士学位领域中的性别隔离也得到削弱(Jacobs 1995)。获得如法律、经济、医学这些职业性教育学位的女性大量增加。

自从1970年,20世纪第一次职业性别隔离现象出现巨大的下降后,美国妇女工资得到增长(England和Folbre,第27章;Jacobs 1989)。职业方面的隶属关系与劳动经验的变化说明,缩小的性别工资差距可能与进入传统上由男性主导的专业以及职业学校的女性数量的增长有关。美国人力资本发展体制是如何塑造以及培训系统界限的渗透可能会加速女性工资的提高,这些方面非常值得考虑。简而言之,如果有这样一种制度,能够允许人们返回学校,并获得雇主重视的教育证书——特别是职业学位,而不是对培训设置严格的年龄障碍,那么,尤其是妇女将会获益。正如下文所示,日本大学招生在传统上有严格的年龄限制,这与美国反差很大。此外,日本没有像美国法学院这样的相关制度性机构,所以在日本试图创建商学院但没有获得成功。

### 德国人力资本发展:一般职业和特定职业

德国和“改良实习制国家”(modified apprenticeship countries)(奥地利、丹麦、德国、卢森堡以及瑞士)表现出一种与美国教育制度极度偏离的趋势,它们倾向于为个人提供高水平的一般人力资本,而不是职业特有人力资本。小学之后的四年,学生接着进入初级学校(Hauptschule)、中级学校(Realschule)、高级中学(Gymnasium)。这些学校构成了普通教育,

但是很多学生在初级学校和中级学校学习之后,会将非全日制职业学校与雇主实习制相结合来继续他们的学业,这在德国被称为“双元制”(dual system)(Blossfeld 1993; Mortimer和Kruger 2000; Witte和Kalleberg 1995)。只有完成职业培训才能获得证书,而官方承认的职业大约有四百种,这其中大部分职业需要实习经验。

通过对青少年接受的培训类型进行国际比较研究,Crouch, Finegold和Sako(1999)可以看出接近80%的德国中学生毕业后接受职业或者技术教育而不是普通教育,而日本只有25%(不太可能精确地计算美国的数据,因为很多学生在接受普通中学教育的同时也在学习职业课程)。超过2/3(80%)的德国学生参加了“双元制”,剩下的接受学校职业培训。毫无疑问,在为已满18岁青少年提供职业培训的方面,德国名列第一,而日本和美国却处于末端(很明显,少数的日本学生选择职业高中)。相反,在已满18岁青少年接受普通教育方面,日本和美国却分别位列第一和第三,而德国在被研究的14个国家中排第12。

不同于美国教育或日本教育,德国“双元制”源自雇主介入教育(employer involvement in education)的历史。Thelen和Kume提供了一个比较观点,关于培训体系是如何在日本发展(1999)。在早期工业时代,德国政府就制定了相关政策,允许高级组织和先进技术部门(progressive artisanal sector)颁发能力证书,与英国不同,后来加入的工会更多维持质量而不是维持能力供给。这个结果集中解决了培养熟练工人的问题。个别雇主可以从提供实习的机会和在训练期间只支付低额工资中获利,并且因为工人能力是职业性的,而不以具体企业为主,所以雇主也能够通过从别的公司招聘有经验的工人而获利。



在美国一般人力资本发展(少数青少年接受职业的人力资本发展)与德国为多数青少年提供一般和职业特殊化相结合的人力资本发展制度之间存在巨大差异。尽管德国公司只提供培训,但出乎意外的是,工人总是能超越正式教育所赋予的职业水平(Mortimer 和 Krüger 2000)。此外,实习项目中的高标准要求以及全国职业技能证书的存在,就意味着雇主承认持有官方证书的工人同时也能在其他公司实习(Witte 和 Kalleberg 1995)。简而言之,证书全国通用。〔592〕

与 Maurice, Sellier 和 Silvestre 关于德国对资格的讨论一样, Blossfeld 和 Mayer 在他们的工作流动研究中发现,“通过内部劳动力市场制度框架思考工作变动的只有 16%”(1988, 138)。Hannan, Schömann 和 Blossfeld (1990) 发现德国劳动力市场与社会学劳动力市场理论的教科书版本不太一样,书上认为特别重要的部门以内部劳动力市场为特征,在内部劳动力市场中,工人经历了薪酬增长与从属部门表现出的薪酬停滞(secondary sector)的对比。正如他们所说“以内部劳动力市场为特征的部门中的男性和女性不会在工作中获得超过平均水平的工资,这挑战了劳动力市场划分理论的核心假设……通过一段时期的研究,发现雇佣关系在联邦德国(德意志联邦民主共和国)和在美国之间存在许多重大差异。可能劳动力市场划分理论假设出的框架与美国不同,并且在其他工业化的资本主义经济中也不成立”(1990, 709-10)。此外, Hannan 和同事们没有从统计上发现在男性和女性的第一份工作收入与公司规模或者工作能力水平之间有显著联系。

德国大约有 70% 的实习者在学校—工作间转化,与美国非大学毕业生从学校进入职场的转化有明显不同。美国青少年经常将学校生活

与个人未来职业生涯完全分开,而德国青少年却为了获得一份令人满意的实习机会,总是有意图地激励自己在校内取得好的成绩(Lynch 1993; Mortimer 和 Krüger 2000)。

### 教育薪酬差距的解释

据报道,德国教育水平对工资差异的影响比美国要小很多。差别主要出现在低收入的一半人群中;德国 50 到 10 的工资差异跨度比美国的一半还要少(Blau 和 Kahn 1996a)。通过比较欧洲 13 国的工资设置过程,德国因未完成高级中学的教育而产生的工资惩罚相对其他国家而言较低(OECD 2002)。

根据不同时期技术工资差距的变化, Hannan 等发现在 1950 到 1975 年期间,接受过高等教育的无论是男性还是女性的第一份工作收入相对优势都在急剧下降(1990)。Acemoglu (2002) 以及 Freeman 和 Katz (1995) 也指出在过去的 15 年里,与美国相比,德国由技术导致的工资差距相对比较稳定。

### 性别薪酬差距的解释

不同于劳动力经济学,传统社会学比较关注职业而不是工资,这导致很多研究者用职业闭合概念(occupational closure terms)来描述德国雇佣关系制度。实习制为职业准入设立了障碍,而在美国,通过晋升获取职务在更大程度上是基于普通教育证书以及在特定公司的工作经验(Hannan 等 1985)。这激起了一种推测,认为职业封闭对技能工资差距和性别工资差距起反作用,并且导致在前者中差距比较小,在后者中差距比较大。德国已婚妇女在劳动力中所占比率相当低,但在前文关于美国的讨论中,美国的性别工资差距不比德国小,这说明部分妇女进入整个劳动力市场比率较低。通过职业闭合机制运行的德国“职业空间”(occupational space),可能会

继续维持由职业性别隔离所带来的巨大工资差距。我将会在下文中讨论职业闭合机制与性别工资差距更大的日本人力资本环境之间的根本不同。

Witte 以及 Kalleberg 在 1995 年的报告中指出,德国最为普通的 16 个行业领域中,可实习的领域存在着极端的性别隔离现象。在其中的 5 个行业,女性实习者所占比例超过了 70%,另外 7 个行业中,女性比例则不到 10%。以上事实表明劳动力中出现了相对较高的职业性别隔离现象 (Anker1998; Blossfeld 1987; Witte 和 Kalleberg 1995)。同样地, Hannan, Schömann 以及 Blossfeld 在 1990 年的报告中指出用职业性别隔离解释德国男性和女性工资差异时比解释教育本身的差距更具解释力,尤其是处于职业性服务部门的女性(例如,保健行业、教育行业),她们在工资上处于劣势。正如前文所提过的那样,实际上他们无法证明这种观点:德国公司内部劳动力市场对于工资设置很重要,并且女性从这种市场内退出促进了性别工资的差异。与美国相反的是,没有任何事实能够证明近年来德国的职业性别隔离现象有减少的趋势 (OECD 2002)。[593]

### 日本的人力资本发展:一般企业和特定企业

日本有着完全不同于美国或德国的人力资本发展类型和管理学校—工作转化的制度结构。在人力资本的发展上,如果说德国是一种经典的“职业空间”(occupational space)理论的代表,那么日本则是一种经典的“组织空间”(organization space)理论的代表。<sup>⑤</sup>典型的是,日本高中和大学的毕业生设定目标时,不是考虑他们想从事什么样的职业,而是考虑他们为什

么样的公司工作。工作单位固定而不是职业固定是由历史环境造成的,而这种历史环境能给公司带来荣耀地位而不能给作为工人身份以及工资回报的核心决定因素的职业带来荣耀。这种现象的核心是日本雇主们在工业化过程中形成的工资设置程序的方法;这种对特权职位的占有权是确定工资报酬的重要依据。日本雇主的政策与新建立的国民教育体制所供应的劳动力认证方式有关,并且还与国家在形构雇主和雇员之间关系时的角色有关。

关于日本雇佣制度起源的研究非常多。根据 Abegglen (1958) 的观点,战后的日本雇佣制度应追溯到 19 世纪“传统的”(traditional)雇佣情况。这种制度起源于一战期间和一战后那段时期,这种观点成为 20 世纪六七十年代研究日本经济和社会的日本学者和国外学者争论的焦点。这种争论在专家学者中产生两极分化,一派专家认同 Abegglen 的观点,并且赞成日本雇佣制度的历史文化根源是其制造业企业强调“终身雇佣”(lifetime employment)、资历工作 (seniority wages) 和“虚拟家庭式”(pseudofamilial) 的工作氛围;而另一派学者则主张日本雇佣制度的起源几乎完全应归因于企业对经济效率的追求 (Taira 1962; Sumiya 1966)。Cole (1971) 准确地总结了以上理论,确定终身雇佣制度是源于雇主们试图紧紧地将有能力的雇员留在公司,于是非常巧妙地引入了传统文化因素。Cole 将注意力关注于涉及雇佣制度产生的一群社会行动者,关注于在这些行动者之间具有历史基础的权力关系。他强调日本最初雇佣关系的形成过程中雇主的中心地位。

Cole 在早期的一篇文章中通过与德国的比较来阐述日本的不同。近期 Thelen 和 Kume 在研究培训制度的历史起源时采用了这一做法。他们概括了在雇主之间基于与“碎化主义”(segmentalism)<sup>⑥</sup>相对

的“社会连带主义”(solidarism)的技能形成机制的特点,并且指出,“在国家、技工、产业以及劳动力之间完全不同的互动推动着日本技能形成机制朝着‘碎化主义’而非‘社会连带主义’方向发展”(1995, 51)。与国际水平相比,20世纪初日本国民识字率非常高,但是国家新兴重工业所需的那些熟练掌握技能的技工储备却非常缺乏。不同于德国的是,19世纪末期,日本政府并没有通过实习管理标准化等手段来推动技工行业的现代化进程。面对熟练技工的大量空缺,鉴于20世纪早期发展的需要,雇主们开始尝试通过引进员工培训以防止他们被竞争对手挖墙脚。这种情况刺激了员工培训以及赔偿制度的发展,由此产生了日本所谓“终身雇佣制”的萌芽,正如Crawcour指出的那样:〔594〕

由于非技能劳动力以及熟练劳动力的原材料——高中和大学的毕业生——异常丰富,只雇用年轻的非技能劳动力,并且通过培训将员工整合到公司中就能够创造一种有利的局面,也就是说公司能够通过这些手段有效控制技能劳动力的供给。日本雇佣制度的演变过程有如下特点:工资与工龄挂钩、终身雇佣、以雇佣为基础的员工福利、压制小团体(因为小团体的目标并不在于将公司作为一个共同体)。以上这些特点在很大程度上可以理解为雇主们刻意而致。这种制度的关键性创新在于:在这种薪酬体系下劳动报酬是与劳动者工龄长短息息相关的,而非与个人技能相关。(参见1978, 233-34)

日本公司对于工人的争夺和它们遏制这种争夺的集体策略有一个典型例子,就是Acemoglu和Pischke(1999)所分析的“搜寻引起的买主

垄断”(search-induced monopsony):如果在雇员跳槽面临巨大成本的环境下,企业则一定程度上拥有控制雇佣市场的主动权,并且能够从雇员的高生产力中获得部分利益。雇员在跳槽时面对的成本包括失业风险以及新公司的薪酬并不一定比原来高。在这种情况下(尤其是失业率高时),企业可能更多地开展正式的培训项目。虽然Acemoglu和Pischke的分析中并未提及具体的历史案例,但正是战前日本众多制度的不断发展,才形成了后世皆知的日本独特的雇佣制度。

二战后,日本企业向工人隐含地许诺其稳定雇佣的推动力越来越强烈地来源于工人本身的要求。雇佣稳定成为战后工会的一项重要要求,并且对那些要使用大量劳动力的公司而言,国内劳动力市场成为规范的雇佣模型。日本公司中在职培训非常普遍。Acemoglu和Pischke的分析框架包括公司提供培训以及失业员工面临着难以再就业的危险。与这种分析框架相一致的是,日本每月的再就业率是美国的一半(22%比48%;Acemoglu和Pischke1999)。

日本企业直接从学校招聘具有一般人力资本的员工,这种方式贯穿于整个后工业化时期,并且迅速激增。二战以前日本的教育体制是相对存在分层的,更类似于欧洲的体制而不是美国。义务教育时间为6年,之后学生会分流走向不同的发展途径,只有极少数学生最终能进入大学深造。二战后仿效美国职业进行改革,沿着美国的“6-3-3”模式简化了教育体制,实行6年小学教育和3年初中教育,而这两种教育都是义务教育(Rohlen 1983)。这种教育体制在过去的50年里一直没有发生变化,事实上中等教育已经具有义务教育的地位了,因为有超过90%的日本学生完成了中等教育(这一比例超过了美国)。

日本学生的生涯在两个时间点上发生重要的分层:九年级和高中最后一年。九年级学生参

加高中入学考试,并接受一些关于应该申请学区内哪一所学校这类问题的在校详细咨询(LeTendre 1996)。根据九年级学生的全区统一考试的最低录取分数的不同,大多数学生就读的公立中学被划分成不同级别。考试分数不够高的学生将进入学区内最低等级的一般高中(Brinton 1998)。那些不能进入高级别高中学校的学生会选择接受职业教育——每个县都有几所公立职业高中学校,而它们大多数提供工业或者商业方面的教育培训。<sup>⑧</sup>日本学生在受教育的轨迹中第二个分层点发生在学生完成高中教育时。毕业后少数学生直接进入工作领域,而相反大部分学生则接受大学教育。<sup>⑨</sup>还有一种选择就是进入 *senmon gakkō* (专业化的两年制培训学校),而这种教育方式在过去的20年中发展相当迅速,并且非常受那些希望继续深造但没能通过那些名牌大学或者高级学院入学考试的学生的欢迎(Slater 2002)。*senmon gakkō* 所提供的职业培训内容并不受政府管理,并且这些教学内容的实用性在学校之间有巨大差异。[595]

日本教育制度表面上看来与美国有很多相似之处,两个国家都有“6-3-3”结构的教育学制、接受高中教育的社会规范、有大量高中毕业时具有一般而非职业专业化人力资本的学生、相对较高的接受大学教育的学生比率(两国都在50%到60%)以及较高的接受一般性综合素质教育而非仅接受职业技术教育的学生比率。与美国和德国的教育制度相比,日本在结构标准化方面更接近德国;在学生完成整个教育过程后对课程的满意程度方面日本介于美国和德国之间;然而在教育中缺乏职业专业知识方面日本却与美国更为相似。

但是,尽管日美两国教育制度表面上存在着相似之处,但在教育制度与工作地点间的界限还是非常不同的,表现有二:(1)学校—工

作间的转化过程的制度化特征;(2)由个体雇主实施的工作后继续接受教育培训的内容。我认为这对技能工资差距和性别工资差距有重要的影响。

### 教育工资差距的解释

与美国不同但与德国非常相似的是,在日本从学校—工作的转化是一个很不连续的过程。<sup>⑩</sup>随着20世纪90年代以来日本经济发展的动荡不定,从全职教育到全职工作的有序过渡已经发生改变,并且最近一系列的日本数据证明了人生道路过渡方式的多样性。但这会与在以前的研究中明显出现的规范顺序不一样。<sup>⑪</sup>

日本大学毕业生通过网络进入工作单位,而这要比美国更看重所读大学的地位,不太注重个人能力。日本知名的大学和企业之间的联系类似于美国职业学校和企业之间的关系,如知名的商学院和法学院与高盈利公司之间的招聘关系(Brinton 和 Kariya 1998)。在高中阶段,学校和企业并不像德国那样通过安排实习生这种形式联系起来的,而是通过那些类似于隐性合同的法律所提倡的招聘关系联系起来的(Brinton 2000; Rosenbaum 和 Kariya 1989)。日本高中毕业生进入劳动力市场在很大程度上是受企业与招聘学校直接签订的就业协议所影响,同时学校会向有空缺职位的企业推荐学生。于是在1992年严重的经济萧条爆发之前,将高中毕业生与工作有效结合起来的体制似乎并没有造成劳动力市场的波动。(Genda 和 Kurosawa 2001; Rosenbaum 和 Kariya 1989; Ryan 2001)。

那些就读于与许多公司签有招聘合同的高中学校的日本毕业生非常幸运,因为他们可能能够进入那些能使他们在在职培训、序列工资和工作安全等方面获得了同大学毕业生一样的发展轨迹(如白领工人)的公司(Dore 和 Sako 1998)。如果德国的劳动力市场与产生于美国的



分隔劳动力市场理论的规范完全不一致的话,那么日本则与这一理论是非常一致的。报酬与公司规模密切相关,并且与大型企业的公司内部劳动力市场的发展有关(Brown等1997;Kalleberg和Lincoln 1988;Spilerman和Ishida 1996)。职业类别并不能准确地预测工人的自我认同及其市场报酬。在对美国和日本制造性企业的收入不平等状况的研究中,Kalleberg和Lincoln明确指出:“我们有明确且一致的证据表明职业特征在美国要比日本更能决定收入的多寡。”(1988, S142)

企业内部的劳动力市场和所谓的终身雇佣制最初是从重工业中发展起来的,并且一开始就包括男性制造业工人。后来公司内部工会的发展意味着全职蓝领和白领工人可以共同协商增加工资。Koike曾经恰如其分地将在日本男性白领和蓝领工人间“工龄决定薪水”这种轨迹(age-earning trajectories)的类似性描述为大型企业中的“蓝领工人的白领化”,并且指出日本公司男性蓝领工人和欧洲国家大量白领工人之间在工龄与工资结构上存在相似之处(Koike 1994; Koike和Inoki 1990)。在日本,教育和技术工资差距远小于美国(Brown等1997; Freeman和Katz 1995; Ishida 1993; Katz和Ravenga 1989; Koike 1994; Nakata和Mosk 1987; Spilerman和Ishida 1996)。此外,日本高中毕业生和大学毕业生之间的收入差距,在20世纪60年代到80年代之间出现下降,到了80年代则有稍微的增长(Nakata和Mosk 1987)。而这段时期美国的收入差距却急剧扩大。【596】

### 性别工资差距的解释

根植于公司内部劳动力市场的补偿制度是如何对妇女造成不利影响的,日本可能就是一个对其进行说明的非常好的例子。鉴于我曾在别处对此做了大量的阐述(1993, 2001),在此

只是对这些论述作一简要概括。

在工资设置因素的跨国比较中,研究人员一致发现日本的高津贴是与工作职位相关的(Brown等1997; Hashimoto和Raisian 1985; Kalleberg和Lincoln 1988; Spilerman和Ishida 1996)。关于男性雇员在某一公司的平均供职时间长度的数据证明日本男性在每一公司内的供职时间要比德国或美国的长。其相应的数值分别是11.3年、9.7年和7.4年。类似的是,在每一公司供职时间少于1年的男性员工的比例中,美国(26%)是日本(7.6%)的三倍多,德国(16.1%)则介于两者之间(Crouch, Finegold和Sako 1999)。

日本雇主对在职培训的投资和资历工资的承诺严重偏向男性员工。虽然女性毕业后和男性有同样的机会进入大型企业工作,但却几乎不能参加企业的在职培训(Brinton 1989, 1991, 1993)。在整个一生中,日本女性要比男性更可能在进入典型的次级小型企业的经济部门工作(Brinton 1989; Brinton, Ngo和Shibuya 1991)。自1986年《平等机会雇佣法》颁布以来,雇主以结婚为由敦促女性离开公司、提供一笔“退休补偿金”以诱使女性辞职的做法已明文确定为违法。但是这种现象仍屡禁不绝。这加剧了一种恶性循环,而在这循环中雇主总是认为女性的工作责任心低,因而把女性置于远离公司内部劳动力市场的毫无发展前途可言的职位上。当女性因结婚或者生育而放弃毫无发展前途的工作后,雇主们自我实现的预言便实现了。20世纪80年代后期大型企业为女性的职业发展提供了两条道路,包括传统的毫无发展前途的工作和管理层工作,然而由于20世纪90年代早期的日本经济大萧条,这种职业发展方式再次得到较大发展:许多年轻女性为了增加自己的就业机会,就选择那些毫无发展前途的工作。日本劳动力

研究院 (the Japan Institute of Labour) 在近期报告中指出, 大型企业中只有 2% 的管理职位是由女性担任的 (卫生部, 劳工和福利, 2001)。

总而言之, 在人力资本发展制度以及不公平形式上, 日本显示了与美国的极大不同。通过教育机构所获得的一般人力资本的发展主要是由雇主为那些有发展潜力的员工提供的在职培训来完善。接受在职培训的员工以及国内劳动力市场的配置不仅仅像美国那样只按技术水平来区分, 并且通过学校与企业高度协调的过程进入了工作单位。这种人力资本发展制度的最大优势就是非常明确地以性别作为划分标准, 而不是之前以教育水平和技能水平作为划分标准。在雇主看来, 男性拥有相当突出的优势, 他们断言男性能为其工作的时间更长 (由此雇主可以得到之前投资提高生产能力和技能的回报)。这种人力资本发展体制的结果便是缩小技能工资差距, 同时扩大性别工资差距。

## 结论: 教育—经济的联系与经济不平等的比较制度分析

在这一章里, 我认为经济社会学家应该将以下观点提上他们的研究日程, 从理论上详细阐明在后工业社会中教育—经济联系是如何形成和重构不平等格局的。我把两种教育—经济的关系加以概念化, 以作为富有成效的理论来研究: 为了个体人力资本发展, 在学校和企业之间进行社会分工; 建构离开学校进入职场以及工作变更中个人活动的招聘机制。经济社会学家已经将这种机制起源的研究结论建立在对制度安排是如何建构发生个体行为的环境这一问题的详细分析基础上。

考虑到这两种研究重点, 经济社会学对比较不平等制度的研究是建立在不同的教育—经济的联系的基础上, 而要深化这些看起来是充满希望的。

针对后工业社会里制度安排和不平等格局之间的关系所进行的大量理论与经验研究工作已经超出了社会学的范畴。相邻的如政治科学和劳动经济学等学科已经关注在不同技术水平之间的工资压力方面的跨国差异。最后, 我建议经济社会学家们能够更广泛地采用劳动经济学家所进行的大量经验性工作成果, 采用劳动经济学家和各种资本主义理论的反对者所进行的关于工资设置制度的理论性探索成果。建立在教育分层研究者的理论框架之上, 经济社会学家能够提出一个比较研究的计划, 进一步详细说明资本主义的不同制度安排是如何对技能和性别工资差距产生影响的。这种制度安排正是处于教育和经济的交叉领域上的。〔597〕

### 注释

\* 在此, 我要感谢 Mary Mosley 大力协助我准备该章节的首稿以及 Carolyn Wong 在编排书目上对我的帮助。

①参见 Chang《社会学中的例外》一文, 2000 年; Rosenfeld 和 Kalleberg 1990 年; Wright, Baxter 和 Birkenlund 1995 年。

②参见 Brinton 对性别不公平的相关讨论, 1988, 1993 年。

③参见 Brinton 和 Kariya 对招聘过程中社会嵌入的思考, 1998 年。

④参见本书中 Dobbin 所撰写的第二章对管理系统和产业关系的比较历史研究回顾。

⑤这在美国社会学协会的章节整理中得到具体解释。教育和组织、职业和工作各自零星地占有很大章节。社会分层章节没有出现在可以衔接教育和工作的

ASA 中。目前劳工和劳工运动章节的出版使学者们将兴趣集中于劳工政策和过程。

⑥那么工资设立制度和教育系统结构的因果关系是什么? Müller 和 Shavit 认为, Maurice 和同事的研究显示:雇主运用的培训和招聘政策与教育系统相适应。我对此观点进行了修正,我认为这种关系具有历史偶然性,因为在某个国家内教育系统的发展及雇主的招聘和培训策略具有相对的时间选择。

⑦DiPrete 和 Soule (1988) 发现在美国联邦官僚制中,相对于男性而言,女性从低层工作往高层工作晋升的可能性要小很多。其他的研究也关注了特定公司内部劳动力市场中男性与女性的晋升。Spilerman 和 Ishida (1996) 在一所日本大型金融公司的研究中,将女性排除在职业发展研究之外。管理层中只有 1% 的雇员是妇女,而所有文员均为女性,在管理层和文员之间几乎没有流动性。

⑧参见 Brinton 对这条论证路线的展开,1988, 1993, 2001 年。

⑨正如 Freeman 在他的《不同规则之下的工作》前言中所说“在经济学 I 中,市场力量这只看不见的手决定了工资、价格和数量,正如 Oz ‘拍卖师’的魔法一样,可以帮助校对价格和工资直到市场结清。然而在真正的劳动力市场,情况要更加复杂和有趣。每个国家都有自己的劳动力制度——工会、管理、组织、政府机构——以及来帮助产生结果的规则”(1994, 14-15)。

⑩但是在文献中令人敏感的事实是,强大的工会和集中的工资—议价之间没有必然联系,这就需要将两者分开考虑。

⑪不同国家间增长的国际贸易被作为一种对熟练工人需求的差异性变化的来源进行研究。参见 2002 年 Acemoglu 的评论以及 1999 年 Katz 和 Autor 的评论。

⑫Acemoglu 进一步指出,在这种情形之下,新岗位的提供可能会差强人意,而不同技术水平的失业也有可能增加,这与欧洲趋势相一致,却与美国和欧洲大陆国家相悖。

⑬正如 Dobbin 在这本书中的章节所言,经济社会学家面临的最重要问题是如何解释行之有效的经济制

度的多样性。他说“最终因为无效而导致什么样的经济行为形式消失是一个重要问题,但是也值得关注有多少行为形式没有消失或者还没有消失”(Dobbin, xx)。

⑭政治科学家和经济学家都考虑到了不同国家的贫困率远超越了当初阐述这一章的范围。通过使用 Luxembourg 的研究,一些值得关注的经验研究已经完成,尽管在数据集(参见 Gottschalk 和 Smeeding 1997)覆盖上还存在有缺失(例如,日本)。

⑮民族不公平问题同样也嵌入在第一种不公平之中,以致不同民族之间也有明显的教育差异。

⑯我一直坚持将社会阶层再生作为不公平的第三种类型,纳入教育—经济关系的国家制度变量之中。但是,关于社会阶层再生产的研究太多,而且涉及许多超出教育和经济章节范围的问题。当然,代际阶层继承是一个关于谁受教育的尤为重要问题。按照逻辑顺序,会优先考虑有多少教育转化为劳动力市场回报,而这种过程可能会受哪些描述性特征的影响(性别和民族)。我在这里关注的问题是后者——因为将教育转化为对不同群体的劳动力市场回报率,可能部分原因是人力资本发展和招聘的管理制度安排。

⑰由 Granovetter 的经典研究(1995)所引发的求职研究已经证实了美国工人求职中社会关系的重要作用。鉴于美国缺乏建构从学校向工作过渡的正式制度,目前很多关于学校工作过渡的研究重申了社会关系在现今也同样重要的。

⑱也许人力资本理论在美国的诞生并非偶然,该理论包括技术发展是如何发生的高度个人主义概念。缺乏有组织的实习项目或者系统的雇主培训投资,这就意味大量的人力资本发展在个体从事全职工作之前就已经发生。这留给了年青人和他们的家庭控制人力资本投资的平等决策权。美国的代际地位传递程度高,不同于 Turner 将美国经典地描述为“竞争性流动”的含义,美国与许多发达工业经济国家的代际阶层遗传程度都一样高(Ishida 1993)。

⑲当然,在职业水平上,职业协会对证书标准的构建起主要作用(Abbott 1988)。

⑳在中学教育水平上,Kirschenman 和 Neckerman

发现,许多芝加哥雇主使用高中的校名或者以申请者毕业于城市公立高中的事实作为判断他/她是否合格的指标(1991)。

②在阐述中,他们认为有一个方法,通过该方法再教育职业项目和非大学教育机构可能会减少代际地位再生,因为在这些项目中,绝大部分的学生起点较低,但是他们会从以雇主为价值导向的教育培训中获益。毫无疑问,该领域将继续成为教育社会学的热点之一。

③Loewenstein 和 Spletzer 报告声称在美国,接受雇主提供的非正式培训的新员工所占比例比较高(1999),但是 Acemoglu 和 Pischke 却指出(1999),根据德国和日本雇主提供正式培训的数字来源,在德国和日本可能还会有更高的比例。

④被广泛引用的“国际成人读写能力调查”发现美国工人比德国工人更多地集中于口头与量化工作分配的两极,而德国工人则大部分处于中间(加拿大全国教育统计中心,1995年;同样可参见 Freeman 和 Schettkat 2000年)。很遗憾,日本不在这次调查中。众所周知,学生在数学和科学方面表现的国际比较中,日本学生均位于或者接近分布的顶部(国家教育统计中心,2002年)。在这里我们主要关注的是,报告中日本得分比较低的分布变量。

⑤这基于经合组织 2002 年公布的数据。Blau 和 Kahn (1996b) 报告也得出德国和奥地利有同样的结果,荷兰没有成为他们的样本。

⑥尽管韩国公司内部劳动力市场分布不是很广泛,但与日本的劳动力市场存在相似。特别是日本和韩国是经合组织中唯一两个接受高等教育已婚女性比接受教育程度低于高等教育已婚女性在劳动力市场所占比例接近或者要低的国家。

⑦由于许多原因,日本的比较研究经常以失败告终。第一个原因当然是可怕的语言障碍,第二个原因是在日本难以获得宏观数据(参见 Brinton 2003 年,对原因的评论)。第三个原因是日本没有通过一些合作来获取国与国之间的比较数据集,Luxembourg 收入研究就是典型的例子。

⑧他们引用了 Peter Swenson 未发表的论文来定义

这个术语(“雇主联合:瑞典和美国的劳动力市场管制与福利现状”,1996)。

⑨少量职业高中专门从事农业、渔业、家庭经济 and 护理培训。

⑩包括二战后扩大女性的招生数量以及在大中专学院就读,几乎完全成为女性必经之路,并且现在仍然如此。

⑪每年进入全国最著名大学的学生中,有相当大的比例为了重新获得大学入学考试,而整整“用”了一年,最终才能在他们所期望的学校就读(Ono 1999 年),这些美国学生不会花一年的时间先去工作,然后再考虑自己的职业选择。一定程度上,他们主要是一些希望进入名牌大学的男性,与那些为了进入提供稳定职位承诺的日本大公司去获得可信凭证的目的比较一致。

⑫日本从 1955 年开始每 10 年一次的社会分层和流动调查,已经搜集了在正式学校教育形成之后所有的工作历史信息。日本不同于美国,以个体学校教育回报率 and 重新进入劳动力市场为基础的数据分析问题过于繁琐,以致很少出现是否应该对调查问题进行改动的争论。

(张佩 陈俊秀 初译 游泓 李莎 译校)

## 参考文献

- Abbott, Andrew. 1988. *The System of Professions: An Essay on the Division of Expert Labor*. Chicago: University of Chicago Press.
- Abegglen, James C. 1958. *The Japanese Factory: Aspects of Its Social Organization*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Acemoglu, Daron. 2002. "Cross-Country Inequality Trends." NBER Working Paper No. 8832.
- Acemoglu, Daron, and Jorn-Steffen Pischke. 1999. "The Structure of Wages and Investment in General Training." *Journal of Political Economy* 107:539-72.
- Allmendinger, Jutta. 1989. "Educational Systems and Labor Market Outcomes." *European Sociological Review* 5(3): 231-50.
- Althausen, Robert P. 1989. "Internal Labor Markets." *Annual Review of Sociology* 15:143-61.
- Altonji, Joseph, and James Spletzer. 1992. "Worker Characteristics, Job Characteristics, and the Receipt of On-the-Job Training." *Industrial and Labor Relations Review* 45:58-79.



- Anker, Richard. 1998. *Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupations in the World*. Geneva: International Labour Office.
- Arum, Richard, and Michael Hout. 1998. "The Early Returns: The Transition from School to Work in the United States." Pp. 130-46 in *From School to Work: A Comparative Study of Educational Qualifications and Occupational Destinations*, ed. Yossi Shavit and Walter Müller. Oxford: Clarendon Press.
- Autor, David, Lawrence F. Katz, and Alan B. Krueger. 1998. "Computing Inequality: Have Computers Changed the Labor Market?" *Quarterly Journal of Economics* 113:1169-213.
- Baron, James N., and William T. Bielby. 1980. "Bringing the Firms Back In: Stratification, Segmentation, and the Organization of Work." *American Sociological Review* 45:737-65.
- Barron, John M., Dan Black, Dan, and Mark Loewenstein. 1987. "Employer Size: The Implications for Search, Training, Capital Investment, Starting Wages, and Wage Growth." *Journal of Labor Economics* 5:76-89.
- Becker, Gary S. 1993. *Human Capital*. Chicago: University of Chicago Press.
- Bishop, John H. 1989. "Why the Apathy in American High Schools?" *Educational Researcher* 18:6-13.
- Blau, Francine D., and Lawrence M. Kahn. 1996a. "International Differences in Male Wage Inequality: Institutions versus Market Forces." *Journal of Political Economy* 104:791-837.
- . 1996b. "Wage Structure and Gender Earnings Differentials: An International Comparison." *Economica* 63:S29-S62.
- . 1997. "Swimming Upstream: Trends in the Gender Wage Differential in the 1980s." *Journal of Labor Economics* 15(1): 1-42.
- . 2002. *At Home and Abroad: U.S. Labor Market Performance in International Perspective*. New York: Russell Sage Foundation.
- . Forthcoming. "The Gender Pay Gap: Going, Going . . . but Not Gone." In *The Declining Significance of Gender? Essays on Gender Inequality in the U.S.*, ed. David Grusky, Francine D. Blau, and Mary C. Brinton. New York: Russell Sage Foundation.
- Blossfeld, Hans-Peter. 1987. "Labor-Market Entry and the Sexual Segregation of Careers in the Federal Republic of Germany." *American Journal of Sociology* 93:89-118.
- . 1993. "Changes in Educational Opportunities in the Federal Republic of Germany: A Longitudinal Study of Cohorts Born between 1916 and 1965." Pp. 51-74 in *Persistent Inequality: Changing Educational Attainment in Thirteen Countries*, ed. Yossi Shavit and Hans-Peter Blossfeld. Boulder, Colo.: Westview.
- Blossfeld, Hans-Peter, and Karl Ulrich Mayer. 1988. "Labor Market Segmentation in the Federal Republic of Germany: An Empirical Study of Segmentation Theories from a Life Course Perspective." *European Sociological Review* 4(2): 123-40.
- Bound, John, and George Johnson. 1992. "Changes in the Structure of Wages in the 1980s: An Evaluation of Alternative Explanations." *American Economic Review* 82:371-92.
- Bowles, Samuel, and Herbert Gintis. 1976. *Schooling in Capitalist America: Educational Reform and the Contradictions of Economic Life*. New York: Basic Books.
- Brinton, Mary C. 1988. "The Social-Institutional Bases of Gender Stratification: Japan as an Illustrative Case." *American Journal of Sociology* 94:300-334.
- . 1989. "Gender Stratification in Contemporary Urban Japan." *American Sociological Review* 54: 542-57.
- . 1991. "Sex Differences in On-the-Job Training and Job Rotation in Japanese Firms." *Research in Social Stratification and Mobility* 10:3-25.
- . 1993. *Women and the Economic Miracle: Gender and Work in Postwar Japan*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1998. "From High School to Work: Lessons for the United States?" *Social Service Review*, December, 442-51.
- . 2000. "Social Capital in the Japanese Youth Labor Market: Labor Market Policy, Schools, and Norms." *Policy Sciences* 33:289-306.
- . 2001. "Married Women's Labor in East Asian Economies." Pp. 1-37 in *Women's Working Lives in East Asia*, ed. Mary C. Brinton. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- . 2003. "Fact-Rich, Data-Poor: Japan as Sociologists' Heaven and Hell." Pp. 87-110 in *Doing Fieldwork in Japan*, ed. Theodore C. Bestor, Patricia Steinhoff, and Victoria Lyon Bestor. Honolulu: University of Hawaii Press.
- Brinton, Mary C., and Takchiko Kariya. 1998. "Institutional Embeddedness in Japanese Labor Markets." Pp. 181-207 in *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary C. Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- Brinton, Mary C., and Hang-Yue Ngo. 1993. "Age and Sex in the Occupational Structure: A United States-Japan Comparison." *Sociological Forum* 8:93-111.
- Brinton, Mary C., Hang-Yue Ngo, and Kumiko Shibuya. 1991. "Gendered Mobility Patterns in Industrial Economies: The Case of Japan." *Social Science Quarterly* 72:807-16.
- Brown, Clair, Yoshifumi Nakata, Michael Reich, and Lloyd Ulman. 1997. *Work and Pay in the United States and Japan*. Oxford: Oxford University Press.
- Card, David, and John E. DiNardo. 2002. "Skill Biased Technological Change and Rising Wage Inequality: Some Problems and Puzzles." NBER Working Paper No. 8769.
- Chang, Mariko Lin. 2000. "The Evolution of Sex Segregation Regimes." *American Journal of Sociology* 105:1658-701.

- Cole, Robert E. 1971. "The Theory of Institutionalization: Permanent Employment and Tradition in Japan." *Economic Development and Cultural Change* 20(1): 47-70.
- Crawcour, Sydney. 1978. "The Japanese Employment System." *Journal of Japanese Studies* 4(2): 225-45.
- Crouch, Colin, David Finegold, and Mari Sako. 1999. *Are Skills the Answer? The Political Economy of Skill Creation in Advanced Industrial Countries*. Oxford: Oxford University Press.
- Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck, eds. 1997. *The Political Economy of Modern Capitalism*. London: Sage.
- DiPrete, Thomas A., Paul M. de Graaf, Ruud Luijkx, Michael Tahir, and Hans-Peter Blossfeld. 1997. "Collectivist versus Individualist Mobility Regimes? Structural Change and Job Mobility in Four Countries." *American Journal of Sociology* 103:318-58.
- DiPrete, Thomas A., and Patricia McManus. 1996. "Institutions, Technical Change, and Diverging Life Chances: Earnings Mobility in the United States and Germany." *American Journal of Sociology* 102: 34-79.
- DiPrete, Thomas A., and Whitman T. Soule. 1988. "Gender and Promotion in Segmented Job Ladder Systems." *American Sociological Review* 53:26-40.
- Doeringer, Peter B., and Michael J. Piore. 1971. *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*. Lexington, Mass.: Heath.
- Dore, Ronald P., and Mari Sako. 1998. *How the Japanese Learn to Work*. London: Routledge.
- Esping-Andersen, Gøsta. 1990. *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Estevez-Abe, Margarita. 2002. "Gendering the Varieties of Capitalism: Gender Bias in Skills and Social Policies." Department of Government, Harvard University.
- Estevez-Abe, Margarita, Torben Iversen, and David Soskice. 2001. "Social Protection and the Formation of Skills: A Reinterpretation of the Welfare State." Pp. 145-83 in *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, ed. Peter A. Hall and David Soskice. Oxford: Oxford University Press.
- Fligstein, Neil. 2001. *The Architecture of Markets: An Economic Sociology of Twenty-first-Century Capitalist Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Frank, Robert H. 1998. "Winner-Take-All Labor Markets and Wage Discrimination." Pp. 208-23 in *The New Institutionalism in Sociology*, ed. Mary C. Brinton and Victor Nee. New York: Russell Sage Foundation.
- Freeman, Richard B., ed. 1994. *Working under Different Rules*. New York: Russell Sage Foundation.
- Freeman, Richard B., and Lawrence F. Katz. 1995. *Differences and Changes in Wage Structure*. Chicago: University of Chicago Press.
- Freeman, Richard B., and Ronald Schettkat. 2000. "Skill Compression, Wage Differentials, and Employment: Germany vs. the U.S." NBER Working Paper No. 7610.
- Gamoran, Adam. 1996. "Educational Stratification and Individual Careers." Pp. 59-74 in *Generating Social Stratification: Toward a New Research Agenda*, ed. Alan C. Kerckhoff. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Gardecki, Rosella, and David Neumark. 1997. "Order from Chaos? The Effects of Early Labor Market Experiences on Adult Labor Market Outcomes." NBER Working Paper No. 5899.
- Genda, Yuji, and Masako Kurosawa. 2001. "Transition from School to Work in Japan." *Journal of the Japanese and International Economics* 15:465-88.
- Goldin, Claudia. 1999. "Egalitarianism and the Returns to Education during the Great Transformation of American Education." *Journal of Political Economy* 107(6): S65-S94.
- Goldin, Claudia, and Lawrence F. Katz. 2001. "The Legacy of U.S. Educational Leadership: Notes on Distribution and Economic Growth in the Twentieth Century." *American Economic Review* 91(2): 18-23.
- Gornick, Janet C., Marcia K. Meyers, and Katherine E. Ross. 1998. "Public Policies and the Employment of Mothers: A Cross-National Study." *Social Science Quarterly* 79(1): 35-54.
- Gottschalk, Peter, and Mary Joyce. 1998. "Cross-National Differences in the Rise in Earnings Inequality: Market and Institutional Factors." *Review of Economics and Statistics* 80:489-502.
- Gottschalk, Peter, and Timothy M. Smeeding. 1997. "Cross-National Comparisons of Earnings and Income Inequality." *Journal of Economic Literature* 35:633-87.
- Granovetter, Mark. 1995. *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Hall, Peter A., and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Haller, Max, Wolfgang König, Peter Krause, and Karin Kurz. 1985. "Patterns of Career Mobility and Structural Positions in Advanced Capitalist Societies: A Comparison of Men in Austria, France, and the United States." *American Sociological Review* 50:579-603.
- Hamilton, Gary G. 1994. "Civilizations and the Organization of Economics." Pp. 183-205 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Hamilton, Stephen F. 1990. *Apprenticeship for Adulthood: Preparing Youth for the Future*. New York: Free Press.
- Hannan, Michael T., Klaus Schömann, and Hans-Peter Blossfeld. 1990. "Sex and Sector Differences in the Dynamics of Wage Growth in the Federal Republic of Germany." *American Sociological Review* 55: 694-713.
- Hashimoto, Masanori, and John Raisian. 1985. "Employment Tenure and Earnings Profiles in Japan and

- the United States." *American Economic Review* 75: 721-35.
- Hollingsworth, J. Rogers, and Robert Boyer. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Ishida, Hiroshi. 1993. *Social Mobility in Contemporary Japan*. Stanford, Calif: Stanford University Press.
- Jacobs, Jerry A. 1989. *Revolving Doors: Sex Segregation and Women's Careers*. Stanford, Calif: Stanford University Press.
- . 1995. "Gender and Academic Specialties: Trends among Recipients of College Degrees in the 1980s." *Sociology of Education* 68(2): 81-98.
- Japan Institute of Labour. 2002. *Japanese Working Life Profile*. Tokyo: Japan Institute of Labour.
- . 2003. *Japan Labor Bulletin*, January.
- Juha, Chinhui, Kevin M. Murphy, and Brooks Pierce. 1993. "Wage Inequality and the Rise in Returns to Skill." *Journal of Political Economy* 101:410-42.
- Kalleberg, Arne L. 1988. "Comparative Perspectives on Work Structures and Inequality." *Annual Review of Sociology* 14:203-25.
- Kalleberg, Arne L., and James R. Lincoln. 1988. "The Structure of Earnings Inequality in the United States and Japan." *American Journal of Sociology* 94:S121-53.
- Katz, Lawrence F., and David Autor. 1999. "Changes in the Wage Structure and Earnings Inequality." Pp. 1463-555 in vol. 3 of *Handbook of Labor Economics*, ed. Orley Ashenfelter and Richard Layard. Amsterdam: North-Holland.
- Katz, Lawrence F., and Ana L. Ravenga. 1989. "Changes in the Structure of Wages: The United States versus Japan." *Journal of the Japanese and International Economies* 3:522-53.
- Kerckhoff, Alan C. 1995. "Institutional Arrangements and Stratification Processes in Industrial Societies." *Annual Review of Sociology* 15:323-47.
- . 2000. "Transition from School to Work in Comparative Perspective." Pp. 453-74 in *Handbook of the Sociology of Education*, ed. Maureen T. Hallinan. New York: Kluwer Academic Press.
- . 2001. "Education and Social Stratification Processes in Comparative Perspective." *Sociology of Education*, extra issue, 3-18.
- Kerckhoff, Alan C., and Lorraine Bell. 1998. "Hidden Capital: Vocational Credentials and Attainment in the United States." *Sociology of Education* 71(2): 152-74.
- Kirschenman, Joleen, and Kathryn Neckerman. 1991. "We'd Love to Hire Them, but . . .": The Meaning of Race for Employers." Pp. 203-32 in *The Urban Underclass*, ed. Christopher Jencks and Paul E. Peterson. Washington, D.C.: Brookings Institution.
- Knoke, David, and Arne L. Kalleberg. 1994. "Job Training in U.S. Organizations." *American Sociological Review* 59:537-46.
- Koike, Koike. 1994. *The Economics of Work in Japan*. Tokyo: LTCB International Library Foundation.
- Koike, Koike, and Takenori Inoki. 1990. *Skill Formation in Japan and Southeast Asia*. Tokyo: University of Tokyo Press.
- König, W., and Walter Müller. 1986. "Educational Systems and Labour Markets as Determinants of Work-life Mobility in France and West Germany: A Comparison of Men's Career Mobility, 1965-1970." *European Sociological Review* 2(2): 73-96.
- Krueger, Alan B. 1993. "How Computers Have Changed the Wage Structure: Evidence from Microdata, 1984-1989." *Quarterly Journal of Economics* 108(1): 33-60.
- LeTendre, Gerald K. 1996. "Constructed Aspirations: Decision-Making Processes in Japanese Educational Selection." *Sociology of Education* 69:193-216.
- Loewenstein, Mark A., and James R. Spletzer. 1999. "General and Specific Training: Evidence and Implications." *Journal of Human Resources* 34:710-33.
- Lynch, Lisa M. 1992a. "Differential Effects of Post-school Training on Early Career Mobility." NBER Working Paper No. 4034.
- . 1992b. "Private-Sector Training and the Earnings of Young Workers." *American Economic Review* 82:299-312.
- . 1993. "The Economics of Youth Training in the United States." *Economic Journal* 103:1292-302.
- Maurice, Marc, François Sellier, and Jen-Jacques Silvestre. 1986. *The Social Foundations of Industrial Power*. Cambridge: MIT Press.
- Ministry of Health, Labour, and Welfare. 2001. *Basic Survey on the Employment of Women*. Tokyo: Management and Coordination Agency.
- Morris, Martina, and Bruce Western. 1999. "Inequality in Earnings at the Close of the Twentieth Century." *Annual Review of Sociology* 25:623-57.
- Mortimer, Jeylan T., Carolyn Harley, and Pamela J. Aronson. "How Do Prior Experiences in the Workplace Set the Stage for Transitions to Adulthood?" Pp. 131-59 in *Transitions to Adulthood in a Changing Economy: No Work, No Family, No Future?* ed. Ann C. Crouter, Alan Booth, and Michael J. Shanahan. Westport, Conn.: Praeger.
- Mortimer, Jeylan T., and Helga Krüger. 2000. "Pathways from School to Work in Germany and the United States." Pp. 475-97 in *Handbook of the Sociology of Education*, ed. Maureen T. Hallinan. New York: Kluwer Academic Press.
- Müller, Walter, and Yossi Shavit. 1998. "The Institutional Embeddedness of the Stratification Process: A Comparative Study of Qualifications and Occupations in Thirteen Countries." Pp. 1-48 in *From School to Work: A Comparative Study of Educational Qualifications and Occupational Destinations*, ed. Yossi Shavit and Walter Müller. Oxford: Oxford University Press.
- Murphy, Kevin M., and Finis Welch. 1993. "Occupational Change and the Demand for Skill, 1940-1980." *American Economic Review Papers and Proceedings*, 83(2): 122-26.
- Nakata, Yoshi-fumi, and Carl Mosk. 1987. "The Demand for College Education in Postwar Japan." *Journal of Human Resources* 22:377-404.
- National Center for Education Statistics. 2002. *The Con-*



- dition of Education, 2002. Washington, D.C.: U.S. Department of Education.
- Neumark, David. 1998. "Youth Labor Markets in the U.S.: Shopping Around vs. Staying Put." NBER Working Paper No. 6581.
- Ogasawara, Yuko. 1998. *Office Ladies and Salaried Men: Power, Gender, and Work in Japanese Companies*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ono, Hiroshi. 1999. "For What It's Worth: The Value of College Education in Japan." Department of Sociology, University of Chicago.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD). 2002. *OECD Employment Outlook*. Paris: OECD.
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), Statistics Canada. 1995. *Literacy, Economy, and Society*. Paris: OECD; Ottawa: Statistics Canada.
- Orloff, Ann Shola. 1993. "Gender and the Social Rights of Citizenship: The Comparative Analysis of State Policies and Gender Relations." *American Sociological Review* 53:303-28.
- Petersen, Trond, Ishak Saporta, and Marc-David L. Seidel. 2000. "Offering a Job: Meritocracy and Social Networks." *American Journal of Sociology* 106:763-816.
- Rohlen, Thomas P. 1983. *Japan's High Schools*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Rosenbaum, James E. 1989. "What If Good Jobs Depended on Good Grades?" *American Educator* 13 (winter): 10-43.
- . 1996. "Policy Uses of Research on the High School-Work Transition." *Sociology of Education*, extra issue, 102-22.
- . 2001. *Beyond College for All*. New York: Russell Sage Foundation.
- Rosenbaum, James E., and Takehiko Kariya. 1989. "From High School to Work: Market and Institutional Mechanisms in Japan." *American Journal of Sociology* 94:1334-65.
- . 1991. "Do School Achievements Affect the Early Jobs of High School Graduates in the United States and Japan?" *Sociology of Education* 64:78-95.
- Rosenbaum, James E., Takehiko Kariya, Rick Settersten, and Tony Maier. 1990. "Market and Network Theories of the Transition from High School to Work: Their Application to Industrialized Societies." *Annual Review of Sociology* 16:263-99.
- Rosenfeld, Rachel A. 1992. "Job Mobility and Career Processes." *Annual Review of Sociology* 18:39-61.
- Rosenfeld, Rachel A., and Arne L. Kalleberg. 1990. "A Cross-National Comparison of the Gender Gap in Income." *American Journal of Sociology* 96:69-106.
- Rubinson, Richard, and Irene Browne. 1994. "Education and the Economy." Pp. 581-99 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Ruhm, Christopher J. 1995. "Is High School Employment Consumption or Investment?" NBER Working Paper No. 5030.
- Ryan, Paul. 2001. "The School-to-Work Transition: A Cross-National Perspective." *Journal of Economic Literature* 39(1): 34-92.
- Sakamoto, Arthur, and Meichu D. Chen. 1993. "Earnings Inequality and Segmentation by Firm Size in Japan and the United States." *Research in Social Stratification and Mobility* 12:185-211.
- Shavit, Yossi, and Walter Müller. 2000. "Vocational Secondary Education, Tracking, and Social Stratification." Pp. 197-224 in *Handbook of the Sociology of Education*, ed. Maureen T. Hallinan. New York: Kluwer Academic.
- , eds. 1998. *From School to Work: A Comparative Study of Educational Qualifications and Occupational Destinations*. Oxford: Clarendon Press.
- Slater, D. 2002. "Classculture: Pedagogy and Politics at a Japanese Working-Class High School in Tokyo." Department of Anthropology, University of Chicago.
- Spilerman, Seymour, and Hiroshi Ishida. 1996. "Stratification and Attainment in a Large Japanese Firm." Pp. 317-42 in *Generating Social Stratification: Toward a New Research Agenda*, ed. Alan C. Kerckhoff. Boulder, Colo.: Westview.
- Sumiya, Mikio. 1966. "The Development of Japanese Labour-Relations." *Developing Economies* 4:499-515.
- Swenson, Peter. 1996. "Employers Unite: Labor Market Control and the Welfare State in Sweden and the U.S." Typescript.
- Taira, K. 1962. "Characteristics of Japanese Labor Markets." *Economic Development and Cultural Change* 10:150-69.
- Thelen, Kathleen, and Ikuo Kume. 1999. "The Rise of Nonmarket Training Regimes: Germany and Japan Compared." *Journal of Japanese Studies* 25(1): 33-64.
- Turner, Ralph H. 1960. "Sponsored and Contest Mobility and the School System." *American Sociological Review* 25:855-67.
- Walters, P. B. 2000. "School Expansion, School Reform, and the Limits of Growth." Pp. 241-61 in *Handbook of the Sociology of Education*, ed. Maureen T. Hallinan. New York: Kluwer Academic Press.
- Witte, James C., and Arne L. Kalleberg. 1995. "Matching Training and Jobs: The Fit between Vocational Education and Employment in the German Labour Market." *European Sociological Review* 11(3): 293-317.
- Wright, Erik Olin, Jancien Baxter, and Gunn Elisabeth Birkelund. 1995. "The Gender Gap in Workplace Authority: A Cross-National Study." *American Sociological Review* 60:407-35.



## 第 26 章 宗教与经济生活研究的新方向

罗伯特·伍斯诺

(Robert Wuthnow)

一个时代以前,关于宗教和经济生活关系的研究经常被限制在一种强调制度性分化和世俗化的现代社会视角的框架之内。因此,对经济行为的研究很少关注宗教,而对宗教的研究也很少涉及经济活动(Beckford 1985)。近些年来,越来越多的跨越学科分支界线而进行相互借鉴的现象是很明显的。对宗教的研究吸取了来自经济社会学中关于经济偏好、市场和组织结构的观点,而对经济社会学的研究有时也会吸收与宗教仪式和礼节、象征意义、见证(testimonial)、民族团体和宗教团体以及圣礼等有关的思想。除了宗教与经济生活之间的这些相互影响之外,在思考宗教的本质上一个更为重要的转变。因这种转变而产生的新的研究方向用有意义的方式涵盖了经济社会学领域当前的思想(Swedberg 1991)。<sup>①</sup> [603]

现代化理论认为,宗教将逐渐从其他制度领域中分化出来,包括政治和经济领域。这些理论也认为,宗教信仰正变得私人化,使那些在更大的社会中真正重要的行为不再受到宗教的影响。这些观念,在促进社会科学本身专门化的同时,也经常可能忽视宗教信仰的作用。即使是在那些本应该明显考虑宗教因素的问题上,例如移民(Portes 1998; Portes 和 Rumbaut 1990)、住着较低收入的非裔美国人的街道(Wilson 1980)和信任(Coleman 1990)这方面的考虑也经常被忽略了。

随着组织中新制度方法的出现(Powell 和

DiMaggio 1991)和对经济事务中社会嵌入的强调(Granovetter 1990),宗教研究和经济社会学之间的相互影响逐渐得以增强。这些影响,在一些研究中是很明显的。这些研究包括Chaves (1997)对宗教教派中决定女性被授予圣职而进行的组织创新的研究;Becker (1999)关于教徒冲突的研究;Finke 和 Stark (1992)关于教派兴起和衰落的研究。在对正式组织的仪式方面(Meyer 和 Rowan 1991)、信任(Fukuyama 1995; Seligman 1997)和社会资本(Putnam 2000)的讨论中,经济社会学和相关的分支学科领域对宗教或者来自宗教学术中概念的关注是显而易见的。在Etzioni (1988) 和 Selznick (1994)关于经济生活中道德层面的问题的处理方法中,可以看到一些宗教和经济社会学的研究中的一致观点。其他的研究考查了宗教组织自身经济方面的状况,特别是财务和资金筹措方面(Ronsvale 和 Ronsvale 1996; Hoge 1996; Vallet 和 Zech 1995),还有一些研究关注于宗教的商业化(Moore 1994)。

尽管如此,目前对宗教学术研究已经有一个更全面普遍的重新定位,其中包括直接与经济生活相关的研究。这个重新定位将在由社会学创始人所提出的问题体系中发挥作用。尤其是关于在何种条件下,宗教信仰和经济生活之间表现出彼此亲和关系或者相互冲突的问题上。长期流行的关于宗教是适应了经济形势还是作为一种抵抗经济形势的方式的问题仍然存在。与其说近年来的研究放弃了这些问题不如说它回应了对其他

问题的早期回答。宗教和经济生活研究的新方向是以一些与经济社会学中所使用的方法相同的方式来强调文化、社会实践、行动者、建构和嵌入 (DiMaggio 1994)。与其将宗教看成是一种分离出来的制度或者一套观念,不如将它看成是“生活着的宗教信仰”(Hall 1997)或者是“实践”(McDannell 2001)。因此宗教有经济维度而且它是社区组织、社会关系、权力配置和嵌入了经济行为的政策审议的一部分。〔604〕

## 古典研究的遗产

如果要理解最近宗教和经济生活研究方向的转变,最好的方法是比较古典研究和继这些传统之后的研究中所明显强调的部分。马克思和韦伯特别分析了宗教和经济生活之间的关系,Durkheim 也在很大程度上强调了两者的关系。他们的研究成果已经在很多情况下都得到了检验,并且已经逐渐地被认为是可扩充的(open-ended)、复杂的和有多种意义的(Calhoun 1996; O'Toole 2001)。因此对这些研究成果作一个简单的回顾是很有益处的[Wuthnow(1994b)也这么认为;Fenn 2001;O'Toole 2001;Giddens 1975]。

虽然马克思和恩格斯([1846]1947, 1967)广泛地谈到宗教,但是他们在这个问题上的研究十分散乱,因为这个原因,我们最好是在他们作出更大的贡献的关于资本主义研究的框架内来理解他们对宗教的研究。在他们看来,宗教是作为社会上层建筑一部分的意识形态或者意识的一种形式,而上层建筑反过来又由构成社会基础结构的生产模式和生产关系所塑造。在语言上的因果关系里,宗教是一个因变量,其形式和内容被一组经济条件所决定着。当然宗教和其他形式的意识形态通过多种方式反作用于经济条件(例如增强消极性或者支持异议),

但在较多马克思主义者对社会的理解中,这些关系没有资本主义自身内部的动力那么强有力。因此,马克思和恩格斯认为在资本主义条件下,从农耕社会到工业化社会的转变伴随着资产阶级和无产阶级的分化。资产阶级拥有生产所需要的各种手段而无产阶级则提供劳动力但因为利润被资产阶级占有而分享不到全部劳动成果。宗教反映了这一分化。对资产阶级来说,宗教通过强调个人主义和企业主义(entrepreneurialism)中的合理回报,使他们的权力和特权合法化;对无产阶级而言,用马克思和恩格斯的著名表述——宗教就是“大众鸦片”(opium of the masses),它通过神授的不平等本性和生活中即将到来的预期回报这些信条,掩盖了工人阶级受压迫的真正根源。

韦伯对宗教信仰和经济生活的思想中最重要的贡献在于他对新教伦理在理性资本家的资本主义兴起中所扮演角色的讨论。对韦伯来说,广泛范围内的社会发展促进了资本主义的兴起,这些发展包括使工业化成为可能的技术进步、商业从家庭中的分离、簿记的理性手段等。尽管如此,在他看来这些还不足以去解释资本主义的兴起,因为在对世俗的追求中,人们仍然需要储蓄、计划和努力工作的动力。韦伯认为新教伦理提供了这些动力。它教导人们只有上帝注定的“选择”才将得到永恒的救赎,但是它又强调上帝的不可预测,因而不能将选择看成是确信的救赎,新教伦理通过这些教义无意间给人们提供了这些动力。面对这些不确定性,清教徒认为努力地工作、服务、节制和道德准则都是顺服于上帝的方式,而且通过这些行为而获得的物质上的成功可以被看成是上帝眷顾的一种暗示。在随后的研究中,韦伯比较了世界上主要的宗教传统,发现每个宗教都在寻求提供一个使生命最终有意义的全宇宙的框架。这些传统都陷入了罪恶或者

神义论的问题(一位慈善的上帝或者神如何容许罪恶)并因此发展出对罪恶的解释,这些解释暗含了各种可能救赎的形式。新教主义和其他被韦伯称为内在世俗的禁欲主义的形式有助于促成理性的经济行为,而其他宗教却把注意力更多地转移到了神秘主义或者对来世的期盼上。

Durkheim 的《宗教生活的基本形式》([1915] 1995)一书没有像马克思或者韦伯的研究那样直接关注宗教和经济生活之间的关系。但是《宗教生活的基本形式》可以被视为 Durkheim 在长期探索了解工业化条件下社会团结不断变化的基础后所达到的顶峰。在他早期关于社会劳动分工的研究中,Durkheim 描述了一种基于同质性之上的,他所谓的机械团结转变为基于异质性之上的有机团结。在复杂的社会里,经济发展需要劳动分工或者职业上的专门化的不断发展,由于经济上的相互依赖,劳动分工和职业专门化反过来要求人们进行相互交往。尽管如此,Durkheim 关心的是,单纯的经济交换不能为社会凝聚提供足够的基础。正因为如此,他考虑了补充性经济交易(supplementing economic transactions)的多种方式,包括职业化和专业化的组织、公共教育和代议制政府。他最终把宗教作为增强社会凝聚力的一种重要方式,因为它能够象征性地代表全部集合体(他认为上帝影射了集体),在仪式上把人们聚集起来,并强化界定神圣和世俗的社会分化体系。然而,Durkheim 预想,当社会在经济上更加分化时,宗教将围绕他所谓的个人礼拜逐渐成为焦点。〔605〕

马克思关于在宗教上资产阶级和无产阶级的关系所形成影响的讨论,加上韦伯一些关于阶级集团作为宗教意识形态担纲者(carriers)的评论,引发了大量学者对社会阶级和宗教关系研究的关注(Estus 和 Overington 1970)。学者

们使社会阶级至少以两种方式影响宗教这个观点理论化:第一,社会阶级从心理上影响着人们,鼓励那些有较少经济机会的人们去热情憧憬作为物质成就替代品的精神王国,而且它还有可能鼓励经济上有特权的人放弃全部的宗教信仰。第二,社会阶级将人们置于不同的亚文化之中,为他们的宗教组织提供大量不同的经济资本。举个例子,工人阶级可能加入或成立宗派组织,这些组织的礼拜形式对专业的神职人员或者精美的建筑物没有什么要求,它们所执行的法规鼓励人们过简单的生活,而这种生活方式可能会给人们带来向上的社会流动。

韦伯对新教主义与资本主义的兴起之间关系的研究至少产生了三条截然不同的研究线索。第一,历史学家和社会学家已经更加仔细地研究了早期现代欧洲的宗教与经济行为之间的关系,目的是看是否存在其他的因素能更好地解释资本主义的兴起以及新教主义教导中的其他方面是否应该被强调。第二,一些学者比较了新教教徒和天主教教徒的经济成就,以此来检验韦伯的观点是否仍然有效或是已经被其他观点所替代。第三,学者们已寻求把韦伯的论点应用到其他的案例上,例如中世纪或现代早期的日本,或者应用到相关的话题上去,例如法律和政治抗议(politic protest)。

Durkheim 的贡献在于虽然他只是较少地引起了对宗教和经济生活研究的特别关注,但是发展了其在其他相关问题上的学术知识。例如,对所谓的大众社会的研究考虑了商业市场的发展和大众传媒,研究说明了 Durkheim 提出的宗教变得越来越关注于个人的观点可能是正确的。其他研究已经结合 Durkheim 和 Tocqueville 的研究来说明市场的扩展必然会增强利己主义,反之则需要被各种各样的社团和宗教仪式所验证,这些社团和宗教仪式是 Durkheim 感兴趣的。

当这些不同研究领域里的学术成果越来越丰富的时候,学者们开始观察宗教和经济生活的关系,而这与传统假设是背道而驰的,或者是在早期的研究框架中不容易处理的问题。例如,对社会阶级和宗教关系的调查表明工人阶级没有像先前的观点中所认为的那样被疏远或是消极的。而且很明显,某些宗教,例如原教旨主义与预期的模式不相适应。原教旨主义者通常是中产阶级,他们对宗教正统学说的信奉不能用经济边缘化来解释。研究还表明,对经济不公正的抵抗不只限于大规模的政治叛乱。研究者开始质疑,一些宗教的形式是否可能会在实际上授予经济上的贫困者权力(Scott 1977; Ranajit 和 Scott 1999)。研究开始更多地集中在宗教组织中或者通过公民培训计划(Verba, Schlozman 和 Brady 1995)的女性群体里面可能发生的那种消极地或无声地抵抗(Higginbotham 1993)。从更广泛意义上来说,这种对反抗思考的再定位,本应因苏联解体而加强,而这可能会使一些学者假定对资本主义造成压迫的反抗本应该来自于内部,而不是来自于一种由社会主义或共产主义所组织的完全不同的经济形式。这种观点更可能被所谓的西方马克思主义或者文化马克思主义(Anderson 1976)的兴起所强化,西方马克思主义或者文化马克思主义更加关注于使反抗势力的权力和可能性成为话语、演说和社会互动的各种方式。

起源于韦伯对新教主义和资本主义研究的学术研究也开始转向新的研究方向。关注于宗教信仰和特定经济条件之间的选择性亲合关系的研究,或者将两者联系在一起考查内在动机的研究,让位给试图更具体的证实产生这种亲合关系和动机的社会环境的研究。例如,Zaret (1985)证明了新教的教义是如何变得更加强调世俗的成就,这说明了需要考虑第一线教区的

神职人员、教区居民和高等宗教官员三者之间的权力关系。同样,Gorski (1993)研究了荷兰加尔文教徒的非法集会,表明了加尔文教规不仅仅是一种宗教信仰,而且这些教规在制定这些教规的小群体会议中得以加强。学者们将韦伯有关理性化过程的研究引入新的方向。例如,Dobbin (1994)考查了不同的理性化思想是如何在欧洲政策讨论中被建构出来的,Biernacki (1995)把韦伯和Durkheim的思想结合起来说明工业企业发展了宗教仪式,这种仪式被理解成用时间和空间来增强对理性的特定理解。〔606〕

Durkheim 遗产中有关象征主义、仪式、文化和分层的思想是很丰富的。因此,追随这个传统的研究逐渐转向考查特定的环境。在这些环境里,仪式和信仰使社会设置(arrangement)神圣化;并且转向更加关注Durkheim的关于将宗教经验看成是社会感知系统的思想(Nielsen 1999, 2001)。在其他研究中,Douglas (1996)和 Foucault (1997)表明人体以及与人体有关的仪式(包括吃饭和穿衣)使一些经济和政治系统中的某些规则戏剧化。Douglas (1986)也考查了正式组织,他应用有关宗教和仪式的研究来说明这些组织比其他组织考虑做出一些看似更加合理的假设。Durkheim 对社区的兴趣鼓励了其他学者更密切地关注定义种族和民族的象征性界限,关注可能破坏社区意识的公开讲道(Bellah 等 1985)以及戏剧化的集体记忆和公共仪式。

为概括现代化而作出的广泛尝试也提出了宗教和经济条件之间关系的问题。现代化理论认为世界各地的经济关系将逐渐变得一体化,这个过程受普遍理性思考和市场交换支配。但是对这些现代化趋势蔓延的研究表明,这种蔓延,在有时包括仪式性的行为和表现(例如宗教行为)的模仿过程中产生,而不是被经济规则所驱使。其他研究认为种族和宗教团体从不同方向开辟



了现代化进程，而且当这些宗教团体对现代化存有矛盾心理的时候，他们有时会成为抵制现代化进程的有力力量。例如，穆斯林银行业务实践（banking practices）（Saeed 1996），犹太人和穆斯林在中东的反对现代化运动（Heilman 1992；Euben 1999）和拉丁美洲的五旬节运动（Garrard-Burnett 和 Stoll 1993）。像“有选择的现代化”和“受控制的同化过程”这些习惯用语（Antoun 2001）指出了更加深入地研究当地背景、抵抗和协商过程的重要性。

新的方法和假设

大约在过去 20 年中所涌现出来的学者们所强调的重点与古典理论学家和沿着这个体系所做的大量研究中所提出一些观点和假设形成了

鲜明的对比。这些对比归纳在表 1 中。近来的研究还没有对早期研究提出具体的反对。这更应被视为近来的研究在竭尽全力地，主要通过经验调查来解决一些早期研究所没有回答的问题，同时也留下了在建构这许多问题方面仍然存在的研究工作。例如，最近的研究抓住了这样一个事实，即宗教的重要性并没有下降到早前学者所认为的程度，但这些研究仍对宗教是如何受到都市化和社会复杂化过程的影响感兴趣。最近的研究也受到了指导一些早期实证主义研究所提出的假设不满的影响，而且这些对界定和捍卫学科界限的兴趣越来越小。宗教研究如这一章讨论的例子所要说明的，是特别地兼容并包的。这些例子代表了各个学科和领域内的学者们所作出的贡献，包括社会学、人类学、宗教研究、历史学和美国研究（American studies）。

表 1 新旧观点之间的比较

	旧 的	新 的
调查范围	非情境的、宏观的、因果性概括性理论	情境的、微观的、非因果性的互动
研究对象	模式、分类、计划、分类法	过程、偶然性
解释的重点	结构、限制	行动者、授权
权力所在	归因的或给定的、分层体系	协商、抵抗
文化观点	价值观、信仰、观念、教导	话语、社会实践、生产、法规
制度化逻辑	异化的、正式的、具体化的、性别的	有犯罪倾向的、建构的
宗教	重要性降低、世俗化	持续的存在
经济行动	理性化模型和市场、自主的优先选择	社会嵌入
偏好方式	定量的、比较历史的	定性的、民族志的

调查范围

古典理论家 and 他们的追随者所做的研究（我将会将它简称为旧的研究来说明）与较近（新）的研究在他们强调把结论情景化（context-

tualizing）的程度上形成对比。早期的研究特别偏好于可以被看成是对人类社会的普遍原理甚至是人类社会规律的非具体化模式。虽然比起其他学者（马克思说，特别是比起韦伯），这种现象对一些古典理论家更是如此，他们的研究通常

关注于宏大的社会现象和跨越广阔时空的社会发展（例如资本主义或西方世界）。后来的研究经常更加集中关注于单个组织或团体上，但是这些研究也朝着建立一般性理论的方向发展（例如，关于宗教流派或者社会流动的理论）。当前研究已经对找到有用的概括性的理论不那么乐观了。这些研究似乎更加强调具体案例或事件的特殊之处。虽然当前的研究没有对概括性理论失去兴趣，但他们经常强调与早前的概括性理论相违背的偶然性事件和案例。〔607〕

### 研究的对象

以前的调查研究特别关注于模式、因果关系、类型学和分类学。这使得广泛的对比变得普遍化：传统相对现代、理性相对非理性、神圣相对亵渎等等。新的调查研究更注重过程。这些过程与短期变化而不是长期发展有关；他们强调实干、发展、收集资料、做计划、组织动员和创造。对模式的探讨中伴随着能够发现宏大概括性理论的想法。当学者们不大相信能找到这些概括性理论时，他们的兴趣就转向描述过程。可以说，这些模式更多论述的是基础层面，而对过程的研究关心的是人们做什么和说什么。旧的观点以马克思对无产阶级和资产阶级之间区别的描述为代表；新的观点，则以考查工人阶级如何联合起来（可能通过一种宗教网络）来组织反抗运动的研究为代表。

### 解释（说明）的重点

当研究继续强调社会结构和人类行动者之间的相互作用时，就出现了一种明显的从强调前者向强调后者的倾向。较早的研究对人们是怎样被周围的社会结构所限制感兴趣。例如，对工人阶级教会的研究所强调的是人们的信仰和实践是如何被分层体系所规定的。较新的研究不再对这些表面上看上去起决定性作用的因素

感兴趣。这些研究可能更强调个体和群体做出决定和组织动员的能力，尽管他们受到他们所处的环境的限制。对行动者的关注在对宗教运动、文化生产、管理实践的研究中表现出来。对结构的强调意味着人们在不知不觉中接受，而对行动者的强调意味着结构提供了资源，行动者创造出了策略。〔608〕

### 权力所在

旧的观点认为，权力常常是植根于系统。权力的产生归因于社会关系系统和制度，如拥有正式权力的国家。性别关系或阶级关系中的权力差别被理所当然地认为是相对固定的，尽管它们被认为是剥削性的或不公平的。在把注意力转向挑战既定的权力配置的可能性上，有关革命、集体行为和社会运动的研究扮演着重要的角色。最近的工作又向前前进了一步。因此，通过定位权力，它强调了文化、语言和个人互动在维护权力中的作用并且表明了权力是能够被协商的。抵抗已经成为了人们感兴趣的话题。抵抗包括构念新神话、压制统治思想的合法性以及颠覆统治群体的权力。

### 文化观点

旧的观点强调了信仰、价值观、观念、教条和正规的教义。文化包括宗教和宗教教义，正如马克思和在某些程度上 Durkheim 所论证的，它们反映了经济条件；或者就像韦伯所强调的，文化作为影响经济行为的动机被内化了。在旧的观点看来，文化经常被设想为一种关于手段和目标的模式，或者被设想成能够指导目标取向型行为的规范和价值。新的观点强调话语、文化工具、象征性资源，而人们通过这些来理解他们生活的意义：如文化生产者和消费者之间动态的互动；文本、仪式、公共行为这样的文化目标。社会实践的概念抓住了这些新观点所强调的对象。实践

是围绕着习惯和规则而形成的一系列的行为,它也是嵌入到那些增强这些行为的深远意义的传统和社会设置中的一系列行为 (Turner 1994; MacIntyre 1984)。在新的观点中,经济行动较难从文化中分离出来。例如广告,它既是文化的又是经济的;讲道是文化的但也可能是宗教组织集资行动的一部分。

### 制度化逻辑

旧的观点认为制度是逐渐从现代社会中分离出来的规范和价值观的正式体系。宗教不同于经济,因此人们能够考查它们二者之间的关系。学者们认为宗教和经济独特的特征是宗教体系和经济体系中行动的本质中所固有的。学者们还无意中指出了区分这两者的方法;例如,他们从男性化的术语例如理性的和公众的来描述经济行为;用女性化的术语如非理性的和私人的来描述宗教信仰。新的观点弱化了已定义的将宗教和经济两种制度分离开来的界限。当学者们一致认为不同的制度有不同的逻辑,这意味着这些逻辑都是被社会和文化建构出来的。这些一致意见也强调了社会行动的犯罪倾向本质 (transgressive nature): 一种制度的逻辑可能渗入另一种制度 (通过非个人的过程,不只简单地变得与它们同质)。例如,市场逻辑可能出现在宗教设置中,而且宗教仪式可能通过使经济空间神圣化的方式被精心安排。

### 宗教

较早的观点强调神圣化是理解宗教与经济之间关系的关键。从世俗化的方面考虑,现代经济在逐渐发挥作用,进而将有宗教信仰的人们所信奉的价值观边缘化了。宗教研究注意到了宗教的衰落,但是对经济生活的研究却对宗教有所忽视。较新的观点强调了在以各种经济关系为特点的社会中宗教的不断出现。宗教的性

质已经发生了变化,但是在研究经济行为的过程中,它仍然是一个需要考虑到的强有力的因素。宗教也被理解为不仅仅是一套专门热衷于思考来世的观念和组织。宗教是一种与每天的日常生活交织在一起的复杂的实践 (当然也与工作和消费交织在一起),而且这些实践也有经济方面的特点和含义 (例如,促成了用重金资助的健康和咨询项目的宗教实践)。

### 经济行动

旧的观点认为经济领域是由理性化的交换系统组成,因此,依据企业和工人、市场以及消费者偏好之间的正式化关系,这种观点是能够被理解的。旧的观点认为经济领域逐渐变得异化于其他活动,而且经济的这种自主性使我们有必要将它看成是按照经济自身的规律来运行的。新的观点强调经济行动中社会嵌入。交换在互动的人群中以非经济的和经济的方式发生,它强调信任并要求人们理解他们行为的意义。〔609〕

### 偏好的方法

在旧的观点中,对宏大概括性理论的探索使得学者们热衷于对超经验理论的思索,并使学者们特别强调进行比较的和历史的研究。逐渐地,学者们也依靠对定量数据进行先进的统计分析以期望建立概括性的理论。当学者们继续使用比较的、历史的和定量的研究方法时,新的研究已经在更大程度上利用了种族志研究和深入访谈的方法。当用定量资料不能清楚地解释的过程、意义和复杂的关系时,学者们在需要考虑定性的资料的价值。

虽然这种在研究方法上发生的重大转变在许多研究中能够看出来,但这些转变并不是普遍性的。最近的有助于理解宗教和经济生活的研究很难被限定在围绕二者之间的关系进行的具体的或专门的研究中。相反的,我们必须考查各种

各样的研究来了解学者们最近是怎样理解兼有宗教和经济两种维度的复杂交错的社会实践。通过考虑在以下领域中的近期学术研究,我们可以知道学者们是如何考查这些实践的,这些领域包括:种族宗教团体、原教旨主义、建立在信仰基础上的组织、宗教和市场、工作生活以及政治领域。

## 种族宗教团体

我将种族宗教团体定义为较大社会中由种族传统和独特的宗教习俗所界定的分组人口。因为对种族宗教团体与移民和同化关系的持续性和功能性存有疑问,它们已经成为研究的热点。对种族宗教团体的研究普遍认为人们为寻求和保持一致性而采取的宗教实践和种族实践暗示了人们经济生活的行为。

对种族宗教团体的更有影响的研究之一是 Robert Orsi (1985) 的《第 115 号街的圣母玛丽亚》(*Madonna of 115th Street*), 它是一段意大利黑人区从 1880 年到 1950 年的种族志历史。在这段时期,意大利黑人区经历了巨大的经济和社会变革,这些变革起初源于急剧的移民和人口增长,后来则是因为经济的衰落、劳动力市场的转型和新的就业机会以及在纽约郊区居住的机会的出现。Orsi 认为,即便在经历了这些巨变的情况下,意大利黑人区的社会一致性和社会网络的团结性仍然非常稳定。为了解释其原因,他考查了这个团体的仪式和符号实践。其中最重要的是每年 7 月 16 日举行的节日。这个节日要持续一整天,它在第 115 号街的加尔默罗圣母教堂举行,在那里,整个社区的人都被召集在一起。妇女们提前几天就为节日那天来家过夜的客人准备食物和收拾房屋。在一个庄严而热烈的大弥撒之后,伟大的加尔默游行开始,其中有

成千的游行者和几个乐队以及大量被装饰得鲜艳夺目的彩车和标语。然后这个社区的人整个晚上都在街道、教堂和家里度过,他们吃着教派食物、听着音乐、跳着舞并参与社交活动。

这个节日成了大家公共的节日,并且在情感上增强了整个团体联合在一起的团结性,也强化了社区一致性的内部边界。游行队伍穿过各个邻区和意大利黑人区,当游行的队伍继续前进时,它象征性地把这些人联络在一起。游行者们自己以小组为单位,这种分组体现了团体的等级和社会分工:团体中的杰出成员,比如物理学家和律师,走在前面;较低收入的人和悔罪者以及一些赤脚的人走在后面;牧师不和一般的教徒走在一起;男人和男孩不和女人和女孩走在一起。劳动力的性别划分进一步体现在烹饪和家庭礼仪上,对家庭的忠诚经常由那些已经搬去郊区的成年孩子的回家来证明。

节日的潜在含义就是 Orsi 所说的 *domus*, 即“意大利籍美国人的宗教”(77)。在一个以 *domus* 为中心的社会中,人们首先对家庭要忠诚,有了这种忠诚,才有了家庭所居住的家庭空间,才有了支配家庭空间的性别劳动准则,进而有了将家庭和团体联系在一起的扩展的家庭关系网。对 *domus* 的忠诚包括一起吃饭,这反过来通过一起工作和娱乐阻止了人们违反家庭安排的行为。对 *domus* 的忠诚还包括将金钱看成是“家庭资金”,而不是个人资金,这就意味着家庭中有工作的成员的所得都贡献给了一个公共的集体,而且“零花钱”(Zelizer 1994) 被用在家庭消费而不是个人消费上。小孩被教育要尊重他们的父母,并相信这种尊重是意大利籍美国人与众不同的特性。血缘关系被视为是神圣的,最恶劣的惩罚形式之一是被驱逐出 *domus*。许多单个家庭被复杂的家族和教徒关系联系在一起。【610】

但是当团体经历经济和社会变革时, *domus*



体系不可避免地要经历严峻的考验。第一代的移民经常害怕整个社会秩序面临崩溃的危险,因此要试图引入一种“独裁主义的纯洁”(authoritarian purity)(108)来预防崩溃的发生。子孙后代因为不断被要求对家庭忠诚和作出自我牺牲而感到窒息。怒火不断升温,参与竞争的家庭和地位观念之间开始进行较量。约会和结婚成了代际之间有争议性的话题。青年帮在年轻人中发展起来,而年轻女性在享受自由、接受教育和获得职业机会方面受到严格的限制。

这些紧张状态并不能因为节日的存在或是因为人们不辞而别悄悄地离开社区(尽管很多人都这样做)而消除。相反,作为 *domus* 组成部分的宗教行为和家庭实践为发动抵抗提供了资源。特别是女性,她们通过这种方式获得了权力,并且抓住了许多教会功能的控制权,制定了限制(男性)圣职者影响的边界,并以种族规则的名义要求丈夫和儿子对她们忠贞。圣母玛丽亚象征着女性的特别权威,但也为祈祷的人提供一个表达愤怒的机会,寻求宽恕和获得安慰。在纪念圣母玛丽亚的时候,这个节日暂时缓解了人们平日所承受的负担,而且圣母玛丽亚也成了鼓励人们继续作出自我牺牲的重要人物。

《第115号街的圣母玛丽亚》是作为对美国宗教历史作出贡献的例证,而不是对经济社会学,但它对后者有丰富的含义。马克思主义者关注的是压迫、反抗,而其中有明显的不准确的认识,正如 Durkheim 关于仪式团结、道德共同体和劳动分工的问题中也存在这种意识,Orsi 关于 *domus* 的讨论,使人联想到韦伯的实质理性。这个分析类似于历史和人类学对乡村生活的研究。它说明了经济关系嵌入了有深层价值的社会关系中。在意大利黑人区的例子中,对受教育程度更高、更职业和更专业的劳动力的需求极大地破坏了社区的稳定,正如它也改变着社区中的

种族模式和种族住房格局一样。虽然社区关系的强度可以在意大利籍美国人的数量上明显地表现出来。这些人居住在附近而又拒绝去其他地方接受较高收入的工作并且继续与邻居和亲戚保持经常的互动。这个研究没有用片面的答案来回答有关抵抗和适应的问题,而是认为两者都发生了,而且都是这两者的同时发生解释了节日的一些功能。研究也说明了宗教从经济生活中分离开来的转变,强调了两者在大众的宗教和 *domus* 中相互渗透。研究并没有将宗教看成是一套指引个体行动者的内化了的信仰和价值观,而是将它看成是在日常生活和宗教仪式事务上所开展的社会实践。(Orsi 1997)。

Marie Griffith 的《上帝的女儿》(*God's Daughters*)(1997)说明了在 Orsi 的研究中那些明显说明的分析是如何扩展到地理上界定的社区之外的。Griffith 的书考查了发生在美国,被称之为妇女发光团契(Women's Aglow)的社会运动,其成员由福音派教会和五旬节派教会的女性组成。妇女发光团契成立于20世纪70年代早期,与之同时发生的还有女性解放运动,而且在接下来的20多年里,随着女性进入有酬劳动力市场,它发展成美国最大派系间所共有的最大的妇女传教团或妇女组织。妇女发光团契支持一种保守的神学倾向,鼓励女性在家庭中顺从,并阻止她们参加工作。然而它的成员能够适应不断变化的经济形势,Griffith 强调,她们能够找到抵抗该运动中严厉的教条和法规的方法。这是如何成为可能的呢?

像 Orsi 一样,Griffith 强调了宗教仪式和伴随着它的宗教实践的作用。妇女发光团契成员的主要仪式是在当地会议上每周举行的集体祈祷仪式,这些会议大部分由10到20个人组成。通过祈祷她们所关心的事情,倾听其他人的祷告,讲述她们个人的故事以及学习圣经中的故事,妇

女们学到了使她们能够“得到治疗和转变”(17)的方式。她们诉说的和听到的故事成为她们自我认同的模板。因此,她们逐渐相信她们能够改变而且她们的确经常发生了改变。她们坚强地面对丈夫的辱骂,更努力地成为好母亲,回到学校上学、找工作、换教堂、交朋友。祷告团体提供了一个安全的、支持性的空间。在这个空间中,她们想象着自己变得不同,而圣经故事又进一步促进了想象的发展。〔611〕

Griffith 的研究并没有说明祷告团体必然导致向上的社会经济的流动。在很多情况下,“转变”意味着调整情感以适应一种坏形势,而不是逃避这种形势。尽管如此,她的研究说明了人们在团体中可能创造出增强新的自我意识观念,而这又带来新的经济行为的可能。她认为,在内在的亲和社会关系方面,经济和宗教思想是不能理解的。相反,宗教信仰促成了导致非预期后果的社会互动。她的研究坚定地表明,行动者的重要性并不简单是作为意志行为的一种形式而是一种个人资源。这种资源在宗教环境中能够被调动起来发挥作用。

鉴于 Orsi 和 Griffith 只是把经济行为作为他们所研究的团体的多个社会方面之一,Prema Kurien 的《万花筒里的种族》(*Kaleidoscopic Ethnicity*) (2002) 更直接地关注宗教和经济行为之间的关系。Kurien 通过比较位于印度喀拉拉邦的三个团体:穆斯林、埃扎哈瓦的印度教教徒和叙利亚基督教徒,考查了三者在暂时移民到波斯湾国家的移民模式、汇款使用和由移民导致的社会变化方面的区别。Kurien 对这些种族宗教团体进行比较是源于他在早期田野调查阶段的发现,即这些社区的移民模式以及移民对汇款团体的影响不能用这些社区的传统和现代化程度来解释。相反,她发现了种族和宗教差异以极其不同的形式引导着宗教行为。穆斯林乡村有

着高度的团结和婚后居住在男方家的父系的家长制家庭结构。女性中高生育率水平和很低的受教育程度,加上男性和女性中存在的强有力的宗教情结,使得几乎所有从乡村到中东的移民都是男性。他们中很多人都得到了亲戚的帮助,或是通过非法的手段,或是假装成宗教朝拜移民过去的。他们的汇款流到了村里一大群人手里,这些钱被用作宗教目的,这导致了印度种姓制度的瓦解。印度教教徒村的社区团结程度较低,团体间的竞争和冲突更多,在这里婚后的夫妻居住在妻子家,家庭单位更小,男女之间更加的平等。印度教教徒村的移民主要是男性,他们花钱请专业的中介帮忙找工作。他们的汇款主要用于资助复杂的宗教礼节,其中包括送礼物给一小部分家属和朋友。这一切都改变了成其员在种姓制度中的地位,但没有从根本上改变这个制度。基督教社区是更加个人主义的,而且这种社区拥有婚后居住在男方的核心家庭的家庭结构,社区中有很多晚婚的人,男女之间的关系更加平等,还有更多从事白领工作的年轻女性。来自基督教社区的移民直接被中东的公司雇佣,移民中男性和女性在人数上大致相等。汇款很大部分被核心家庭所保留,用作储蓄和嫁妆,这种模式的作用巩固了既存的种姓制度。

Kurien 的研究清晰地表明了考虑嵌入经济行为的社会关系的重要性。她反驳了把宗教简化为一套世界观或者简单指出任何事物之间都有普遍联系的观点。为了指明什么影响了她所研究的三个案例,她强调了宗教和种族传统是长期存在的并且深受每个村庄社会结构的风俗习惯所影响。这些影响在界定团体界限和形成伴随着这些界限而出现的地位差别时是显而易见的。可以证明的是,家族网络和性别差异在理解移民的更深层次的影响上是特别重要的。这些家族网络和性别差异是相对稳定的,但也会被宗教节日所强

化。而强化了的家庭网络和性别差异在某种程度上决定了钱该怎么花以及怎样做会得到荣誉或感到羞耻。从这些社会关系中所折射出来的是,在移民模式、这些移民如何找工作、他们怎么处理所赚得的钱以及这些钱后来是如何影响社会地位这些问题上各个村之间存在着显著的差异。(Kearney 1986) [612]

## 原教旨主义

乍一看,通过研究原教旨主义来寻求宗教和经济生活之间的关系是很不同寻常的;但是作以下这些思考会使原教旨主义对于研究者来说变得有吸引力:原教旨主义似乎违背了宗教在现代社会衰落的假设;它可能为研究经济特权的丧失对宗教信仰的影响提供了机会;它也可能在一定程度上形成一种对现代世俗社会的抵抗形式,至少它被组织成了有明确边界的社区,这些社区引起了人种志研究的兴趣。早期的研究认为经济劣势和对作为一种超自然的安慰物性质的原教旨主义的热衷之间有简单明确的关系,最近进行的研究强调了两者之间更加复杂的关系。

Nancy Ammerman 的《圣经信徒》(*Bible Believers*) (1987) 是 20 世纪 80 年代进行的大量关于原教旨主义的研究之一,当时由牧师 Jerry Falwell 发起的大众道德运动的兴起、美国原教旨主义和福音派中更普遍的政治运动的兴起激起了他的研究兴趣。Ammerman 反对 Hunter (1983) 和其他学者所持有的观点,这些观点认为原教旨主义是不受现代主流经济和文化影响的人所信奉的信仰体系。她认为 20 世纪的原教旨主义恰当地变现出来的特性是作为一个宗教由积极拒绝这些现代影响的人们所组成。通过人种志研究,她考查了原教旨主义信仰及其实践是如

何使现代性的丑陋揭示出来。她所研究的人拥有一般的通常是中低阶层的职业工作,这些人与非原教旨主义派者的相互交往,并把他们的孩子送进公立学校。然而他们保持一种选择性的“看似有理结构”(Plausibility Structure) (Berger 1966),来帮助他们拒绝接受他们的邻居和同事的价值观和生活方式。这种结构包括一套围绕着字面上的圣经真理而清晰表达的宗教信仰;与教派中的其他成员进行广泛的互动以及他们对担当强有力权威角色的牧师的高度尊敬。作为回报,他们获得了生命的终极意义感,这超越了他们从工作中所获得的满足感。Ammerman 观察到,这个群体把严格的性别差异强加在其成员身上,号召女性要顺从并承担几乎所有的家庭劳务,虽然(像 Griffith 所说)她发现教会也是授予这些女性权力的一种来源,特别是通过参与教会工作和祷告圈的方式,这些教会工作和祷告圈给予了女性重新定位自己的机会。

Ammerman 的研究提供了一种有趣的视角来看待什么是人们用来发展并保持那些与市场经济相联系的可选择的价值观。她所研究的教会里的原教旨主义者逐渐部分地做到这一点。不像那些通过发展他们自己的生活方式和共有资产,退出较大经济体系的社区成员。Ammerman 研究的原教旨主义者也涉及了较大的经济体系。但是这些原教旨主义还是花充足的时间和金钱参与教会的活动,并且有时做出减少他们的孩子向上流动的决定。

诸如 Ammerman 这样的研究其贡献在于它们部分地展现了传统宗教和现代经济行为之间以比早期所认识到的更为复杂的方式关联着。Lynn Davidman 的《无根世界的传统》(*Tradition in a rootless world*) (1991) 为这种类型的研究作出了更深层次的贡献。Davidman 选择了两个正统犹太教徒的犹太女性社区进行了参与观察和深入



访谈。几乎所有的女性都来自中层或中上层阶级，她们已经接受了大学教育或者获得研究生学位，并且其中很多人已经在专业层次的工作中开始了成功的职业生涯。但是这些女性变得不满起来，并放弃这些职业或者职业途径，从事较低收入或卑微的工作，甚至完全集中精力于正统犹太教的宗教实践。Davidman 对是什么促使她们放弃工作以及她们如何做出这样有意义的决定感兴趣。

Davidman 发现经常是一种个人或家庭危机，比如离婚和分居、某个罗曼蒂克关系的结束、一种疾病或者家庭中有人去世导致她们作出放弃工作的决定。这些个人或家庭的危机带来了深层次的问题：即这些女性所认为的，通过普通职业或消费行为不能得到关于生活意义的满意的回答。宗教提供给她们一种不能在其他地方找到的关注感和安慰的源泉。Davidman 认为是与其他女性的互动和传统根深蒂固的观念起着最重要的作用，而不是宗教信仰（很多人不确定上帝的存在）。尽管如此，这些女性还必须经历再社会化的过程以适应她们新的身份。Davidman 认为，这个再社会化的过程，包括增强对个人生活的关心，包括取代与宗教有关的更加传统的角色。这些角色出现在早期作为母亲和妻子的家庭中已经被曲解化了。有趣的是，相对于提供一种可选择的参与公共生活的方式来说，退出主流经济生活对重建这些女性的私人生活更为有用。【613】

Ammerman 和 Davidman 通过强调性别的作用使早前对原教旨主义和经济活动之间的关系理解复杂化。Susan Harding 的《杰瑞·法威尔之书》（*Book of Jerry Falwell*）（2000）中明显说明了一种对这些关系的研究的不同方法。在20世纪80年代早期，Harding 在弗吉尼亚州的lynchburg 的 Falwall 的托马斯路的浸礼会教堂进

行了民族志研究，然后，通过考察原教旨主义者运动中的布道、电视节目、书籍和其他出版物对更大范围内的原教旨主义运动进行了研究。与大多数对原教旨主义的研究相比，她更加关注于这些资料的内容和修辞手法（参见 witten 1993）。她总结说，起作用的是这些话语（discourse）本身，而不仅仅是原教旨主义团体中的社交过程。她举例说明了一个原教旨主义牧师是如何利用面谈来吸引她加入该教派并改变了她的宗教信仰。这个牧师是在她和受访者之间建立一种语言关系，她后来也发现自己也在使用牧师使用过的话语来描述自己的情感的。Hardinga 强调原教旨主义的话语用两种方式影响了经济行为。第一种方式是一套紧密联系内在一致的故事。这些故事为包括历史发展轨迹在内的世界性事件提供了另外一种解释。因而，原教旨主义者有可能去相信历史朝着上帝的终极审判的方向发展，而不是仅仅经历着一系列的经济周期变化。原教旨主义者还有可能将像纽约这样的城市看成是罪恶的地方而不是进步的见证。另一种方式就是将先进的关于经济和技术的思想应用到他们的牧师身上。例如，她通过考查上电视的原教旨主义牧师，说明当 they 要传递一个新的信息的时候，在化妆、拍摄角度和讲话风格上是如何有效地模仿非宗教电视节目的。

这类研究对经济社会学中更广泛的调查研究的意义至少有三个。第一，原教旨主义者（以及福音派信徒，他们的信仰和生活方式在某种程度上和其他的美国人更加相似）在美国人口中占大多数（不涉及世界上的其他地区），这就意味着，对总体经济模式的研究需要将这些团体考虑在内。第二，在对原教旨主义的研究中所确立的抵抗和适应的紧张关系和变化过程在其他的环境中可能也会出现类似的情况。例如在公社、种族团体、家庭甚至在与更大的经济结构有



协商关系的职业性团体（例如一些提供帮助的职业）中。第三，这些研究说明了社会化和再社会化的一些方式，这些方式与例如医院、军队、消防单位和毕业项目这些要求人力高度参与的工作中的社会化和再社会化过程类似。

## 以信仰为基础的组织

研究原教旨主义的动机不同于研究以信仰为基础的组织的动机。原教旨主义会众（congregations）与经济行为之间只存在着一种不明确的关系，而以信仰为基础的组织对经济行为有着直接和清楚明确的影响。美国以信仰为基础的组织大致有两种：一种从事于组织服务性的活动，另外一种关注于社区组织。

公共政策的变化，特别是1996年制定的包括在福利事业改革立法中的提供慈善选择的条款和2001年布什政府致力于扩大信仰主动权的举措，促进了学者们对以信仰为基础的组织的讨论。虽然大部分的讨论不在本章节内容中而在其他研究中得以体现（Cadge 和 Wuthnow 2003；Wuthnow 2004）。但是一些研究以对宗教和经济生活之间的关系所产生新的理解的方式考查了以信仰为基础的组织。

在Jerome Baggett（2001）对人类栖息地（Habitat of Humanity）的研究中，他将这个起源于宗教的非赢利性服务组织放在对志愿性部门更大的讨论中来研究，他（追随其他人）将这些志愿性部门与赢利性或者市场性部门和政府部门进行对比。韦伯和Tocqueville都没有提到关于慈善的宗教教义对这些组织的历史形成过程的重要性。Baggett认为辅助教会的宗教组织成为志愿性部门中不断发展壮大的重要部分。为什么会是这种情况？用什么来解释像人类栖息地这样一些组织的成功？这些都是Baggett想要

回答的问题。他摒弃了经济学家的功能主义理论（Weisbrod 1988），这种理论认为非赢利性组织存在的原因是这些组织达到了不适合于赢利性组织实现的经济目标。他没有强调栖息地的宗教想象，它授予了支持这种宗教想象并帮助为教会招募志愿者的教会领导人合法地位；有独特的对专门政府和市场的评论以及模仿工商企业和政府专业部门的三层管理结构。但是，他还认为栖息地的成功除了这些原因以外，还可以归因于它使志愿者和接受者明确地感觉到自己被授予了权力。这种被授予权力的意识是象征性的，因为志愿者和接受者感觉到通过跨越阶级界限使自己得到了伸展。虽然如此，Baggett说，栖息地容易受到来自市场的持续的压力的影响。“当组织在它的创建问题上作出的自由决定被限制在要朝着更大的商业化方向发展，当专业化减少了对基层工作的参与时，市场就渗入了这个制度中去了”。〔614〕

Diane Winston对救世军的研究解决了与Baggett的研究相类似的问题，但是他更多地从对市场以及市场和宗教组织之间紧张关系的传统看法的影响中摆脱出来。救世军的历史要追溯到1880年它刚刚到达纽约的时候一直延伸到20世纪50年代，它一直保持着成立时作为全国最大的非赢利性的服务组织的状态。Winston说救世军的成功与早期学者提出来的宗教与城市商业社会不相容的假设是相违背的。救世军通过发展与城市商业社会环境相适应的新的实践来获得成功：利用纽约高人口密度的优势，他们在街上举行旨在促进基督教信仰的奋兴大会（street revivals）和室外会议；他们建立了为贫困移民提供汤的厨房和救济房的网络；用于筹集资金的壶和打铃铛的人就位于百货商店附近；还有吸引记者注意的军乐队和色彩鲜艳的打扮以及模仿戏院剧目的节目。在这个过程中，救世军并没有

变得世俗化,而是“追求使神圣渗透到世俗中”。他们通过逾越先前使商业生活与宗教分离开来的界限来做到这一点的。救世军的游行队伍成了商业区域的光彩照人的入侵者,妇女们穿着军装宣泄着她们对镀金时代(Gilded Age)的情感。带有宗教主题的音乐家表演和滑稽通俗的喜剧模糊了虔诚和娱乐的界限。

作为对经济社会学的一大贡献,Winston的研究中最有煽动性的部分在于他对新创造出来的社会实践重组社会范畴的方式的强调。她声称,像救世军这样的宗教组织,不能简单地将它看成是受商业文化影响的因变量,也不能将商业文化看成是受救世军影响的因变量。更确切地说,她想让我们了解的是:社会变化的发生是通过那些不仅可以动员各种资源,而且可以利用这些资源来挑战关于社会生活安排先入为主的观念的有力的领导者(行动者)来实现的。在救世军这个案例中,这种挑战是通过行动而不是语言产生的。公共事件、服饰、建筑甚至食物都变成了新的意义和关系的展示方式。城市宗教产生了,在这个过程中,商业活动场所获得了以前所不了解的一种神圣。因此,Winston的研究,是近期出现的关注于社会实践而不是观念和信仰是如何将宗教和经济活动的界限模糊化研究的一个典型。

对建立在信仰基础上的社区组织的研究则是提出了一套不同的更直接关注于宗教抵抗经济布局的方式的问题。随着在20世纪50年代和60年代Alinsky社区组织模式的发展,美国建立在信仰基础上的社区组织在最近几十年中招募了一百万到两百万志愿者。通过教会的宗教网络,志愿者们接受培训与工会组织合作并举行抗议示威游行同时参与旨在为贫困人群实现经济平等的政治活动。虽然对于这些组织的研究常常被拟定成宗教与政治或者宗教与种族的问

题,但是这些研究也提出了关于宗教和经济行为的有趣的问题。

Mark Warren(2001)对德克萨斯(Texas)工业地区的基金会组织的网络研究论证了建立在信仰基础上的社区组织在当代社会中是潜在的反抗经济剥削的重要方式。Warren说问题在于经济上的不平等不仅仅使低收入群体的经济资源枯竭,而且降低了低收入家庭用以引起他们的政治兴趣的社会网络和社区组织的可能性。他发现在德克萨斯,教会成为低收入群体的为数不多的几个社区组织之一。教会的思想意识偏好于帮助贫困人口,而且教会的结构有时候跨越了种族和社会阶级的界限。但是教会常常只关心个人虔诚的问题而不关注政治动员。在协助教会政治动员方面,工业地区的基金会组织的领导及其培训发挥了关键作用。〔615〕

Paul Lichterman(2005)也解决了宗教团体是如何从关注于个人虔诚转变成在他们的社区中发挥更为积极的作用并因而反抗经济不平等的问题。通过考查位于威斯康辛州的两个由不同宗教信仰的人群组成的联盟,他说明仅仅帮助需要帮助的人是不够的。那些服务型和倡导型宗教团体几乎没有Lichterman所称的社会全体成员意识也能反抗经济不平等。社会全体会员就是一个群体加入到一些代表更大集体的团体。他认为,要达到这种程度的社会意识,更多地取决于改变个人和群体身份的互动过程,而组织和宗教教条在其中的作用较小。

Warren和Lichterman对加深我们对经济社会学的理解作出了贡献。这一贡献提醒我们宗教通过政治手段与经济生活发生互动。在他们的研究中,教会在很多情况下都是一个私人或者非政治的场所,教会成员都是孤立的个人——这种模式与经济现代化使宗教边缘化的观点相一致。因此,需要在反抗经济不平等和不公正过程中以一

种更加积极的姿态来要求教会拥有政治发言权。做到这一点可能需要除了宗教知识以外的专业知识、培训和领导；需要克服 Warren 所指的乌托邦式的对参与式民主的偏好；需要吸取 Lich-terman 关于社会全体成员的思想。

## 宗教与市场

各种研究以新的方式关注宗教与市场的交叉点 (intersection)。这些研究的作者在承认市场是影响生活其他领域的一种经济组织形式的前提下，强调了宗教是如何适应于这些影响的。一些研究建议，非赢利性单位如宗教组织，同赢利性组织一样相互竞争以得到顾客增进了当前对市场的理解并进而发展出与市场类似的体制。其他的一些研究接受了专门市场的观点，即认为不仅仅是市场竞争导致了专门市场的发展，宗教组织的象征性策略以及经济和政治因素的偶然重新布局也导致了专门市场的发展。也有一系列的研究考查了宗教实践自身的市场化。

关于市场竞争观念的研究解释了美国宗教的持续性和特定宗教团体的相对发展或衰退。研究强调了这样一个事实，即美国是以宗教的多元化为特征的。研究还认为这种多元化导致了在宗教领域中出现了与经济领域内的市场类似的竞争性市场，它鼓励了企业家精神，给整个宗教带来了生命力 (Warner 1993)。在《美国教会》(1776-1990) 中，Roger Finke 和 Rodney Stark (1992) 考查了 19 世纪要求成为教会教徒的美国人的上升比例，而且将浸礼会教徒和循道宗教徒在这段时期内相对高速增长与圣公会教徒和长老会教友的较低的增长进行了比较。他们还考查了各种其他的新教教派和天主教徒并且讨论了 20 世纪后 30 年主流新教教派的衰落。他们主要的分析工具是他们所说的宗教经

济。他们认为，在美国宗教是不受管理的（不同于国教限制宗教自由表达的欧洲国家）。因此，宗教教派的相对规模依据个人的选择而发生变化。情况就是如此，宗教可以被看成是一种宗教组织为争取成员而相互竞争的市场。更确切地说，宗教组织的命运根据它们的组织结构、销售代表、它们的产品和市场技巧而发生变化。所以，19 世纪的浸礼会教徒和循道宗教徒在这段时期内相对高速增长可以看成是约束性较小的教派制度，更有力的传福音战略和教会发展的战略以及提供给人们更信服的理由以加入该教派的神学知识的结果（亦可见 Stark 和 Finke 2000）。

在 Iannaccone 对 20 世纪七八十年代新教教派兴衰的研究中提出了类似的观点。他发现“极端教派”的成员与主流教派的成员相比，他们对他们的教会投入更多的时间和金钱，与兄弟教会成员的交往更加密切，而且较少地参与到世俗组织中。他说这些发现可以用理性选择理论来解释。这种理论强调教派教义和行为上严格要求的价值观以阻止其成员自由选择教派。〔616〕

批评家 (Chaves 1995; Chaves 和 Cann 1992) 认为从理性选择理论中得出的假设有的时候很难去反驳，或者说，这种假设只能用于解释范围较小的有限的宗教活动，例如对教派的选择。经济社会学家也强调说自变量（例如严格要求）的差异仍然需要解释说明，而且常常需要考虑文化因素和制度安排。说明加入这些考虑的价值研究是 Christian Smith 的《美国人的福音派教会的信仰》。像 Iannaccone 一样，Smith 的兴趣在于解释保守的新教徒的不断增长的宗教信奉。但是通过一个全国调查和深度访谈，Smith 说明对教义和行为上的严格要求并没有足够的解释力。福音派教徒的自我认同感比传统基督教徒的自我认同感更强（虽然不是严格意



义上),而且这些福音派教徒分散在一些不同的教派中。Smith 利用 Fischer 的亚文化的概念说明了自我认同的福音派教徒发展出整军备战的亚文化标志。通过与反对大众文化中的世俗习气和自由教会中存在的他们认为的相对主义的信仰和行动,福音派教徒保持了他们的这种标志。在这种亚文化里,福音派教徒实际上是很多多样性的,而且在很多方面都与其他美国人相似。但是公开声明和一些热门话题(例如堕胎)使得他们从表面上看起来与大众文化相隔离。Smith 说,这个亚文化在鼓励人们加入教会和刺激教会发展的更大的宗教市场中为他们自己定义了一个专门市场。Smith 的研究还说明了宗教领导层是如何积极地为他们自己和他们的追随者创造和维护市场专门市场的,他们并没有受到与个人的选择相关的市场强制力的影响。

我通过联系宗教改革、启蒙运动和从 16 世纪到 20 世纪早期的西欧社会主义的兴起(Wuthnow 1989)对社会运动的相对成功或失败进行了研究,这个研究是对专门市场理论的另外一个调适。在这个研究中,经济形势作为一个重要的因素出现在宗教性质和其他的意识形态的运动中,但是它并不是直接通过市场扩张和工业化来发挥作用的。经济形势影响了阶级团体的相对位置,这种影响为利用变化着的环境而发起的运动创造了空间。我将人口生态学和组织制度环境的观点和国家建设(state building)与世界体系的政治经济学的观点结合起来,提出了关于专门市场通过何种方式使得社会运动得以形成的看法。我认为经济资源在配置方面的变化导致了制度安排的变化,特别是新兴的和衰退的精英集团之间的冲突和僵持状态。在这种情况下,出现了使社会运动得以发展的社会空间。一旦这种社会空间出现,各种各样的社会运动就经常会爆发,而这可以通过三个短语来分

析概括其过程:生产、选择、制度化。经济环境并不能说明哪些社会运动是成功的,但是社会运动的领导者的确尝试着提出明确有力的旨在理解变化了的经济形势的呼吁。这些运动发展出一些新的观念,这些观念不仅仅是对社会形势的反应,而且是对社会见识和各分散领域的创造性构建。这些社会见识和各分散领域为公共讨论、人物演员或者对运动中的领导人、英雄、殉道者的文字描述设定了界限。通过比较我所考虑的三个时期的欧洲国家和宗教的经济史、社会史、政治史、宗教史、思维发展史,我才能够说明政治经济的专门市场形成有助于解释新教改革、启蒙运动和社会主义运动兴起方面的差异。

另一组研究考查了美国宗教质量的近期变化与市场及其相关活动(如保护消费者利益运动)发展的关系。这些研究在吸取了 Leers (1981), Berger (1963, 1999) 和其他研究者的观点后,说明了对市场的理解可能有助于理解人们如何看待他们的宗教信仰以及把这些信仰付之于实践的方式。其中一些研究强调与早期的宗教信仰(这些信仰被认为是说明更多稳定性和对自我或者个性的更加一致的观念)相比,当今的宗教信仰表现出了流动性和明显的肤浅性(Hunter 2001)。这些描述将宗教信仰表现的肤浅与由批量生产、商品和广告所引起的更广泛的文化变迁联系在一起。有时他们又将这些宗教信仰上的肤浅与由市场资本主义所强化的利己主义和对个人感受的强调相关联。但是,也有一些研究者认为宗教只不过是刚刚适应了商业文化,宗教改变了形式,但是在这个过程中并不必然被弱化或者被强化。(Schmidt 1995) [617]

Wade Clark Roof 在考察精神市场(1999)中通过将宗教的发展看成是在一个巨大的超级市场中发生的从而试图理解 20 世纪晚期的更普遍范围内各种类型的宗教发展。先前认为在美国



宗教和新一代的追求者中存在一种“新唯意志论”研究的基础上 (Roof 和 McKinney 1987), Roof 强调与在过去的 20 世纪 60 年代到法定年龄的人群相比, 宗教选择、宗教信仰的改变、折中主义在现代的人群中变得越来越普遍。与 Iannaccone 不同, Roof 不太关注于人们选择特定教派的原因 (他认为这些只是选择影响宗教的几种方式而已), 他更重视对精神市场本身现象的理解。他认为可以从全球社会、生产者、观众和文化目标等方面来理解精神市场。全球社会中发生的一个变化就是非西方化的宗教引起了美国人关注的全球化过程。在考查生产者方面, 他强调了传统宗教信息资料中出现的作家、出版社、书店和电视节目。他说观众的特点是反身性; 他们会用这个特点来意识到不得不做出选择; 因生活在充满选择的社会中而充满焦虑感。吸引这类顾客的文化产品包括对个人灵性而不是有组织的宗教产生吸引力的文化产品; 将精神与健康和治疗相结合的文化产品; 为人们对性别、性和种族关系提供新的理解的文化产品。Roof 认为精神市场正在重新绘制美国的宗教地图, 例如它将更加教条和传统的信徒与自成风格的精神追求者划分开来。他也将精神的崭新轮廓与经济领域可能出现的后果 (例如人们对工作和收入的不满或者人们要花更长的时间来决定什么才是有意义的职业) 相联系。

在考查了精神市场中一些与 Roof 研究相同的方面的基础上, 我对美国宗教的研究寻求理解的是经济领域和其他社会制度的变化, 并考查了这些变化对宗教和信仰的影响。在《美国宗教的重构》(*The Restructuring of American Religion*) 中, 我将早期的对国际经济布局变迁与社会运动关系的研究 (Wuthnow 1987) 发展为对工业经济向服务型经济转变方式的研究。对支配国际贸易的规则的不确定、教育水平的提高、

精英结构的重组和随之而来的更多的从事道德调查研究的机会破坏了人们对传统教派团体和种族团体的依附性, 而且还导致了許多传统教派团体和种族团体的分裂。这个研究将经济因素看成是原因变量, 它想摆脱早前的将现代化和商业化的直接影响看成是原因变量的观点, 而更强调把由经济布局的变化导致社会的不确定当作原因。在《进入天堂之后》(*After Heaven* 1998a) 中, 我将对大众宗教的研究转变为对个人信仰的研究, 我认为这在 20 世纪 50 年代十分突出的, 由于冷战的原因导致的强调家庭和培养孩子的住房信仰被从富裕、社会流动和社会运动中获得灵感的对信仰的追求所取代。尽管在 20 世纪 80 年代出现了试图树立道德准则的社会运动, 这种追求信仰一直都十分强劲。在另外一个相关的研究中 (Wuthnow 1998b), 我考查了家庭布局、经济组织、政治活动和社区的变化。我认为扩大的市场和技术在交流信息能力方面的变化导致了渗透性制度的出现, 这种制度允许商品、人和信息以更高的频率和灵活性跨越组织界限流动; 在这些条件下, 对宗教的忠诚也出现了改变。这些观点都强调了经济条件是如何影响宗教实践的, 但是需要说明的是, 这种影响是通过家庭、邻里、大众传媒、社会运动和宗教组织来间接实现的。

虽然宗教和市场的关系一直是研究的热点, 但是显然, 在强调市场的哪些方面和市场对宗教行为到底有多大的影响的确定性问题上, 学者们仍持有不同的意见。但是, 大部分研究看来好像理所当然地认为, 经济布局的变化明显是宗教发生变化的原因而不是宗教的变化明显是经济布局变化的原因。这的确是事实, 虽然如此, 研究还是排除了经济条件与宗教之间的直接的或者一一对应的关系, 相反, 它们认为宗教运动、企业家、政治专业部门和个人都在建构宗教意义的

过程中发挥了积极的作用。〔618〕

## 工作生活

如专业管理阶层的兴起、延长的工作时间、服务性经济和非赢利性部门的发展以及女性加入到有偿劳动力的大军中这些发生在工作条件和劳动力方面的变化，促进了一系列的试图将宗教与这些变化联系起来的研究。正如对原教旨主义的研究中所说明的那样，一些研究特别关注于传统宗教与女性参与有偿劳动之间存在的明显的冲突。另外一些研究则考查了宗教信仰对平衡工作和家庭生活或者对工作的满意度以及对金钱态度的影响。其中的许多研究都从古典的理论中获得了灵感。例如，韦伯对天职观和圣召的新教教义的探讨，或者将教会和犹太人的教堂看成是价值观形成的地方的讨论。虽然如此，我早前讨论过的关于宗教的新设想也将在这本著作中明显地体现出来。

在美国的一项对道德理解、宗教、工作和金钱之间关系的研究中（Wuthnow 1994a, 1996），我认为要改变过去那些将劳动归因于劳动者获得金钱的欲望的经济学解释，进而认为劳动是不同于效用最大化的一种简单形式。我认为大量的研究证据表明人们工作不仅仅是为了获得金钱，而是为了给他们的家人、朋友、同事和他们自己一个被我称之为“正当的解释”。通过深度访谈我指出人们很容易解释他们为什么工作，为什么会在他们工作的那个地方工作，他们喜欢和不喜欢他们工作中的哪些方面。这些解释将人们的工作与自我认同感结合在一起。但是他们也深刻地受工作场所本身的影响，它导致人们去适应被我称作是“工作场所的自我”，这种“工作场所的自我”常常与其他价值观和人们自己的其他方面没有联系。例如，在大公司

里，工作的人们有时在谈到他们的工作场所时，就像工作场所是他们的父母或者家族商店一样，而且还突出强调他们正在攀爬的“职业阶梯”，而不强调他们的工作可能如何促进社会利益的实现或者如何有利于自我实现。同样地，人们也对金钱和购买行为作出解释，但是这些解释与人们对他们工作所作出的解释相比显得更加隐蔽。的确，对谈论金钱存在着明显的禁忌。在不能对金钱进行公开讨论的情况下，在很大程度上人们趋向于利用广告来表现他们自己，这些广告鼓励他们通过比较价格来购物而不主张人们对商品和更大价值的关系作思考。我还考查了在历史上人们谈论工作和金钱的方式的变化以及工人阶级和中产阶级的美国人之间，新来的移民和美国本土出生的美国人之间的共同点和区别。我认为有少数美国人试图通过对宗教、艺术、文学和政治的更广泛的思考来重建他们对工作的看法。该研究说明了工作场所和限定人们讨论金钱的经济方法对人们的生活有着强有力的影响，但是研究寻求表明的是：这些影响来自于掩盖人们实际拥有的选择程度的文化实践。简而言之，他们感觉到他们正在作出选择，但是没有看到他们考虑选择的范围是如何受到限制的。

Michele Lamont（2000）对美国 and 法国工作男性的研究也关注于人们理解工作和他们自己的方式。她所采访的纽约和巴黎郊区的黑人男性和白人男性就强烈地意识到他们从事着地位低下的职业。因此，Lamont 感兴趣的是这些男性是如何降低那些在地位更高的职业上工作的人的重要性的以及他们是如何看待他们自己价值的。她发现黑人和白人一样，都强调努力工作、个人正直和传统道德是对他们较低社会经济地位的补偿方式。宗教信仰和参与宗教的行为对于强化他们坚持传统道德是特别重要的。例如，作为教会工作的一部分，它们为这些男性提供了

证明他们比其他那些可能没有参加教会的人更有道德的根据。黑人男性比白人男性更有可能使用宗教语言，而且在这些语言中又特别强调关于关爱和对家庭忠诚而不是关于个人道德的宗教话本。

Lamont 的研究指明了在经济社会学中考虑存在于一切经济交易行为中的地位差异的重要性，而且她的研究还说明了人们如何使这些差异中立化或者最小化。工作嵌入于更大的一套行动和话本中，人们通过这些行动和话本实现了自我价值。人们强调他们挣得的钱是自我价值的体现或者是在早前的对职业男性的研究中发现的这些钱所支持的是一种文化体验。（Lamont 1992）对地位的要求可能还强调努力工作、从事艰苦的工作或活动的纯粹事实，而这些工作和活动可能对他们的工作来说是完全无关紧要的，例如，业余爱好和宗教。自我价值的来源严格来说不是私人评价的问题，而是人们生活的世界的一部分。自我价值的来源创造了被 Lamont 称之为“有道德秩序的世界”（17）——以一种关注于人善意的一面而不是邪恶的一面的方式建构和维持了世界秩序。〔619〕

研究还有助于我们理解在什么情况下，人们可能会选择放弃使经济利益最大化的工作和寻求有利于他人的工作。在《利他主义的实质》一书中，Kristen Monroe 调查了在第二次世界大战中冒着生命的危险去解救大屠杀中可能受害的那些人的态度和看法。她发现用精神生物学和经济学的观点中自己感兴趣的原因来解释这些英雄行为是不能令人信服的。相反的，她说明这些救助者通过家庭经验、教育和其他的社会经验发展出了一种超越普通人性的意识。因此，他们不可能放弃营救处在危险中的人们这样的机会。在《同情行为》（*Acts of Compassion*）（1991），我考查了美国作为一种受自身经济利

益和个人主义（Bellah 等 1985）驱使而产生的文化和美国国内有许多人和越来越多的人对需要帮助的人自愿给予关怀的事实之间似乎存在着某种矛盾。通过深度访谈和全国性的调查，我发现个人主义者和照顾者通常是同一类人，而不是相互对立的两种人。深度访谈显示出人们通过一些说明他们利他性动机的多面性的故事将人自身的两面性，即利己性和利他性协调在一起。多面性使他们有了各种动机，可以在否认自身利益的同时又表达自身利益。非赢利性组织也通过限制照顾者预期扮演的角色来协调个人主义和利他主义。在《学会关爱》（*Learning to Care* 1995）中，我进一步考查了人们可能选择照顾他人的职业的过程，通过对十三岁到十九岁的青少年的一个全国性调查，我发现社区服务工程为年轻人提供了一个机会，改变年轻人过去持有的在他们的家庭中很普遍的对关爱的理想主义理解，而发展出将他们的自我认同和自我价值联系在一起关于关爱的明确角色的看法。这些社区服务工程培养了年轻人在参加工作以后所需要的一种角色期望，但是社区服务工程鼓励年轻人将这些期望应用到照顾他人的职业上去。在《仁爱的想象力》（*Visions of Charity* 2000）中，Rebecca Allahyari 通过对服务性组织中的成年志愿者进行的民族志研究也提出了类似的观点。她说明了志愿者们构建了将他们的情感和道德言论联系起来的道德自我，这种道德自我又反过来重新定义了他们自我价值的意识。

对工作生活的研究强调了经济社会学在工作和金钱问题上所坚持的主张是什么，换句话说，工作和金钱的意义是值得研究的（Zelizer 1994）。这些意义或许可以归纳为以塑造经济行为为目的的经济偏好。但是如果我们想获得对人类生活更加全面的理解，我们就需要考虑人这个物种的构造意义的能力。人们对他们的工作和金

钱建构出各种解释，这些解释常常由工作场所和市场以强化他们的信仰并阻止人们考虑其他追求的方式所决定。但是，一些研究也指出行为在经济考虑方面的行为方式是不容易理解的。例如，利他主义，人们选择了利他主义并认为它是合情合理的。

## 政治领域

除了描述个人在宗教集会或者工作上的特点的个体研究之外，在公共政策的讨论中，宗教和经济生活通常是被放在一起考虑的。例如，由宗教组织提出来的对经济欠发达国家进行债务免除的讨论；在宗教环境中孕育出来的要求废除种族歧视和促进平等经济机会的社会运动；即使在他们自身的经济利益中可能有着与此相矛盾的观点，在宗教团体看来为要求停止战争和不再侵犯人权而作出的努力是值得的。尽管宗教和经济政策的关系发生在社会组织的另外一个不同的层面上，研究则表明关于宗教实践和文化建构的一些相同的观点也可能是适用的。【620】

将宗教和政策关注联系在一起的一个重要的示范性研究是 Melani McAlister (2001) 对 20 世纪下半叶美国对中东态度的研究。McAlister 认为美国对中东的政策是由美国对获得石油的兴趣和美国将中东看成是圣地的观念所决定的。因此，她的研究关注于将美国这两种态度的根源——经济根源和宗教根源——结合在一起的关键性事件。她考查了“圣经电影”，例如 *Ben Hur*, *Quo Vadis*, 《十戒》，还考查了其他的 20 世纪 50 年代的电影；民权运动时期非裔美国人文化政治中的中东；20 世纪 70 年代的石油危机；20 世纪 70 年代美国与以色列关系，20 世纪 80 年代的伊朗革命及其后果；20 世纪 90 年代的

海湾战争及其后果。她分析了大量的材料，包括电影、流行杂志、报刊文章、电视节目、博物馆的展品、宗教小说和布道。她总结道：美国对中东的帝国影响是通过一些反光镜头实现的，这些反光镜头给美国人提供了机会去了解他们在中东的利益，看到中东长期存在的宗教印象的持续性，并调整这些印象以适应对他们自己新的了解。

McAlister 的研究与 Edward Said (1979) 的《对东方主义产生影响的条约》(*influential treatise on Orientalism*) 的研究有着明确的关系，这篇文章又与社会学中韦伯的观点和现代化理论联系起来了。Said 认为这些是在 18 世纪和 19 世纪发展起来的有着长期历史的欧洲和美国学术知识，其范围覆盖从文学和历史到社会科学的并用，赋予经济和地理政治大国以特权和合法性的方式来描述这个世界。在这些描述中，世界被划分成了两个不平等的部分，西方世界和东方世界。一个经济发达，占优势地位；另一个经济不发达，处于从属地位；对两者都作出了完整的描述，两者之间有着休戚相关的关系，一方的特性取决于另一方的特性。韦伯将西方宗教的特点描述更为理性化和能更好地传播现代化，他这种观点就是 Said 所批评的研究之一。McAlister 识别出 Said 的分析中存在的两个问题，在 McAlister 看来，said 对美国人在后殖民主义时期对中东的看法的理解是不能令人满意的：第一，Said 将西方和东方看成是同质性的实体的看法与美国人实际上在意识上强调内部多样性的事实是不相适宜的。第二，Said 认为人们一直都用男性化的术语来描述西方，而用女性化的术语来描述东方的观点需要根据美国人对理解性别的变化而重新考虑。

McAlister 指出美国人在调整自己对中东的态度，并且在 20 世纪下半叶随着对种族、性别



和宗教的理解而发生变化,美国人对中东的态度也变得越来越复杂。例如,在民权运动中,非裔美国领导使用了圣经中的“出埃及记”的主题。这个主题展现了他们大批离去到被看成是天堂和自由象征的圣地。而越来越多的非裔美国穆斯林则通过支持中东的穆斯林来远离压制性的基督教。在20世纪70年代,图坦卡蒙法老(Tutankhamun)的宝藏展的流行,促进了1973年禁止石油贸易之后对中东的新一轮讨论,同时还强化了要对中东资源进行帝国式管理的雄辩言辞。人种问题在新的对古代埃及人到底是黑人还是白人的讨论中继续存在着。要在新的框架中才能理解支持以色列的美国人。以色列变得“不再是美国人的宗教象征和文化附属品(在大屠杀和以色列国成立之初接下来的几年中,以色列在很多方面都是美国人的宗教象征和文化附属品),而是关于越南遗产的一个保守说法的象征。在那个逻辑里面,以色列与美国不同,它对很多人来说是一个敢于斗争、敢于胜利的国家”(42)。

美国人对中东态度的调整适应和重新解释也明显地体现在McAlister对伊朗人质危机和海湾战争的分析中。在这个过程中,围绕着新兴出现的对反对恐怖主义的关注发展出一种恐吓和遏制的说法,而且这种说法通过颠倒Said的男性—女性化的二分法而得以强调。在颠倒Said的男性—女性二分法的做法中,它将美国人质及其家属的形象描述为喜爱家庭生活的和女性化的,以此来建立一个以受苦受难为特点的“受冤屈的空间”(aggrieved space)。通过创造将美国军队描述为大社会中小世界的“军队多元文化主义”的形象,对海湾战争的描述也吸收了美国人对自己种族和人种多样性的新观念。McAlister通过说明将中东看成是局外人并因此没有考虑在美国的阿拉伯裔美国人和其他的穆

斯林教徒对海外战争的多元文化主义理解中发挥作用,而预料到了在“9.11”事件以后出现的一些恐慌。〔621〕

McAlister通过借鉴Michael Shapiro(1994)的道德地理学的概念将不同的案例分析整合在一起。她分析的每一个主题都构成了一个道德地域或者是一套“文化和政治实践”,这套实践共同发挥作用不仅创建了一个国家而且也创建了宗教、文化群体、种族和人种区域。对这些道德区域的强调是表达沉默的种族主张的一种方式,它引导人们去思考世界的某一个部分。在这种观念中,对中东的理解不只是一个框架结构或者一个论点,而是将公共讨论、印象、情感和行为具体化的实践。McAlister说,这种实践常常在内部是相互矛盾的,但是它为美国在中东的扩张提供了重要的文化支持。

McAlister的研究对经济社会的贡献在于她说明了一项外交政策,例如美国对中东的政策,不仅仅受到直接的经济利益的引导,而且也受到了嵌入于这些经济利益并包含宗教内涵的文化结构的引导。虽然她的观点可以被解释为宗教使经济利益正当化,她做的研究的实际贡献在于说明了如何将经济的和宗教的论证线索交织在一起。她的范例回答了为什么即使是在面对变化了的文化理解和批评指责的情况下,经济利益还是如此的充满活力。对帝国主义强权是不容易作出判断和批评的,因为它能够将像经济、宗教这样复杂的意义线索围绕在自身周围。植根于对种族和性别判断的全新理解中的反抗力,被引入到美国人对待中东的态度之中,这不仅仅批判了对美国这个大国所持有的早期观念,而且同时将美国变成一个在后殖民主义时期热衷于保护自身利益的大国。她的研究不仅说明了考查围绕政策问题兴起的公共讨论而发生的关键性事件的重要性,也说明了除了关注明确的政策本身之外还要

关注来自于电影、宗教的间接印象和其他有助于人们形成其对政策态度的来源。要理解这些关键性事件就需要我们注意文化的生产者,例如电影制造商和宗教领导。还需要我们关注这些生产者之间的互动,而不应该只关注于某一个来源,例如宗教或者电影。

John Evans (2002) 在他的关于生命伦理学的研究中展现了研究宗教和经济政策之间关系的一种不同的方式。虽然,人类基因工程与美国和中东的关系比起来,不太像是经济政策的问题,但是包含在人类基因工程中的技术和人类基因工程对商业的意义说明了它与经济政策是有关联的。Evans 发现在 20 世纪 60 年代,神学家是最早对人类基因工程提出疑问的一类人之一,他们是根据对人类本性的清楚思考来对此提出疑问的。但是,从 20 世纪 60 年代早期开始到 20 世纪 90 年代中期,关于人类基因工程的公共讨论越来越受专业的生命伦理学家的支配,他们关注于更加实际的问题,例如,可行性、成本、降低风险和副产品。在某种意义上,这种转变可以被明确地看成是韦伯所描述的理性化(包括世俗化)过程(从考虑目标到关注于达成目标的合法手段)。然而,Evans 认为这种从实质理性到形式理性转变不是自动发生的,而是通过促使政府部门更多干预的一系列讨论实现的。从 20 世纪 50 年代晚期到 20 世纪 70 年代早期,神学家和科学家主要用与关于目的的广泛讨论有关的实质理性的术语讨论人类基因工程问题。从 20 世纪 70 年代晚期到 20 世纪 80 年代早期,科学家们提议成立政府咨询委员会。这些委员会要求形式理性的论证,这反过来又导致了一个被称为生命伦理学的新兴专业的出现。随着生命伦理学家的出现,他们认为关于人类目的的广泛的论点太过于含糊,但是同时也逐渐地将他们关于目的的概念制度化,包括有利

原则和自主原则。随着人们越来越多地对人类基因工程的研究感兴趣,自主原则逐渐地取代了有利原则。

Evans 的研究正好陷入了韦伯关于宗教价值观与经济利益之间潜在的冲突和适应提出疑问的传统之中。与 McAlister 的研究不同,他的研究关注于说明一系列具体政策的后果(例如,决定批准干细胞研究)。与其他的经济社会学家所竭力主张的一样,他的研究也说明了将经济决定放置于制度环境中来考查的重要性。当经济决定成为公共讨论的问题的时候,政府很有可能被应邀出席来实行仲裁,但是政府的干预可能会改变讨论的范围和应邀出席讨论的参与者的构成。其他一些研究也指出了相同的结论(虽然不一定与宗教有关),包括 Steensland (2002) 对在尼克松和卡特执政期间在公共福利政策的讨论中所提出来的道德主张的研究; Espeland (1998) 对美国西南地区的水费政策的研究; Moody 和 Thévenot (2000) 对加利福尼亚州和法国的环境政策的讨论。〔622〕

## 未来的研究方向

在将经济社会学作为分支学科制度化的过程中,(可能有些讽刺意味)有许多的学术研究者并不要求有个称号,但却用他们自己的方式对深化经济行为(包括这种行为中宗教的作用)的理解作出了贡献。在某种程度上,未来的研究可能受到两种相反的趋势引导:为定义什么是经济社会学所要研究的问题设定明确的界限;从各个学科和分支学科中折中地吸收各个学科的学术发展。

我想要指明的是当前对宗教和经济生活的研究并没有严格地追随由马克思、韦伯和

Durkheim 和其他对社会科学作出贡献的早期学者们所定义的传统。但是通过借鉴或者丢弃这些早期的研究,学术性的调查研究得到了发展 (Zald 1995)。目前所出现的一些多样性反映了这样一个事实,即学者们事实上从一开始就对经典理论解释重要性的看法不一致。因此,我也不能提议说,在本书中所讨论的研究代表了一种新的范式。更确切地说,在本书中所讨论的一些研究中存在着某些普遍的趋势的同时也存在着严重的分歧。

普遍的趋势包括对在广义上什么可以被看成是文化的更加关注,现在这种趋势更少地将心理上的或者内化了的观点和价值观看成是文化,而更多地将关于意识形态和宗教仪式所表现出来的实践、话语和符号表象看成是文化。经济行为被理解为更少地受到内在偏好的引导,而更多地受到发生在符号信息和意象中有有效的解释说明和谈判的引导。普遍的趋势还包括涉及互动过程、利益集团、权力安排、传媒、性别角色和宗教制度的经济资源,而认为经济形势与宗教行为的关系可以用个体行动者的社会心理学术语来解释的观点 (Swidler 和 Ardit 1994) 不包括在这种普遍趋势中。分歧点在于:需要强调这些不同因素中的哪些;理性选择的模型是否有用;相对于经济形势而言,在多大程度上应该考虑宗教自身的自主性或者对这些经济形势的依赖性。

无法忽视的一个结论是,当前大量的研究似乎放弃了对科学性的解释。对特殊性的研究取代了对一般概念和描述说明的寻求,也比因果分析更加的重要。这使得我们很难说当前的研究是否代表了一种进步。但是同样明确的是,当前的学术仍然在为获得可证实的证据而进行的严密研究,而且这些研究

是围绕着带有早期研究印迹的中心问题而构建起来的。从这个意义上说,最近的研究通过填补不足,提出令人费解的经验主义规律性以及说明人类行为的复杂性过程为我们理解宗教和经济行为的关系作出了贡献。

我们不应该轻视强调经济交易和经济偏好的混乱状态的研究的重要性。为了发现可以用简单模型解释的社会互动的各个方面,经济学通过将些混乱状态分类而得以发展。经济社会学提醒我们这些模型只是对现实生活的简化。宗教研究不能被解释为对经济生活的理性和宗教信仰的非理性的解释。确切地说,这些研究说明了宗教实践和经济实践都依赖于一些假设,这些设想反过来受到人们所居住的社区和他们工作环境的影响。

既然已经确立了社会生活是混乱的观念,学者们现在所面临的一个更加艰巨的任务就是再次赋予这些混乱状态以秩序。到目前为止,在多样性的分析语言和竞争性视角的背景下,对这种再改组的探索也许会继续下去。但是在下一代的研究者中可能存在着对这些问题提出更加终结性的答案和一致看法的要求。更加密切关注一些经常使用的概念(例如市场、理性和抵制、强调权力、性别关系、不平等和对意义的文化构建的影响)可能是我们跨出富有成效的第一步。〔623〕

最大的源自于经验性的挑战是使研究超越相对容易进入的研究场所进而去研究那些更加避开公共视野的场所。例如,教堂比较容易进入,而公司的会议室则较难进入。访谈者可以询问人们宗教对其私人生活的影响,但是要了解主要银行的贷款政策是如何可能受到诸如宗教价值观或者道德价值观等非经济条件的影响则是非常困难的。关于汇款问题的研究是一项非常有前途的研究,但是对

研究者来说,获得那些通过种族忠诚或者宗教忠诚来管理汇款的非正式经济是困难的。

最后要注意的一点是:经济社会学和宗教社会学常常受到学者们想要确立将他们的分支学科建设成合法单位的引导。这种愿望导致了一定数量的可以理解的有用学科状态。但是,未能涉及的研究问题是一些由这些领域中最早的研究所引发的,标准化的(normative)问题:关于不平等、不公正、抵制、代表性(representation)、意义和实现满足(fulfillment)等方面的问题。如果学者们继续关注于这些问题,那么未来的学术研究将会骄傲地屹立在由我们的学科创始人所开创的学科历史体系中。

## 注释

①在我为这本手册第一版所撰写的相关章节中(Wuthnow 1994b),我关注的是古典经济学和韦伯、马克思所作出的贡献以及Durkheimian对宗教和经济生活的关系的传统讨论,我也讨论了这些传统理论中详细说明的部分,这些部分主要是关于宗教和种族遏制、行动理论、手段和目的的关系,理性、圣召和职业、管理工作和金钱,穷人和经济公正的问题;现在所介绍的这一章完全是新的内容,它反映出在过去几年中对理解宗教和经济生活的关系作出贡献的大量研究,也反映了我自己对宗教和经济生活研究的最主要研究方向的重新考虑。

(李红 译 吕文敏 校)

## 参考文献

- Allahyari, Rebecca Anne. 2000. *Visions of Charity: Volunteer Workers and Moral Community*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Ammerman, Nancy Tatom. 1987. *Bible Believers: Fundamentalists in the Modern World*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Anderson, Perry. 1976. *Considerations on Western Marxism*. London: NLB.
- Antoun, Richard T. 2001. *Understanding Fundamentalism: Christian, Islamic, and Jewish Movements*. Walnut Creek, Calif.: AltaMira.
- Baggett, Jerome P. 2001. *Habitat for Humanity: Building Private Homes, Building Public Religion*. Philadelphia: Temple University Press.
- Becker, Penny Edgell. 1999. *Congregations in Conflict: Cultural Models of Local Religious Life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Beckford, James A. 1985. "The Insulation and Isolation of the Sociology of Religion." *Sociological Analysis* 46:347-54.
- Bellah, Robert N., Richard Madsen, William M. Sullivan, Ann Swidler, and Steven M. Tipton. 1985. *Habits of the Heart: Individualism and Commitment in American Life*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Berger, Peter L. 1963. "A Market Model for the Analysis of Ecumenicity." *Social Research* 30:77.
- . 1966. *The Sacred Canopy: Elements of a Sociological Theory of Religion*. New York: Doubleday.
- . 1999. "The Desecularization of the World: A Global Overview." Pp. 1-18 in *The Desecularization of the World: Resurgent Religion and World Politics*, ed. Peter L. Berger. Grand Rapids, Mich.: Eerdmans.
- Biernacki, Richard. 1995. *The Fabrication of Labor: Germany and Britain, 1640-1914*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Cadge, Wendy, and Robert Wuthnow. 2003. "Religion and the Nonprofit Sector." Pp. 444-66 in *The Nonprofit Sector: A Research Handbook*, ed. Richard Steinberg and Walter Powell. 2d ed. New Haven: Yale University Press.
- Calhoun, Craig. 1996. "Whole Classics? Which Readings? Interpretation and Cultural Difference in the Canonization of Sociological Theory." Pp. 70-96 in *Social Theory and Sociology*, ed. S. P. Turner. Oxford: Blackwell.
- Chaves, Mark. 1995. "On the Rational Choice Approach to Religion." *Journal for the Scientific Study of Religion* 34:98-104.
- . 1997. *Ordaining Women: Culture and Conflict in Religious Organizations*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chaves, Mark, and David E. Cann. 1992. "Regulation, Pluralism, and Religious Market Structure: Explaining Religion's Vitality." *Rationality and Society* 4: 272-90.
- Coleman, James A. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Davidman, Lynn. 1991. *Tradition in a Rootless World: Women Turn to Orthodox Judaism*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- DiMaggio, Paul J. 1994. "Culture and Economy." Pp. 27-57 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York:



- Russell Sage Foundation, Princeton: Princeton University Press.
- Dobbin, Frank. 1994. *Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Douglas, Mary. 1966. *Purity and Danger: An Analysis of Concepts of Pollution and Taboo*. London: Penguin.
- . 1986. *How Institutions Think*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Durkheim, Émile. [1915] 1995. *Elementary Forms of the Religious Life*. Trans. by Karen Fields. New York: Free Press.
- Espeland, Wendy Nelson. 1998. *The Struggle for Water: Politics, Rationality, and Identity in the American Southwest*. Chicago: University of Chicago Press.
- Estus, Charles W., and Michael A. Overington. 1970. "The Meaning and End of Religiosity." *American Journal of Sociology* 75:760–78.
- Etzioni, Amitai. 1988. *The Moral Dimension: Toward a New Economics*. New York: Free Press.
- Euben, Roxanne. 1999. *Enemy in the Mirror: Islamic Fundamentalism and the Limits of Modern Rationalism*. Princeton: Princeton University Press.
- Evans, John H. 2002. *Playing God? Human Genetic Engineering and the Rationalization of Public Bioethical Debate, 1959–1995*. Chicago: University of Chicago Press.
- Fenn, Richard K., ed. 2001. *The Blackwell Companion to Sociology of Religion*. Oxford: Blackwell.
- Finke, Roger, and Rodney Stark. 1992. *The Churching of America, 1776–1990: Winners and Losers in Our Religious Economy*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Fischer, Claude. 1975. "Toward a Subcultural Theory of Urbanism." *American Journal of Sociology* 80: 1319–41.
- Foucault, Michel. 1977. *Discipline and Punish: The Birth of the Prison*. Trans. Alan Sheridan. New York: Random House.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Garrard-Burnett, Virginia, and David Stoll, eds. 1993. *Rethinking Protestantism in Latin America*. Philadelphia: Temple University Press.
- Giddens, Anthony. 1975. *The Class Structure of Advanced Societies*. New York: Harper.
- Gorski, Philip S. 1993. "The Protestant Ethic Revisited: Disciplinary Revolution and State Formation in Holland and Prussia." *American Journal of Sociology* 99:265–316.
- Granovetter, Mark. 1990. "The Old and the New Economic Sociology: A History and an Agenda." Pp. 89–112 in *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, ed. Roger Friedland and A. Robertson. New York: Aldine.
- Griffith, R. Marie. 1997. *God's Daughters: Evangelical Women and the Power of Submission*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Hall, David D., ed. 1997. *Lived Religion in America: Toward a History of Practice*. Princeton: Princeton University Press.
- Harding, Susan Friend. 2000. *The Book of Jerry Falwell: Fundamentalist Language and Politics*. Princeton: Princeton University Press.
- Hart, Stephen. 2001. *Cultural Dilemmas of Progressive Politics: Styles of Engagement among Grassroots Activists*. Chicago: University of Chicago Press.
- Heilman, Samuel. 1992. *Defenders of the Faith: Inside Ultra-Orthodox Jewry*. New York: Schocken Books.
- Higginbotham, Evelyn Brooks. 1993. *Righteous Discontent: The Women's Movement in the Black Baptist Church, 1880–1920*. Cambridge: Harvard University Press.
- Hoge, Dean R. 1996. *Money Matters: Personal Giving in American Churches*. Louisville: Westminster John Knox.
- Hunter, James Davison. 1983. *American Evangelicalism: Conservative Religion and the Quandary of Modernity*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- . 2001. *The Death of Character: On the Moral Education of America's Children*. New York: Basic Books.
- Iannaccone, Laurence R. 1994. "Why Strict Churches Are Strong." *American Journal of Sociology* 99: 1180–211.
- Kearney, Michael. 1986. "From the Invisible Hand to Visible Feet: Anthropological Studies of Migration and Development." *Annual Reviews of Anthropology* 15:331–61.
- Kurien, Prema. 2002. *Kaleidoscopic Ethnicity: International Migration and the Reconstruction of Community Identities in India*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Lamont, Michèle. 1992. *Money, Morals, and Manners: The Culture of the French and the American Upper-Middle Class*. Chicago: University of Chicago Press.
- . 2000. *The Dignity of Working Men: Morality and the Boundaries of Race, Class, and Imagination*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lears, T. Jackson. 1981. *No Place of Grace: Antimodernism and the Transformation of American Culture, 1880–1920*. New York: Pantheon.
- Lichterman, Paul. 2005. *Elusive Togetherness: Religion in the Quest for Civic Renewal*. Princeton: Princeton University Press.
- MacIntyre, Alasdair. 1984. *After Virtue: A Study in Moral Theory*. 2d ed. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Marx, Karl, and Friedrich Engels. [1846] 1947. *The German Ideology*. New York: International Publishers.
- . 1967. *The Communist Manifesto*. London: Penguin.
- McAlister, Melani. 2001. *Epic Encounters: Culture, Media, and U.S. Interests in the Middle East, 1945–2000*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- McDannell, Colleen, ed. 2001. *The Practice of Religions*

- in the United States. 2 vols. Princeton: Princeton University Press.
- Meyer, John W., and Brian Rowan. 1991. "Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony." Pp. 41-62 in *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, ed. Walter W. Powell and Paul J. DiMaggio. Chicago: University of Chicago Press.
- Monroe, Kristen Renwick. 1996. *The Heart of Altruism: Perceptions of a Common Humanity*. Princeton: Princeton University Press.
- Moody, Michael and Laurent Thévenot. 2000. "Comparing Models of Strategy, Interests, and the Public Good in French and American Environmental Disputes." Pp. 273-306 in *Rethinking Comparative Cultural Sociology: Repertoires of Evaluation in France and the United States*, ed. Michèle Lamont and Laurent Thévenot. Cambridge: Cambridge University Press.
- Moore, R. Laurence. 1994. *Selling God: American Religion in the Marketplace of Culture*. Oxford: Oxford University Press.
- Nielsen, Donald A. 1999. *Three Faces of God: Society, Religion, and the Categories of Totality in the Philosophy of Émile Durkheim*. Albany: State University of New York Press.
- . 2001. "Transformations of Society and the Sacred in Durkheim's Religious Sociology." Pp. 120-32 in *The Blackwell Companion to Sociology of Religion*, ed. Richard K. Fenn. Oxford: Blackwell.
- Orsi, Robert Anthony. 1985. *The Madonna of 115th Street: Faith and Community in Italian Harlem, 1880-1950*. New Haven: Yale University Press.
- . 1997. "Everyday Miracles: The Study of Lived Religion." Pp. 3-21 in *Lived Religion in America: Toward a History of Practice*. Princeton: Princeton University Press.
- O'Toole, Roger. 2001. "Classics in the Sociology of Religion: An Ambiguous Legacy." Pp. 133-60 in *The Blackwell Companion to Sociology of Religion*, ed. Richard K. Fenn. Oxford: Blackwell.
- Portes, Alejandro, ed. 1998. *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- Portes, Alejandro, and Ruben G. Rumbaut. 1990. *Immigrant America: A Portrait*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Powell, Walter W., and Paul J. DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Putnam, Robert D. 2000. *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- Ranajit, Guha, and James C. Scott. 1999. *Elementary Aspects of Peasant Insurgency in Colonial India*. Durham, N.C.: Duke University Press.
- Ronsvale, John, and Sylvia Ronsvale. 1996. *Behind the Stained Glass Windows: Money Dynamics in the Church*. Grand Rapids, Mich.: Baker.
- Roof, Wade Clark. 1993. *A Generation of Seekers: The Spiritual Journeys of the Baby Boom Generation*. San Francisco: Harper Collins.
- . 1999. *Spiritual Marketplace: Baby Boomers and the Remaking of American Religion*. Princeton: Princeton University Press.
- Roof, Wade Clark, and William McKinney. 1987. *American Mainline Religion: Its Changing Shape and Future*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Saeed, Abdullah. 1996. *Islamic Banking and Interest: A Study of the Prohibition of Riba and Its Contemporary Interpretation*. Leiden: E. J. Brill.
- Said, Edward. 1979. *Orientalism*. New York: Vintage.
- Schmidt, Leigh Eric. 1995. *Consumer Rites: The Buying and Selling of American Holidays*. Princeton: Princeton University Press.
- Scott, James C. 1977. *Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven: Yale University Press.
- Seligman, Adam B. 1997. *The Problem of Trust*. Princeton: Princeton University Press.
- Selznick, Philip. 1994. *The Moral Commonwealth: Social Theory and the Promise of Community*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Shapiro, Michael. 1994. "Moral Geographies and the Ethics of Post-sovereignty." *Public Culture* 3:41-70.
- Smith, Christian. 1998. *American Evangelicalism: Embattled and Thriving*. Chicago: University of Chicago Press.
- Stark, Rodney, and Roger Finke. 2000. *Acts of Faith: Explaining the Human Side of Religion*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Steenland, Brian. 2002. "The Failed Welfare Revolution: Policy, Culture, and the Struggle for Guaranteed Income in the U.S., 1964-1980." Ph.D. diss., Princeton University.
- Swedberg, Richard. 1991. "Major Traditions of Economic Sociology." *Annual Review of Sociology* 17:251-76.
- Swidler, Ann, and Jorge Ardití. 1994. "The New Sociology of Knowledge." *Annual Review of Sociology* 20: 305-29.
- Turner, Stephen. 1994. *The Social Theory of Practices: Tradition, Tacit Knowledge, and Presuppositions*. Chicago: University of Chicago Press.
- Vallet, Ronald E., and Charles E. Zech. 1995. *The Mainline Church's Funding Crisis: Issues and Possibilities*. Grand Rapids, Mich.: Eerdmans.
- Verba, Sidney, Kay Lehman Schlozman, and Henry E. Brady. 1995. *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*. Cambridge: Harvard University Press.
- Warner, R. Stephen. 1993. "Work in Progress toward a New Paradigm for the Sociological Study of Religion in the U.S." *American Journal of Sociology* 98:1044-93.
- Warren, Mark R. 2001. *Dry Bones Rattling: Community Building to Revitalize American Democracy*. Princeton: Princeton University Press.

- Weber, Max. [1922] 1993. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Trans. by Talcott Parsons. New York: Scribners.
- Weisbrod, Burton A. 1988. *The Nonprofit Economy*. Cambridge: Harvard University Press.
- Wilson, William Julius. 1980. *The Declining Significance of Race: Blacks and Changing American Institutions*. 2d ed. Chicago: University of Chicago Press.
- Winston, Diane. 1999. *Red-Hot and Righteous: The Urban Religion of the Salvation Army*. Cambridge: Harvard University Press.
- Witten, Marsha G. 1993. *All Is Forgiven: The Secular Message in American Protestantism*. Princeton: Princeton University Press.
- Wood, Richard L. 2002. *Faith in Action: Religion, Race, and Democratic Organizing in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Wuthnow, Robert. 1987. *Meaning and Moral Order: Explorations in Cultural Analysis*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1988. *The Restructuring of American Religion: Society and Faith since World War II*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1989. *Communities of Discourse: Ideology and Social Structure in the Reformation, the Enlightenment, and European Socialism*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1991. *Acts of Compassion: Caring for Others and Helping Ourselves*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1994a. *God and Mammon in America*. New York: Free Press.
- . 1994b. "Religion and Economic Life." Pp. 620–46 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- . 1995. *Learning to Care: Elementary Kindness in an Age of Indifference*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1996. *Poor Richard's Principle: Recovering the American Dream through the Moral Dimension of Work, Business, and Money*. Princeton: Princeton University Press.
- . 1998a. *After Heaven: Spirituality in America since the 1950s*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1998b. *Loose Connections: Joining Together in America's Fragmented Communities*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 2004. *Saving America? Faith-Based Services and the Future of Civil Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Zald, Mayer N. 1995. "Progress and Cumulation in the Human Sciences after the Fall." *Sociological Forum* 10:455–79.
- Zaret, David. 1985. *The Heavenly Contract: Ideology and Organization in Pre-Revolutionary Puritanism*. Chicago: University of Chicago Press.
- Zelizer, Viviana A. 1994. *The Social Meaning of Money*. New York: Basic Books.

# 第 27 章 性别与经济社会学

保拉·英格兰和南希·弗尔伯

(Paula England and Nancy Folbre)

本章关注的是性别在经济中的作用，经济社会学的概念性工具是如何帮助我们理解经济中的性别角色以及性别研究是如何给我们提供了一个重新思考经济社会学的界定和思想的视角。我们从讨论经济社会学所涉及的主题开始，它认为细微的性别歧视可能使我们只是关注正式的组织，而将家庭行为甚至很多支付薪金的护理部门（care sector）排除在经济社会学研究范围之外。如果从广义上来理解“经济”，它包括人们为获得工资而工作的组织和他们购买商品和服务的组织以及嵌入了这些家庭和组织的市场。接着，我们讨论常常与经济社会学相关的概念性工具群：社会网络，文化、规则和制度以及新古典经济学的评论。我们认为这些工具都很有价值，但遗憾的是经济社会学家目前还没有采用一种更加整合的观点来看待这些工具。我们更倾向于将经济学家用理性选择视角对市场现象进行分析的合理部分与对网络和制度的思考结合起来，而不是将经济观点全盘否定。令我们同样感到遗憾的是，经济学家对社会学家的见解兴趣甚少。现在，我们用经济社会学的整合观点来解释在就业和家庭中的性别差异与不平等。我们探讨工作上的性别隔离和待遇上的性别差异。在家庭中，我们思考夫妻双方的劳动分工、权利分配以及婚姻的解体。而且，我们也注意到与家庭、职业、国家密切相连的护理部门。我们关注职业和家庭活动是因为大部分的性别模式都根植于这两者；并且我们大部分人

的大部分时间在工作 and 家庭中度过。〔627〕

## 性别与经济社会学的研究主题

经济社会学的研究主题是什么？在很大程度上，经济社会学的研究领域事实上已经被确立，而不仅仅是一些程序性的评述。但真实情况是，1980 年以后对该分支领域的反复研究主要来自于对正式的组织，尤其是对私营部门中的正式组织进行研究的 sociologists。这些 sociologists，包括 Granovetter（1985），Burt（1982），White（1981）以及 Powell 和 DiMaggio（1991）等，他们不同意传统经济学的厂商理论和最近的“新古典制度主义”，后者包括 Oliver Williamson（1985）的交易成本经济学、隐性契约理论和效率工资理论（England 在 1992 年讨论到，第 2 章），Smelser 和 Swedberg（1994）在这本手册早期版本的介绍中描述了经济社会学比较悠久的传统。事实上，这种传统将经济看做是公司的所有者、管理者、工人的活动，因为他们雇用工人从事自己的工作、生产商品和服务，并将他们生产的商品和服务出售给别的公司和消费者。这一点 Fligstein（2002）做了更加详细的说明，他认为经济社会学是关于市场行为的研究。这些话题对经济社会学的界定与经济学家习惯性界定他们研究领域的方式十分吻合（尽管比起经济社会学家，经济学家的研究通常包含了更多的消费



行为)。

这些对经济社会学研究领域进行描述的相关话题,并不是没有受到过挑战。事实上,在这本手册的早期版本中(1994),Milkman 和 Townsley 的“性别与经济”<sup>①</sup>一章,开篇这样写道:

在所有已知的人类社会中,经济生活是根据性别来组织的。不管事实如何,传统的经济分析(作者是指经济学家的著作)本能地将妇女和她们的活动排除在重要的研究和调查研究范围之外……挑战在于将关注性别问题的新学术的观点整合到更为广泛的社会学分析评论中(经济学的观点)。这种社会分析强调正在形成中的经济类型的社会和文化嵌入。尽管性别的文化和社会构建以及心理过程、性需求和更广泛的还有社会再生产(作者是指孩子的养育和社会化),对广阔的经济过程具有重要意义,然而它们一直都被传统的经济分析忽略或者被看做是一种附带现象。当上述这些因素被完全考虑时,这些“非经济”的完成和过程经常被建构成为与经济交叉或者与经济相关联的事物。(600) [628]

Milkman 和 Townsley 随后评论道:

经济社会学作为一个领域,事实上已经关注经济生活中的性别维度,最近对于 Polanyi 的有明显性别含义的嵌入性概念的高度关注,已经促使很多经济社会学家认真地将性别关注纳入到他们的分析当中。将性别作为主题的研究尽管很多,但是从本质上仍然被拒绝在主流评论范围之外,被主流研究忽视。(614)

Zelizer (2002), 认为经济社会学和经济学仍然保持一种狭隘的观点,并且表明性别偏见

可能使得家庭被排除在经济社会学的研究范围之外。

在这里,我们将讨论的是经济社会学更广泛的视野。在本手册早期版本的导言中,Smelser 和 Swedberg (1994) 认为经济社会学领域有一个宽泛的定义:“用社会学的相关框架、变量和模型来解释关于生产、分配、交换、商品和服务消费的复杂活动。”(3) 很明显,这个定义是包括家庭内部的生产——做饭、打扫房间、父母为孩子提供照顾和教育。事实上,那些活动通常是服务而不是商品,既然服务在经济中占有的比重日益增加,那我们就没有理由将它们排除在研究领域之外。广义的经济社会学应该包括在夫妻之间、分居的扩展家庭成员之间、成人子女和父母之间、父母和孩子之间主要资源(金钱和时间)的分配流动。然而这些问题除了在该手册的早期版本中有关性别的那一章提到外,其他章节几乎没有讨论到。早期的版本该章主要是讲企业运营状况或者是企业参与的市场,只有最后在名为“经济交叉点”的一部分中考察了经济与教育、性别、宗教、休闲、国家、环境的关系。即使是 Burt (1994) 关于非正式经济的研究也将家庭中的家务劳动与抚养孩子排除在正式与非正式经济研究范围之外。这可能与他把非正式经济定义为已被认可的制度规则之外的活动有关(当妇女在家里照顾孩子时,规则不会被破坏)。因此可以发现,事实上与商业相关的事物看起来都与经济社会学相关。

对于什么是“经济”或者“经济学”的争论也来自经济学。女权主义经济学家 Julie Nelson (1993) 在她极具影响力的论文集《超越经济人》(*Beyond Economic Man*) (Ferber 和 Nelson 1993) 中一篇题为“机会研究还是供给研究:性别和经济学的定义”的论文中,这样写道:

那么什么是经济学?……正如 Adam

Smith 在 1776 年所说的, 经济学是包括与“生活必需和便利品”生产、分配相关的任何研究吗? 还是经济学只是关于进入交换过程的商品和服务的研究呢? 抑或是在个体选择数学模型中的那些经济学核心偶尔导致假设互换的研究呢? 毫无疑问的是, 当在研究领域边缘还存在空间进行其他种类的研究时, 关于经济学的最后定义就是目前在最权威的研究和发展研究的核心中占统治地位的那个定义。

Nelson 抱怨那些像新古典经济学家一样严格限制概念性工具使用的研究, 这种抱怨得到了许多经济学家的共鸣。但是她指出: 因为经济学是根据理性选择的一套模式而定义的, 这种模式是具有高度演绎的正规模型。所以, 当经济学家试图界定经济学领域时, 是根据主题来确定还是根据现有模型的适应性来确定, 他们一般会倾向后者。也许这就是为什么 Gary Becker (1991) 和其他经济学家的“新家庭经济学”研究在经济学领域中受人尊重的原因 (参见 England 和 Budig 在 1998 年的一篇综述)。Becker 被认为是个很好的女权主义者的原因在于, 他将妇女在家庭中的劳动看成是工作, 看成是“生产”甚至是经济的一部分, 尽管 Becker 采用的概念性工具相对狭隘。但事实上, 更遗憾的是, 经济社会学比经济学拥有更为狭隘的主题界限。

我们通过增加对家庭的讨论以及考虑与家庭相关的就业来调整对经济社会学狭隘主题的界定, 而且我们也讨论性别结构是怎样在更传统的意义上决定着经济的。在结尾总结性的评论中, 我们讨论通过对性别系统的研究来理解经济社会学未来发展的意义。〔629〕

## 经济社会学的概念性工具

大体浏览一下, 我们发现三种主要的概念性工具在当今的经济社会学中运用。

1. **社会网络 (或者社会资本)**。经济行动者嵌入到微观的社会网络中, 这些网络关系影响到行为者已有的信息、遵守的规则以及行动者对其信任和负有责任的人。在某种程度上, 一个人所处的网络位置和网络关系的范围对一个人的经济行为来说是外生的, 网络对经济产出只具有偶然的影响 (Granovetter 1985, 2002; Coleman 1988; White 1981, 2002; Powell 和 Smith Doerr 1996; Burt 2002; 为了应用于性别, 参见 Smith-Lovin 和 McPherson 1993; Smith-Lovin 和 Ibarra 1997; Ibarra 2001)。

2. **文化、社会规则和制度**。在这里, 我们所用的文化和社会规则这两个术语是可以互换使用的。文化, 我们简单地认为是源自社会环境的思想 (不管是整个社会, 还是作为社会一部分的亚群体)。这些思想可能是有意识的或者是潜意识的 (默示的), 可能是逻辑上一致的或者逻辑上不一致的, 它们理所当然地采取价值观 (我们应该做的事情)、世界观、行动策略等形式。人类学家和社会学家将这些思想视为是经济行为的重要决定因素 (Zelizer 2002; DiMaggio 1994; Swidler 1985)。当文化对行动的描述采取一种模糊或者明确的形式时, 文化就成为社会规则。有时, 文化和社会规则通过其背后的法律或者组织规则的力量内化到“制度”里 (Powell 和 DiMaggio 1991; Edelman 1992; North 1991)。有时, 就如隐藏在国家或者组织规则背后那强大有力的基础是惩罚和奖励一样, 社会学家采用制度这个词表示已经内化到法律和正式规则中去的文化、规则。有时, 制度这个词用来表示文化

或者规则的某些部分——也就是“理所当然”的假设,这种假设规定某种行为或者使这些行为看起来是唯一的<sup>②</sup>的行为选择。<sup>③</sup>

3. 利己主义的理性选择。这样的选择是家庭和有薪工作中的一个重要组成部分,经济社会学在对新古典经济学的权威地位的过度反应下把理性选择理论视角从其内部过度删除了。现在,理性选择理论在很多社会科学中又正得到拥护和支持,当一种对有限理性、内在偏好、情感作用的认识使理性选择理论得到修正时,它为认知行为提供了一个重要的视角(这个理论对于整合的运用,参看 Frank 2000; England 和 Farkas 1986; Folbre 1994b; England 和 Folbre 2003; Hodgson 1994)。

下面,我们用这些工具来解释在经济中广泛建构的性别模型。我们评论的局限性在于这些评论主要是关注于现当代领域,而且主要是关注美国经济社会学的研究。

## 职业中的性别隔离

女性已经走上有薪工作岗位,但大多数女性从事的主要是女性化的职业(Reskin 和 Roos 1990; Reskin 1993)(对于国际间的比较,参见 Anker 1998)。劳动力市场已经被性别角色严重分割,男性在上层管理、最有威望的职业、蓝领行业、某种制造业加工制造、交通和建筑业中具有优势地位。而女性在护士、教师、图书馆管理员等职业中在人数上占据绝对的优势。非职业化的一些白领岗位中的职员职位和(非委任的)零售工作等工作也主要是由女性来做,正如在非耐用性物品行业的加工工作(如电力、服装)、家务劳动和照顾孩子主要是由女性来做一样。本世纪早期性别隔离程度稍有下降之后,在1970年以后,美国工作中的性别隔离程度又开

始大幅度下降(Jacobs 1989; Reskin 和 Roos 1990)。

表1表明了1970-2000年性别隔离的变化趋势,差别指数D被用于测量性别隔离的统计量。大致说来,该指数告诉我们,男性、女性转行的比例应与在每种职业中男女受雇人员的整体平衡状况相匹配。<sup>④</sup>比如,如果受雇人员中有45%的女性,那么只有当每种职业中受雇女性的比例都为45%时,D才能为0;该数字的正负偏差都可能使指数D增大。如果职业是被完全分离的,指数D应该是100。因为指数D是可以计算出来的所以它能够自动平衡,如果我们想了解每个人平均在工作中经历的性别隔离程度,那么考虑有更多雇员的职业会更合适。采用人口普查局工作的详细条目,表1表明指数D持续下降,说明在1970年,多于2/3的男性或者女性应该转行,但是到了2000年,只有50%的男性或者女性为了达到各部门的整合而转行。并且更多的整合是发生在管理和职业化的白领领域而不是其他的工作领域(Jacobs 2003)。标准指数D是可以平等地衡量所有职业的一种标准指数。【630】在1980年之后性别隔离表现出不同的趋势(与D指数相一致的是,从1970年到1980年标准指数从68下降到60),但是标准指数的变化细微不明显。这两个指数同时表明,从1980年开始下降的D指数在总体上是上升的,出现这种现象的原因是在已经有相当整合程度的各种职业中男女比例出现不相称的增长(或者更为隔离的职业规模越大,D指数是更为下降的)。从表上看,自1980年以来,个人职业之间并没有达到很好的整合。

关于职业隔离产生和长期存在的争论往往取决于对劳动力市场供求解释的程度。需求方的解释可以分为两类:(1)雇主在雇用过程和工作场合中带有歧视观念(有意识或者是无意识

的), 对具有相同能力的男性和女性持有不同的对待态度。(2) 雇主采用一种潜在的基于性别不同而产生不同影响的择取标准。高级法院解释了 1964 年国民权利法案中的第七章, 主要联邦立法委员会解决了雇佣中的种族或者性别歧视。他们提出采用一种筛选设备 (如一个测试的得分、一个教育凭证或者经验要求), 如果雇主不能证明通过这种筛选方式雇用的男性工人能够更好地胜任工作, 那么这种因种族或者性别不同而造成差异性的雇佣方式是不符合法律要求的。但是, 如果雇主能够证明通过筛选方式雇用的 (男性) 工人能够更好地胜任工作, 那么尽管对妇女有不利影响, 这种歧视也不是非法的 (这里指出于必要的商业保护)。这些需求方因素、歧视偏见和使用导致不同影响的标准, 毫无疑问地导致了隔离 (Reskin 和 Roos 1990; Reskin 1998)。但由于文化变迁和一些反歧视法律的执行 (Edelman 1992) 使得性别歧视看起来在最近的 30 年里已经减弱了, 但我们不确定的是, 存在一种差异性影响的政策是否已经发生转变, 我们不确定的还有, 法庭能否发现当前依法判例下的很多政策是带有歧视性的。也有证据表明供给方也会导致职业隔离, 因为男性和女性有不同的职业抱负和职业选择, 正如我们在下文里即将看到的。与将该问题用这种方式提出同样重要的是——歧视对比工人的选择——在诉讼中, 不管雇主是否因为歧视而负有罪责以及他们是否将改变做法并补偿受害者, 我们都认为这些与考虑经济社会学的三个主要视角怎样让我们对隔离有更加清楚的认识在理论上是同等重要的。

网络关系

Smith-Lovin 和 McPherson (1993) 网络理论版本中的一个主要思想是: 非正式网络在社会

显著性的特征方面趋向于同质性。早期的性别同质与因玩伴关系引起男孩和女孩在早期生活就进入性别歧视的网络地位有关联, 这些网络关系促成了以后网络关系中的性别歧视。这些性别歧视的网络关系使得女性处于家庭网络关系中而男性更多地进入职业网络关系, 这与女性养育孩子的责任是相互影响的。即使女性网络关系中的工作信息是可以交换的, 但这些交换信息很可能只是与女性相关的课程、专业、兴趣和职业。根据结构主义网络观点的一个权威版本, 基于性别的性情差异并不是在早期生活中形成并内化的, 男性和女性的行为是对他们目前所处网络关系的一种条件式反应。也就是说, 尽管行为可能受个人偏好或者信息的指导, 但是这些因素源于网络, 因而网络变化也会使这些因素随之迅速地发生改变。

表 1 由 D 系数和标准 D 系数测量的美国工作中的性别隔离变化趋势

年份	指数 D	标准指数
1970 <sup>a</sup>	68	68
1980	60	60
1990	56	60
2000	52	58

来源: Jacobs 1989, 2001, 2003。除了 1990、2000 年的数据来自目前人口调查, 其他数据来自美国人口普查局。

注释: 在理解从 1980 年到 1990 年开始的指数变化时应该注意一些问题, 其指数要稍高于根据 CPS 计算的结果, 因为比起人口普查的数据, CPS 包含的每种职业的总数较少。

a: 采用 1980 年职业分层

关于隔离的网络观点在多大程度上是有证



据支持的呢?这些研究揭示了儿童玩伴群体有明显性别隔离的性质。事实上,后期的网络尽管不是很明显但在某种程度上仍然是性别隔离的,而这对于年轻的父母来说更是如此。女性的网络关系中亲属关系所占的比例较大,并且女性很少参与一些自愿性组织,最多参与一些小型的自愿性组织。在控制工作、职业和其他的社会关系等变量的情况下,这些网络中一部分差异将会消失,这表明社会位置影响着网络关系(或者相反)。因此,当女性通过男性的关系找到工作时,这些工作更可能具有较高的社会地位(关于这些经验主义观点的引文,参见 Smith-Lovin 和 McPherson 1993)。〔631〕

但是,由于缺乏理想的网络数据,网络关系与隔离的职业之间的因果关系命题还未得到检验。Burt(2002)提供了一些来自于社团的数据说明,与弱关系相比,强关系和多样化关系(例如,那些涉及友谊和商业讨论的关系)能使得职业女性和管理女性更受益,然而对于男性来说正好相反。Burt 对该结论的解释意味着社会地位低的个体(女性)需要通过强关系来破除外界对她们能力的怀疑和不信任(参见 Ibarra 的讨论 2001)。

有证据表明:雇主利用雇员的网络关系作为一种雇佣策略是具有隔离影响的。Reskin 和 McBrier(2000)采用组织的一个国家抽样样本表明,在控制劳动力供给结构的情况下,公开的招聘方式使得妇女能够担任较大比例的管理工作,但是通过非正式网络的招聘,则提高了男性的比例。人事管理的正式化也降低了男性在管理部门工作的雇佣比例,这大概是因为它降低了在雇佣或者工作任职中的男性网络来源。通过网络招聘可能是雇主为了节省时间和成本而采用的一个典型的做法,而不是因为一种歧视思想。但是,这种做法可能已经产生了基于性别

的重大差异影响。

## 文化、社会规则、制度

关于隔离的文化争论往往是采用“社会化”的形式,最简单的观点就是:文化变迁的过程使得女性和男性产生了不同的偏好、兴趣和抱负。这些差异又导致男女参加不同的职前培训和申请不同的工作。有些证据证实了这一模型。确实,男性和女性从早期开始就立志于不同的工作,而且在学校里也选择不同的学习课程,尽管这些差别现在已经消失(Marini 和 Brinton 1984; Marini 和 Fan 1997)。早期的职业理想对现在的职业性别结构只有较弱的影响(Okamoto 和 England 1999),从这些证据中我们不能肯定的是与广泛的文化规则相一致的个人偏好是否深深地根植于个人的社会网络关系或者是结构位置中,是否随着个人社会网络关系和所处位置的变化而随时发生变化。Jacobs(1989, 1999, 2001)辩称:早期的社会化很明显并不是社会化的整个过程,并指出随着个人生活圈的变动,很多人的工作理想和选择是不稳定的。也就是说,在理想的工作和实际的工作中性别结构间的关系是同时存在的,但是积极的来看,这种关系是极小的。Jacobs 表明:早期的社会化是不够稳固的,考虑到这种不稳定性,一些社会力量会强使妇女回到女性领域,男性回到男性领域。

Jacobs(1989)的观点降低了社会化的作用,这在性别社会学家间已经成为普遍流行的观点(持有该观点的其他人,参见 Epstein 1988; Aries 1996; Ridgeway 和 Smith-Lovin 1999; Reskin 和 Roos 1990; Bielby 和 Bielby 2002)。为什么社会化或者是文化的观点在性别社会学家中却如此不受欢迎呢?在一定程度上他们是担心社会化被看做是在“指责受害者”并能被利用来反对那些企图让雇主停止对性别歧视的想法。

(可以说妇女想要她们拥有的东西) 这些担心具有现实性的优点, 但是不敢保证该观点的正确性。心理学家和社会心理学家在理论领域的论战或者是网络理论学者反对 Parsons 强调社会化规则理论的论战可能会一直持续。这些回应某些程度上是在科学范围之外的。但是, 社会心理学家对他们所谓的“基本归因误差”的研究, 涉指人们根据个人的性格而不是情境来解释个体行为的倾向, 即使当后者是真正的原因 (Aries 1996, 19-20, 193), 但该研究确实提供了一个科学的理由让我们去思考, 没有学者不断地提醒我们以另外一种方式思考的话, 会有很多人倾向于这样的解释——夸大个人内在偏好和技能的作用, 忽视了社会压力、其他限制和奖励在个人工作环境中的决定性作用。〔632〕

但是, 我们不应该将孩子 (文化和社会化) 和浴缸里的水 (强调将内化的状态排除在直接社会情境之外的观点) 一起倒掉。Browne 和 England (1997) 表明, 事实上, 几乎所有的理论都直接或者间接地认为一些偏好和信念是内在化的, 而且在不同情境中一直伴随着个人。当然, 这并不一定暗指它们在情境中完全不变。比如, 采用民族志方法学研究性别, 即“表现社会性别” (doing gender) 框架研究。该理论的倡导者宣称避开难以理解的内在化, 强调“性别”才是我们积极主动地要做的一些事情, 某些社会化不是一蹴而就的 (West 和 Zimmerman 1987; West 和 Fenstermaker 1993), 根据这一观点, 可以说, 女性穿女性的衣服、照顾她们的家庭、选择女性化的职业的原因并不是完全因为妇女相信这样的选择是正确的, 也不是出于对报复的恐惧 (正如理性观点所强调的规则那样), 而是因为如果她们不这样做的话, 她们的行动对其他人来说是没有意义的。约束我们每个人持这种负责感的是一种外部制约, 但

是用来规定人们对彼此负责的规则被认为是内在化的。它们不是对个人自身行为的偏好, 而是自身和他人被期望去做一些有意义的事情的信念。所以, 这种观点的确认为有些东西是内在化的。此外, 支持“表现社会性别”的观点所提供的大部分证据, 对于我们来说, 与内在 (尽管不是完全不变的) 的价值观或者行为相一致。

与文化规则 (性别相关的) 相一致的观念会影响到决定者的行为, 他们既控制着雇佣又控制着工人职业的选择。关于有些职业强调性别合适性的规范极大地导致了隔离。比如, 考虑这样一个可能性: 雇主认为女性照顾孩子 (比如, 他们担心任何一个男人愿做这样的工作是一种性掠夺) 是很重要的, 或者他们认为男人更善于做建筑工作, 而倾向于选择男性。或者某些雇主可能认为让女性在城郊外的旅馆里洽谈合同是不得体的。这样的观点毫无疑问地将会影响这些工作的雇佣。这些都是文化导致隔离的例子。除此之外, 工人自身可能持有类似的性别观点。这可能导致女性在男性化的工作中遇到一定程度的困境 (有人可能会认为这种观念也会使得男性在女性化的职业中遇到类似的尴尬。但是, William [1995] 和 Budig [2002] 的著作表明: 在女性化的职业中, 男性比女性获得的报酬要多而且占据重要位置)。存在歧视和烦扰的非正式访谈很多 (Reskin 和 Roos 1990), 令我们尴尬的是几乎没有直接的论据能够解释隔离的程度, 它是怎样变化的或者说是规则还是雇主与金钱相关的动机促成了他们在雇佣中的隔离行为。

雇佣中运用正式和非正式的制度性规则可能是隔离中需求方的因素造成的。雇佣和工作场合因性别造成不同影响的标准是制度规则造成隔离永久存在的一个很好例子; 正如上面所讨论的, 它们有时是合法的, 有时是不合法的 (Burstein 和 Pitchford 1990; Williams 和 Segal

2003)。Reskin (2002) 认为筛选标准的使用, 不管是否与平均生产率相关, 都对“结构性歧视”(structural discrimination) 产生截然不同的影响(例如, 不管我们的合法性机制是否认为它们是非法性歧视)。很多工作的筛选标准是在极少数妇女受雇的情况下形成的, 这些标准对女性来说是很难达到的。确实, Acker (1990) 辩称: 很多标准的形成是围绕着这样的假设而形成的——男职员有一个在家做家务的妻子, 在这种意义上, 她声称职业和组织结构性假定是性别化的。一些女权主义法律学者做出了类似的争论, 她们认为给需求贴上标签, 作为歧视的形式使得那些承担父母责任的人获取成功更加困难(Williams 2001; Williams 和 Segal 2003)。

总之, 我们想要判定文化的作用, 但是我们拥有的证据太少, 关于性别角色的态度和职业抱负的调查研究有悠久的历史, 所以我们对个人拥有的抱负有大量的了解。但是, 这些在多大程度上反映了影响择业的广泛文化规则, 我们却知之甚少。[633]

### 理性选择的解释

经济学家试图用人力资本理论来解释职业成果。然而, 人力资本收入模型只关注受教育的年限, 而从不注重分析性别不平等, 这是因为在美国男性与女性获得相似的受教育年限(尽管男性的分布有较大的差异)。事实上, 在美国和欧洲的大部分国家最近的统计资料显示, 女性上学而且大学毕业的比重要高于男性(Eurostat 2002; DiPrete 和 Buchmann 2003)。关于性别, 人力资本理论学家已经努力地解释了为什么男性与女性获得同等数量的教育却可能选择不同的工作领域。乍一看来很难想象, 任何与金钱有关的动机会促使女性选择报酬低的女性化职业。

但是 Polachek (1981, 1984) 声称: 可能是妇女对一生的收入持很乐观的态度, 他说男性和女性最初的稳定就业职业规划的不同导致了不同的职业选择。与男性相比, 更多的女性因要操持家务而做出了更多的空闲安排, 她们可能选择这样的职业, 即随着离职时间的推移, 工作的人力资本只是较少的贬值。所以, 从一段时间的家劳务动重新回到工作中时, 工资降低较少。Polachek 采用宽泛的职业类别为这一命题提供了证据, 但是当随后的研究采用更加具体的变量时, 却并没有发现在传统的男性工作领域中因某段时间的离职而造成的工资下降比女性工作领域要多(England 1982, 1984)。一个源于人力资本理论的相关争论——就是工作能提供正式或者非正式的在职培训, 在其他条件相同的前提下, 较低的初始工资(比如, 雇主对雇员的某些培训支出进行收费)会随着资历的增长而提高。如果事实是这样的话, 那些打算辞职照顾孩子的女性可能更愿意选择初始工资较高, 而较少地选择根据资历来增加工资的工作, 这是因为如果她们打算短期辞职, 这样的选择能使她们的收入达到最大化。但如果这是产生隔离的原因, 那么我们应该会发现女性化职业具有更高的初始工资(不考虑教育条件)。可事实上不考虑其他因素, 初始工资在大部分女性化职业中都比较低(England, Reid 和 Kilbourne 1996)。

经济学家不强调歧视是因为新古典主义理论认为, 在竞争性市场中歧视应该消失。确实, 他们相信雇主应该为歧视付出代价, 这种思想认为如果一群雇主不雇用女性做流水线工人, 那么女性将不得不为了被雇用而接受更低的报酬(如果其他可供选择的工作工资更低, 她们也会这么做)。这种情况下, 雇用女性的雇主将从这些低报酬中受益。这使得受歧视者在商品和资本市场处于不利的地位。因为受歧视者占有较少的

市场份额甚至可能失业，所以当受歧视者已经不存在的时候，剩下的不受歧视者就不能够再从低报酬女性身上获取利益。从长远的过程来看，情况是这样的，但是没有数据表明其能否真正发生（参见这一经济论点的讨论 England 1992，第 2 章；Sunstein 1991）。

新古典经济学家已经分析了雇主促成隔离行动的两种类型：第一是由性别所产生的不同影响但能雇用到高产工人的政策。新古典经济学家根本不会将这些政策看成是歧视，因为他们是这样定义歧视的：对具有相同效率的工人以不同的待遇对待（比较 Restein 2002）。

第二个是已经被“新信息经济学”接受的需求方观点，此观点是统计上的歧视。假设一些可以识别的群体（根据种族、性别或者语言来划分）在平均生产率方面有不同。同时假设不考虑那些能够被雇主轻而易举发现的人力资本，如教育、经验，平均来说，妇女是低产的。（该理论的一些观点关注群体的方差而不是平均数的不同，参见 England 1992，第 2 章的讨论）。这个观点是说，在雇用之前测验一个人的生产能力所费代价是很昂贵的，所以雇主采用通过正式的或非正式数据收集的平均数对个体进行预测。这样可能对男性更有利。根据经济学家的思想，这种不同的对待可能粗暴地造成男性与女性之间的收入差距，而收入差距的程度与男女平均生产力的差距是相一致的。进一步说，就是与性别特征不相符（atypical for sex）的个体会得到与其能力不相符的工作任务和待遇（Aigner 和 Cain 1997）。经济学家对于在竞争市场中这种类型的歧视是否将消失没有太大的把握，因为缺乏合法强制力的制约对于雇主来说它可能是利益最大化的。话又说回来，我们对该种类型的歧视在多大程度上被观察到同样没有明确的证据（从社会

学的视角尝试解决这一问题，参见 Bielby 和 Baron 1986）。〔634〕

待遇中的性别差距：“女性工作”的待遇

表 2 表明了全职工全年待遇的发展趋势。20 世纪 70 年代隔离开始下降，20 世纪 80 年代待遇差距开始缩小，在 1980 年之前的几十年里，男性与女性的待遇比率（平均数）一直在 0.6 的水平徘徊。然后在接下来的 10 年里，该比率迅速地从 0.6 上升到 0.72。然而，到 20 世纪 90 年代，该比率只从 0.72 上升到 0.73，这些数字表明如同隔离的发展情况一样，待遇比率的发展也受到了限制。

表 2 美国女性与男性职工全年全职的平均年收入比率的变化趋势（1960 - 2000）

年份	比率
1960	0.61
1965	0.60
1970	0.59
1975	0.59
1980	0.60
1985	0.65
1990	0.72
1995	0.71
2000	0.73

来源：妇女研究所政策研究网站，2001。基本数据来自于目前的人口调查

从大意上讲，性别收入差距主要可以从两个方面加以解释。一是女性抚养孩子的责任，造成了女性在工作经历上的差距；二是女性因隔离造



成其从事低收入的工作。评估工作经历差距作用的最好研究是：专家小组对同一批人进行多年的追踪研究得出的数据，并在此基础上对他们的雇佣经历提供较好的测量方法。使用专家小组收入动态研究得出的数据，Wellington (1994) 发现经验、资历和劳动供给相关测量能够解释 1976 年 37% 的待遇中的性别差距（与 Corcoran 和 Duncan 在 1979 年的结论相似）。这些相同的因素用来解释 1985 年更小的待遇差距时，解释程度稍高（42%），表明性别歧视有一定程度的降低。女性的工作变得更加持久（Golden 1990），这也解释了待遇中性别差距的下降的原因（Smith 和 Ward 1984；O'Neill 和 Polachek 1993；Wellington 1993）。

大部分经济学家采用人力资本理论来解释这些发现，他们的假设是：工作经历包含学习过程从而增加了生产力，正是这种增加的生产力解释了高待遇的存在。经济学家随意地做出这样的假设：工资随着生产力而变化，他们提出奖励经验的工资机制的效率解释。例如，他们辩称虽然在培训期间的工资少，但在以后的工作中会得到工人生产力的工资，这会激发工人为补偿培训的损失而在公司里呆足够长的时间。但是工人在以后生活中得到的超额工资可能会促使雇主解雇老员工，或者利用给雇员发放退职金的手段（Lazear 1990）。也可以回到制度模型的角度来解释经验。然而，根据资历和经验支付薪金是这样——一个价值前提的反映，该价值前提已经制度化于组织当中，并且不考虑支付的薪金是否与生产力相关。至于哪一种解释更加准确，我们几乎没有证据。

工作经历的性别差异是因妇女承担在家养育孩子的任务所导致的，尽管生物学因素毫无疑问地影响了这一过程（女性生育、养育孩

子）。规则也发挥重要的作用。性别隔离的网络也促成了妇女主内、男性追求事业的兴趣。一旦夫妻进入性别特殊化的模式，最初一些细微的差异会促成以后生活中基于家庭收入最大化动机的差异（Becker 1991）。在这里我们确实对这些因素的相关作用的理解很少。很明显的是，早期的社会化并不反映整个社会现实；如果是的话，就很难理解成长于 20 世纪 50 年代的女性在 20 世纪 70 年代女性就业的迅速增加和废除种族歧视的迅速发展。

无论隔离的原因是什么，它与待遇差距有联系，因为按照平均水平来说，女性占优势地位工作的工资比男性占优势地位工作的工资低。如果我们获取足够具体的工作种类，那么工作中的这种待遇差距相对几乎没有，即使在较高收入工作领域中的同一工作歧视可能最严重（Petersen 和 Morgan 1995）。但是为什么女性的工作支付的工资少？初次看来令人费解，一般而言，女性的工作涵盖了所有教育程度要求的工作范围，而且像男性一样需要很多的认知技巧；同时女性也并没有集中于低下的职业。男性占优势的工作大多数待遇高的部分原因是因为这些工作大部分涉及对同事管辖的权力（England 1992；Wright, Baxter 和 Gunn 1995）。此外，女性的职业主要集中于低收入的（尤其是服务部门）行业、企业和公共部门（England 1992；Johnson 和 Solon 1986；Tam 1997；MacPherson 和 Hirsch 1995）。甚至在广泛的行业群体中，女性也主要集中在低报酬的公司里（Carrington 和 Troske 1993；Groshen 1991）。〔635〕

运用理性选择理论的经济学家们倾向于用两种解释来分析相当高比例的女性从事较低待遇职业的情况。第一个是“补偿性差异”，该观点认为：一份工作的全部工资包括金钱的（工资）和非金钱的补偿，后者是指源于工作本身

的但无实际用处的经历。在条件不变的情况下,较舒适的工作条件、低风险的工作,就能弥补低工资的缺陷。该观点认为女性也许比男性更关注非金钱的补偿[如避免身体危险或是拥有友好温馨(mother-friendly)的工作条件],而男性更关注最大化的收入。但是,很多试图检验该观点的努力都没有发现该观点在很大程度上解释了女性工作收入较低的原因。(Jacobs 和 Steinberg 1990; England 1992; Kilbourne 等 1994; Glass 1990; Glass 和 Camarigg 1992)。乍一看,该观点与“母亲比非母亲赚钱少”的结论相一致,即使在具体了兼职工作的地位、经验和资历的情况后(Waldfoegel 1997, 1998; Lundberg 和 Rose 2000; Budig 和 England 2001)。但是 Glass (1990) 及 Glass 和 Camarigg (1992) 都没有发现女性的工作带有友好温馨的特点。与此相似的是,除了发现兼职身份大大减少了母亲的工资损失代价外, Budig 和 England (2001) 也没有发现其他任何的工作特点。

关于女性工作工资较低的第二个经济学的解释是女性化职业的从业拥挤。Bergmann (1974, 1986) 辩称,女性化职业待遇低是因为女性化职业“从业拥挤”。根据这一观点,女性在努力进入到男性职业时面临着性别歧视,因此导致对传统女性工作的申请者比在没有雇佣歧视的情况下多,因为女性被拒绝在男性职业的门外造成了女性化职业的拥挤。这种“超额”供给降低了女性化职业的工资。虽然这种解释合乎情理,但却难以直接检验。

一种社会学的文化制度观点称:从事相类似的技术性工作,女性的报酬低于男性的证据与价值贬值命题相一致。价值贬值命题通过关于可比价值争议中的这种工资差距解释女性工作的较低收入来抗议美国法律对女性的工作报酬提供较少的保护。该命题声称:某些工作主要

由女性来完成,与同样的工作主要由男性完成相比,女性的报酬少(Steinberg 2001)。乍一看,很容易将之与其他更加类似的歧视相混淆,那些类型的歧视往往发生在雇主对待同样的工作不能提供同样报酬的情亏下以至于在同一种工作中,女性与男性具有同样的资历、同样很好地完成工作,但所受到的待遇是不一样。这可能是对1963年平等报酬法案和国民权利法案第七章的一个侵犯。但可比价值涉及一个特别的问题,因为它牵涉到不同工作间的待遇比较,这些工作的不同在于他们至少带有一些特别的任务。歧视的陈述基于这样的思想——两种工作不同的报酬源于工资设置中的性别歧视而不是工作中的其他因素。

价值贬值命题的证据发现:一种职业或工作的性别结构对工资水平发挥一种净效应。不考虑上文讨论过的其他因素,性别结构的这种影响已经使得很多研究者得出这样的结论:当工作主要是由女性来完成时,雇主会设置较低的工资标准(与工作需求相关)。其中一种类型的研究采用美国人口普查的详细职业条目作为分析单位,在控制了教育和技术需求变量之后,研究者采用国际上的数据来评估女职工不同的工资比例的影响。研究一般都发现在一个更加女性化的职业中,女性和男性的收入都比较低(England 等 1998; England 1992; Parcel 1989; England, Thompson 和 Aman 2001)。(Filer 1989 没有发现这种损失)。其他研究采用个体或者人年(person-years)(带有个人固定的影响)作为分析单位,职业或工作的性别结构作为因变量。这样的研究发现,职业中女职工的工资比例对男性和女性都有一种负面的影响。(Johnson 和 Solon 1986; Sørensen 1994; England 等 1998; Kilbourne 等 1994; Tomaskovic-Devey 1993; MacPherson 和 Hirsch 1995)。(参见 Tam 1997, 2000; England,

Hermesen 和 Cotter 2000 的讨论)。对单个雇主进行研究也普遍发现,与男性相关的工作相比,女性的工作报酬比基于工作技术和需求的测量产生的期望值要少 (Steinberg 等 1986; Acker 1989; Orazem 和 Mattila 1989; Baron 和 Newman 1989; Nelson 和 Bridges 1999)。

被社会学家引用来解释这些影响的机制往往是文化上和制度上的。而文化观点轻视女性所做的工作,而且文化信仰导致政策制定者的错误认识,即低估女性的工作对于组织目标的贡献 (组织目标包括通过提高生产力增加利润的目标)。工资标准一旦确定起来,就是组织的惯性推动了这种长期的不平等,组织往往根据组织内部过去的工资标准来规定目前的工资标准,或者采用其他形式,如市场调查来设定工作的工资水平标准导致的。也就是说,工资标准是制度化的。尽管女性工作中的存在工资损失的证明是强有力的,但是没有直接的证据表明是由这些机制造成的。但经济学家也认为,如果没有雇佣障碍,这些不平等也是不可能成立的。根据他们的观点,除非女性被排除在男性工作之外,她们不可能停留在低报酬的女性化职业中。如果她们这样做,就如用“现实性偏好”表明女性是为了得到这份工作而不是为了获得额外的收入,在这种情况下,经济学家只将其视为一种补偿性差异的例子。〔636〕

女性工作贬值的一个例子是,护理工作的贬值——如儿童看护、教育、医疗保健服务供应、咨询等等 (Cancian 和 Olicker 2000; Folbre 和 Nelson 2000)。与其他需要同样的技术、努力和风险的工作相比,护理工作的工资较低 (England 和 Folbre 1999; England, Budig 和 Folbre 2002)。对护理贬值的一个文化解释是将其看成是女性工作普遍性贬值的一部分;文化的观点将女性的服务工作视为我们呼吸的空气——无

价,但是看不见,理所当然,因而并不被珍惜。毫无疑问,性别贬值是造成护理工作收入低的一个原因 (与其所需技术相关),肯定还有其他的解释,因为分析表明护理工作的待遇甚至比其他女性工作的工资还要低 (不考虑教育和其他因素) (England, Budig 和 Folbre 2002)。此外,很多组织设有男性和女性的工作岗位,而护理工作常常存在于把护理当作全部任务的组织中。所以,雇主付给非护理职工的工资多于在同一组织中做相似技术性工作的护理职工的机会是有限的。据此为了了解整个情况,我们必须寻找对护理工作的损失而不是贬值的解释。

做护理工作的动机至少部分是出于一种想对别人真诚的照顾、内在的或者利他动机的驱使。当我们为孩子、父母或者自己选择一位看护时,我们当然希望她有如此动机。于是,经济学家倾向于这样的假设:工资“损失”并不是真正的损失,而是一种金钱回报与内在回报的平衡 (正如上面讨论到的补偿性差异一样)。

对护理工作低报酬的另一种可能性解释是,很难使护理工作的所有间接受益人为提供服务的人员来支付工资,因为护理工作创造了有益的外部效用或者公共物品 (England 和 Folbre 1999, 2000, 2003)。根据理性选择理论“公共物品”是这样定义的:要想阻止那些不付账的人从公共物品中受益实际上是不可能的,这叫做公共物品的“非排他性”。而一些工作的待遇好是因为它提供有价值的商品和服务给别人,不付账的人不能享受别人工作成果而被排除在外。护理劳动偏离这种“排他性”的理解模型,因为对于提供服务的人来说,没有办法通过市场过程来聚集或增加受益人。提供服务的人对人类能力的发展作出了贡献,不仅对服务对象而且对与他接触的人来说都有价值。例如,教师怎样才能够让从她的劳动中受益的学生的未来雇主或者配偶给予自

已回报呢？在某种程度上，护理工作是不寻常的工作，它带来的效益远远超过了服务的直接受益对象。效益的分散性使得其他人很容易搭便车，享受服务的成果但是不付账，使得服务工作的待遇低于在没有这种特点情况下的可能待遇（England, Thompson 和 Aman 2001；England 和 Folbre 1999）。

护理工作的报酬很差也可能因为最需要服务的“顾客”经常支付不起太高的费用，在这一点上，儿童、病人、残疾人和老年人尤其如此。除非有第三方、家庭成员的代表、国家或者是非营利组织给服务人员提供津贴，否则服务性工作的待遇将会变得很差，甚至无报酬或者是被取消报酬。所以说需要服务和提供服务的人的命运同时还受到第三方和他们对提供服务的人员、受益者的利他主义的影响。

护理工作报酬低还可能因为是服务质量特别难以测量，信息问题交织得很大很复杂，所以有时接受服务的人（如儿童、残障老人）不具备评判服务质量的能力。而护理人员的雇主有时通过观察身体虐待和技能的不足对雇员加以监督，但是更加细微的护理工作中情感方面的照顾（如热情、耐心、信心）和“被照顾”的感觉很难检测。而且，服务技巧包括很重要的个人化成分在里面。第三方，如教育和健康服务（保险或者国家）支付报酬经常限制或仔细寻找各种最佳服务和物美价廉商品的能力，所以即使消费者能够检测质量，他们也不会采用这个信息。考虑到服务质量很难评估的现实情况，我们可能会问为什么服务工作者不属于那些有一份有效工资的人群呢。在那种模型中（谈论没有涉及护理工作，Akerlof 1982；Stiglitz 1987；Bulow 和 Summers 1986；England 1992，第2章），高劳动付出与高收入相平衡，同时也导致了每个工人的高产出。【637】这观点是说，超

过市场上明确的工资报酬比起监督来更能激发成本效率。它没有考虑到护理工作的理由是：有效工资机制依赖于这样一种假设：即便每个人的努力不可测量，工人的平均产出是可以被测量的。关于质量问题，顾客如果能够确信他们的产品质量高，顾客也会支付较多。可是，关于服务的“产出”和“投入”一样是难以测量（尽管不去夸大该观点和声称不能做出质量评估是很重要的）。考虑到这一问题，如果没有政府基金——无论是补贴私人部门的工资还是使政府雇员得到良好的待遇，护理工作看起来不可能有很好的报酬。

我们所考虑的是指发生在军队中，而不是在护理工作领域中文化介入的性别偏见，尽管实际上两者都提供了一种公共物品。事实上，这是一个有着广泛主题的特殊事实，被很多学者们在关于性别和福利国家的著作中加以强调：使公民有权利让政府协助的机构是基于男性模式而建立的，对支薪工作和军队服务实行稳定价格措施。因而，老年人的退休金取决于他一直是养家糊口者或者是战士，而且主要是针对男性（或者女性与这样的男性有婚姻关系）。在很多国家，尤其是在美国，是给单身母亲提供更多的福利（而非工资待遇）——她们在家养育孩子——养育孩子但并不享有与养家糊口者和战士相同的权利和优惠。同样的偏见可能限制了这些服务的发展，如儿童福利部门是否愿意对提供服务的大部分女性提供薪水以及支付多少薪水。然而同样的性别偏见在现代很多制度中都存在。在欧洲，儿童养育的公共支助比美国要多得多，而且在北欧比在欧洲其他国家又要多。（关于性别和社会福利的项目，已经大大超出我们的研究范围。参看 O'Connor, Orloff 和 Shaver 1999；Sainsbury 2000；Folbre 1994b）



夫妻双方的劳动分工、权利分配和婚姻的解体

家庭成员通过工作赚钱来为家庭购买东西，通过家务劳动（提供饭菜和一个耐用的令人愉快的房间）和给孩子提供照顾以促进孩子的社会化，为所有家庭成员提供精神和情感的照顾等，来满足家庭成员物质和情感的需求。如果我们把这一系列的需求分成两部分，那就是家务劳动和工作，问题在于要解释在这两个领域中的性别“隔离”或者劳动分工情况。同时我们还要思考劳动分工与夫妻的权利关系是怎样相互影响的。

在现代国家，女性就业的增加是个普遍的现象（Van der Lippe 和 Van Dijk 2001）。经济学家将这种增加归因于工资的增长，工资增长又使得作为家庭主妇的机会成本增加（Bergmann 1986）。另外一个因素是，护理工作也一直主要雇用女性，使得女性就业不成比例的增长（Oppenheimer 1970）。后一解释假定特殊工作的性别要求规则和性别网络关系把女性带入这种就业增长，这也回应了我们早前对性别隔离的讨论。社会学家则经常将妇女就业的增长视为

因对双份报酬的需求增长而激发的——也就是说，由于男性实际的工资下降了。确实，为了适应通货膨胀，现在美国男性的工资比早期的 20 世纪 70 年代要低（Bernhardt 等 2001），而且不论在什么时候，丈夫有较高收入的女性更有可能被雇用，不管她们自身的赚钱能力如何。但是一个女性的赚钱能力也一直影响着就业。受过高等教育的女性比起只受低等层次的女性更容易被雇用，不管她们是否有可能结婚或者是否倾向于与较高收入的男性结婚这个事实（Juhn 和 Murphy 1997）。所以，对于任何一位在此状况下的女性来说，这两个因素是相互矛盾的。Cohen 和 Bianchi（1999）表明，随着时代的变化，丈夫的收入对女性就业增长的影响已经降低，而女性自身教育的影响已经增加。这与认为男性工资的下降是女性就业增长的主要原因的观点不相一致。总的来说，社会学家的该观点与经济动力提高了女性就业的观点相一致，一旦有大部分的妻子被雇用，报酬带来生活标准的提高会使得其他的夫妻也想有双份的收入，使他们在地位和物质上与他们社会地位相同的人相当。后者是社会规则和网络关系是怎样影响就业行为的例子。
 【638】

表 3 1978 - 1998 年全部女性与已婚带有 6 岁以下孩子的女性支薪工作的相关指数变化

		1978	1998	变化的百分比
调查前一周的雇佣比例	全部女性	56	71	27
	带有 6 岁以下孩子的女性	38	58	53
调查前一周的全职雇佣比例	全部女性	38	51	34
	带有 6 岁以下孩子的女性	21	35	67
调查前一年的支薪工作的小时数	全部女性	1002	1415	41
	带有 6 岁以下孩子的女性	583	1094	88

资料来源：基本数据来自于美国政府目前的人口调查。根据 Casper 和 Bianchi 2002，表 10.1，第 290 页，整理计算而成。

表 3 表明了女性就业的变化趋势。在 1978 年美国有 56% 的女性得到支薪工作，到 1998 年该数字增长到 71%。全职工作的女性比例（每周至少工作 35 个小时）在 1978 年是 38%，在 1998 年达到 51%。而带有 6 岁以下孩子的女性不太可能被雇用，经常是做兼职工作。但根据统计，该数字也有明显的增长，受雇人数从 38% 增长到 51%，而且全职工作受雇人数的比例从 21% 增至 35%。如果我们观察每年支付工作薪金的小时数反映了每年工作的周数和每周工作的小时数，表 3 反映了所有女性的年工作小时数有 41% 的增长率，带有 6 岁孩子的女性的增长率为 88%。

如果不管是有薪的还是无薪的工作都考虑的话，家务劳动有什么变化？表 4 包含了从两个数据库中收集的数据。第一次在 1965 年，第二

次在 1998（Bianchi, Robinson 和 Sayer 2001；参看 Bianchi 等 2000）。受访者被很详细地询问了在过去的每段时间里做的所有事情。在每一个时间段里，他们列出他们的主要活动，有没有同时做其他活动。（如，一个人可能边做饭边看电视，或者一边打扫卫生一边照看孩子）通过利用这些记录了主要活动的资料，从表 4 可以看出，1965 年性别分化最严重，男性在市场上每周工作的平均时间是 46 小时，然而女性只有 15 小时（因为大部分女性没有职业）。但女性每周要做 41 个小时无薪工作（家务工作），然而男性只做 11 个小时。如果我们把无薪工作和市场工作加起来，不考虑他们明显的社会性别分工，男性和女性的工作在总数上是相近的。事实上，男性比女性每周多做 1 小时的工作。

表 4 1965 年和 1998 年美国男性和女性每周用在无薪工作（家务工作）和市场工作中的平均小时数

	无薪工作			市场工作			全部的工作 (无薪和市场工作)		
	1965	1998	增长	1965	1998	增长	1965	1998	增长
女性	41	29	-12	15	30	15	56	59	3
男性	11	18	7	46	38	8	57	56	-1
不同(女性—男性)	30	11	-19	-31	-8	23	-1	3	4

资料来源：根据 Sayer 2001，表 6.2 和表 6.3 的数据计算而成。  
注释：非市场工作包括家务劳动、照养孩子和购物。市场工作包括支薪工作所花时间和上班所花时间。在两个调查中的调查者的年龄均为 18 岁到 65 岁。

到 1998 年，事情发生了根本性的变化，女性市场工作的小时数已经翻番，从平均每周 15 个小时上升为 30 个小时，在此期间她们降低了做家务的时间，大约为 12 个小时。这反映了生

育率的逐渐下降、就业的增长以及在工作期间孩子看护工的使用。但是自从女性市场工作时间的上升速度超过了家庭工作时间下降的速度后，女性的总体工作的时数增加了 3 个小时！男性无薪

工作的时间提高了整整7个小时。但是,男性无薪工作增长的时间仍比不上女性家庭劳动降低的时间,或者说,少于女性市场工作增长的时间。男性市场工作的时间也降低了8个小时。其他的数据表明这种降低不是因为具有代表性的受雇男性工作时间的减少(Jacobs 和 Gerson 1998,表明在最近几十年男性工作时间相当稳定),而是因为男性非劳动力的比例增加,因为更多的男性在校时间延长,退休时间提早或者处在社会阶层结构底层的落魄工人最终放弃工作的寻找。总之,男性降低了他们每小时的平均工作量。所有这些变化的净效应就是工作周数——包括有薪和无薪工作。在1998年女性比男性多3个小时,然而,在1965年女性比男性的工作时间少1个小时。1989年,Arlie Hochschild写了一本《第二次变迁》(*The second shift*),这书名极易唤起以上共鸣。他在书中刻画的是男主外、女主内的家务分工已经发生变化,转变成男性做一份工作但是女性做两份工作(一份在工作场合,一份在家里)。虽然表4表明这种刻画只是夸大其词,因为在市场工作中,按照平均水平,女性比男性的工作时间要少,并且男性也开始做一些家务劳动。但是这个暗喻在分析女性比男性总体工作负担有所增加的趋势上抓住了某些正确的部分。变化是不对称的。【639】

我们怎样解释市场和家务劳动中的社会性别分工?网络关系的观点强调以亲属为中心的网络关系怎样让女性感到对家务劳动更负有责任。当然,也很有可能是,以亲属为中心的网络关系影响女性文化结构——女性有义务照顾孩子。很多关于家务劳动的研究讲注意力集中这三种其他观点,其中两种来自于理性选择范畴,另外一种是关于文化方面,包括“表现社会性别”(doing gender)的社会规范。

在经济学家中占统治地位的是 Gary Becker 的观点(1991),他强调家庭决策是着眼于整个家庭的生产效率而做出的理性决策。Becker 忽视了丈夫和妻子间的利益冲突。相反,他假定在正常家庭和单亲家庭效用功能中存在适当的利他主义,家庭成员为了整个家庭产生效用而合作。家庭效用一部分是通过用市场工作的收入来购买商品和服务,一部分是通过家庭生产实现的。Becker 认为专业化在家庭中如在工厂里一样是有效力的。根据他的观点,男性一般来讲做更多的市场工作,女性做更多的家务劳动,因为女性更善于养育孩子。Becker 将这种劳动分工主要归因于生理(如,女性在哺乳喂养方面的优势),而且将女性做家务的能力和照养孩子简单地混合起来(Becker 间接地提到社会化的作用,但是认为父母不应该对孩子进行性别差异的社会化教育,除非父母双方命中注定能有效地培训孩子)。当处于婚姻初期的夫妻在此基础上专业化,这会产生以经验为基础的人力资本和收入的差别,而这些差别又会在以后的生活周期中造成更大的刺激,使男性在市场工作中更加专业化。Becker 承认但是并没有强调劳动力市场中的歧视可能会对夫妻的专业化产生一种经济刺激。然而效率观点却预测了以性别为基础的劳动分工,也预测了夫妻之间的专业化程度的不同。配偶一方潜在的工资率越高,他通过市场工作给家庭带来的收益就越高,那么他(她)可能做更多的市场工作而做较少的家务劳动。因此,当女性的工资相对于其丈夫的工资是增长的,那么她们市场工作的时间应该增加而家务劳动的时间应该减少以便于将更多的时间用于市场工作。一个相似的预测来自于一些社会学家“可利用时间”(time availability)的观点,他们声称市场工作时间的决定影响到有多少剩余时间用于家务劳动(回顾 Shelton 1992)。因而,效率观点预测每个

配偶的工资将会消极地影响到他或她的家务劳动, 不管对工资和家务劳动的测量相对于对方是绝对的还是相对的。(回顾和评价 Becker 的观点, 参看 England 和 Budig 1998; Pollak 2003) [640]

理性选择的第二个观点是议价模型或者交换模型。他们直接地考虑到配偶之间议价能力的差别。假定大多数人倾向于选择少做家务并且利用收入的信息或者其他资源预测自身权力来免于做家务。普遍性的观点认为: 金钱起着重要的作用, 有较高收入的一方在意见分歧时更容易取得主动, 而不仅仅在谁做家务劳动这样的事情上。如果这些模型是正确的话, 它们就暗示着, 无论传统的社会性别分工效率优势怎样, 这种分工显然使女性在婚姻的决策权上、在更为广泛的资源分配上、物质上和其他方面都造成了女性的劣势, 这是 Becker 所忽视的可能性。从女权主义的角度来看, 要有这样一种理论——不掩盖传统安排对妇女造成的劣势, 是很重要的。

从经济学角度讲, 这种议价论观点和正式的家庭博弈理论模型在最近几十年发展起来。(Manser 和 Brown 1980; McElroy 和 Horney 1981; McElroy 1990; Chiappori 1992; Lundberg 和 Pollak 1993, 1996)。许多这些模型并不是作为性别学术研究程序的一部分而产生, 但是它促成了性别研究学者对很多不是太正式但是有实质性的术语持相同观点 (England 和 Farkas 1986, 第3章; Sen 1990; England 和 Kilbourne 1990; Folbre 1994b, 1997; Agarwal 1997; Kabeer 2001; Katz 1997; England 2000a, 2000b)。这两种模型观点认为他们的结论与 Becker 的观点不一致。

为什么将金钱和其他的资源引入家庭会给一个人带来权力? 经济学家的议价模型(源自博弈论)采用“威胁点”概念(Lundberg 和

Pollak 1996)。离婚威胁点(也叫做外部威胁点)模型强调: 婚姻中的议价被离婚可能性的阴影指导着。一个个体的威胁点是指: 当婚姻失败时, 她或者他转而依靠的事物。这受到一个人在市场上的自身收入、市场中与一个新合作者相对的社会地位、生活技能以及一个人享受单身乐趣偏好的影响。婚姻之外的效用也受到劳动力市场中性别歧视程度的影响, 国家支付多少费用供养孤儿以及该费用执行的力度和国家对单身个体或父母支付的费用一样。McElroy (1990) 将这些因素称为“家庭之外的环境参数”, 而 Folbre (1997) 将之称为“性别特有的环境参数”。

以一对夫妻 A 和 B 为例。如果解除婚姻对 A 来讲是较为明智的, 那么对 B 来讲就需要证明 A 继续保持婚姻是值得的事情。如果没有配偶比起维持婚姻更糟糕, 那么即使在已经做出必要让步的情况下, 一方仍会对他的配偶让步以继续维持婚姻的完整。根据纳什的议价模型, 当维持婚姻比解除婚姻对夫妻双方都有好处时, 则认为夫妻双方相对威胁点影响到夫妻双方利益“交易”的终结。如果双方都采取这种方式, 那么 A 解除婚姻(与维持婚姻相比)的好处多, B 解除婚姻坏处多。议价者 A (与 B 相比) 在婚姻中就更有话语权。一个可以从其配偶身上获取的资源或者能够从婚姻失败中保持自我的人就是那些能够提高议价能力的人。

Lundberg 和 Pollak (1993, 1996) 也对“内部的威胁点模型”进行讨论。该模型讨论的问题是在婚姻关系中配偶一方能够拒绝给另一方并且在婚姻关系中带给另一方所能依赖的东西。在这样的模型里, A 给家庭带来了收入就赋予了 A 权力, 因为他或者她不可能享有某部分或者全部的收入, 即使不离婚或分居的话。同样, 凭个人收入可能获得某些权力, 因为收入是一方能够分享或者收回拒



绝被分享的一种资源。但在该模型中,如在离婚威胁模型中所显示的一样,如果其中一方脱离这种关系,收入与议价能力的相关性就不取决于它们间的自由组合(portability)。

上面讨论的威胁点模型理论上与社会交换理论产生共鸣(参看 Molm 和 Cook 交换理论的概述,1995; Cook 1987。关于婚姻权力的运用,见 Heer 1963; Scanzoni 1979; England 和 Farkas 1986; Molm 和 Cook 1995, 220)。交换理论中的权力依赖传统这一观点声称:如果 A 较多的依赖于 B,那么在交换过程中, A 将会付出多而收益少。按照这一传统: A 被认为更具独立性,或者说有较低的依赖性,在某种程度上取决于她或者他能有权使用更多的资源,这资源包括除了 B 之外的潜在交换对象。关于为什么处于依赖地位的低收入者的回报与外部或内部威胁点模型有相似的逻辑过程,交换理论给出了一个理由。如果 A 有其他的交换对象,并能够从他或者她所提供的交换资源中得到更多的资源,那么 A 就可能做出更可信的威胁去停止与 B 的交换。交换理论声称,这样将增加在交换过程中 B 给予 A 的东西。可以说,交易论是具有普遍性,它包含了内部和外部威胁点模型的逻辑。〔641〕

资源不仅能使得一个人在婚姻关系中取得主动,也能使他们根据自己的意愿退出婚姻关系。于是,交换论或者议价观点指出,拥有较多资源的配偶更可能达成对自身有利的协议或者决定是否退出婚姻关系。议价观点对于谁可能提出离婚有一个明确的预测。虽然收入是婚姻中与配偶共享的一种资源,但是如果结束婚姻,收入也是一种婚姻外便于携带的资源,这预测是男性的高收入提高了男性在婚姻中的议价能力,同时也增加了男

性在婚姻中因感觉不幸福而提出离婚的倾向。同样,女性的高收入也会提高女性在婚姻中的议价能力和增加女性在婚姻中因感觉不幸福而提出离婚的倾向。女性的就业对女性提出离婚产生的影响一直被称为“女性独立”的影响(Ruggles 1997; Schoen 等 2002),这种影响在很大程度上可以解释本世纪离婚率的上升。

还有很多支持婚姻议价观点的证据。目前的研究表明女性有更多的权力控制经济资源(与男性相比),如决定用更多的钱在孩子身上(Thomas 1990; Alderman 等 1995; Lundberg, Pol-lak 和 Wales 1997)。关于离婚的研究在它所支持的观念中已达到融合,这种观念是指同样的事情可能会促使某人在婚姻中享有更稳固的议价地位,也允许其退出婚姻。当男性的工资较低(Hoffman 和 Duncan 1995; South 和 Lloyd 1995)或者下降(Weiss 和 Willis 1997)时,离婚的可能性更大。研究发现女性收入影响的结果不那么一致。有些研究发现女性的收入与离婚是正相关(Heckert, Nowak 和 Snyder 1998; Hiedemann, Suhomlinova 和 O'Rand 1998; Moore 和 Waite 1981; Ono 1998; Ross 和 Sawhill 1975; Spitze 和 South 1985),特别是当男性的收入较低时(Heckert, Nowak 和 Snyder 1998; Ono 1998)。但是其他的研究没有发现女性收入对婚姻产生影响(Greenstein 1995; Hoffman 和 Duncan 1995; Mott 和 Moore 1979; Sayer 和 Bianchi 2000; South 和 Lloyd 1995; Tzeng 和 Mare 1995)。而且有一部分研究表明女性的收入像男性一样使婚姻趋于稳定(Hoffman 和 Duncan 1995; 对于收入的变化,参看 Weiss 和 Willis 1997)。尽管几个世纪以来,离婚率和女性就业的增长关系好像与交换/议价观点预测相吻合。但实际上自从 1980 年以来,离婚率并没有上升,而女性实际收入的持

续增长好像与这种观点不相符。

议价模型是怎样用于预测家务劳动的呢? 这些研究者们得出了与效率观点相同的结论, 即相对资本将会影响相对家务劳动的贡献, 但是两者采用完全不同的逻辑分析。议价观点认为拥有较高收入的配偶有能力进行议价以少做家务, 并且通过这种方法做较少的总体工作(支薪和不支薪)和有较多的闲暇时间。然而在Becker式的领域里, 家庭承担单一的效用功能并且成员间相互合作才能使每个人的时间在整体效用功能上达到最有效利用。在议价领域, 合作者并不完全是利他的, 他们存在利益冲突, 资源影响到谁的利益胜出。因此, 如果你赚钱多, 即使你和配偶在市场中工作相同的时间, 那么你也可以要求你的配偶做你不喜欢的家务活, 而你享受娱乐。为了区分效率与议价观点的逻辑差异, 我们以一对每周都要工作40个小时的夫妻为例, 他们正在决定彼此怎样利用剩余的时间, 是花在市场工作上还是家务工作或娱乐方面。根据效率的观点, 拥有较高收入的人不太可能将剩余时间用于家务劳动或者娱乐, 因为机会成本(如预期的收益)太高, (至少, 如果我们在家务劳动和娱乐时持有稳定的生产力, 这结论就是正确的)。因此, 根据Becker的观点, 一个人的工资比率通过他在市场工作最佳时间的效力来降低一个人的家务劳动。但在Becker式的观点里, 没有表明拥有较高工资的配偶可以免于家务工作而获得更多的娱乐。的确, 他们可能花费较少的时间娱乐, 因为根据夫妻各自的效用功能, 高收入一方购买“娱乐”比收入低的一方要昂贵。现在, 同样考虑这一对夫妻, 双方本周都做了40个小时的市场工作, 用议价论观点来解释夫妻双方决定怎样花费剩余的时间。让我们假设: 大部分的人宁愿有较多的空闲并且做较少的家务。如果给家庭带来金钱收入

会提高一个人的议价能力, 那么拥有较高收入的一方在剩余时间中将会做较少的家务, 而得到较多的闲暇。在夫妻拥有相同的市场工作时间的情况下是如此, 即使不考虑市场时数的情况下也是如此。几项社会学研究发现: 相对收入对家务劳动分工有影响(Ross 1987; Presser 1994; Brines 1994; Greenstein 2000; Bittman 等 2003; Evertson 2004)。一些研究对夫妻双方市场工作的小时数并没有进行适当的控制, 因而可能证明了议价观点或者专业化。采用澳大利亚和美国的数据, Bittman 等(2003)在控制市场工作的时数后, 发现当女性拥有相对较高的收入时会做较少的家务, 至少在夫妻双方拥有相同收入和男性是家庭收入的主要来源的范围之内。〔642〕

在这些研究中有了更多“性别化”的视角, 这些视角是关于文化规则或者“表现社会性别”的争论。即使在用议价或者效率观点进行预测时, 性别视角往往也更具解释力。与这些论断相一致, 虽可用议价观点来解释女性比男性做更多的家务活, 但这些视角只能解释此现象的一小部分变量。(Berk 1985; Shelton 1992)。因为一些研究(回顾Greenstein的研究, 2000)发现, 传统的性别观念导致男性做较多的家务工作而女性做较少的家务工作。正如上面所讨论的, 女性所减少的家务劳动多于男性增加的家务劳动时间, 但是照顾孩子仍然是女性的责任。尽管研究态度中有平等的倾向, 比起相信孩子因女性就业受到伤害的观点, 美国人和澳大利亚人更加相信女性平等的工作权力和待遇权(Badgett, Davidson和Folbre 2002; Bittman和Pixley 1997)。这一观点反对在尽父母责任方面让男性取代女性。分别预测男性和女性家务劳动时间的研究发现: 不管模型引入何种变量, 对女性家务工作的解释力要高于男性

(如 Brines 1994; Greenstein 2000)。研究发现影响男性家务劳动的因素,经常与效率观点或者议价观点不相符合。如 Hochschild (1989) 发现在夫妻间,即便女性比男性赚钱多,她们仍然做大部分的家务。Brines (1994) 和 Greenstein (2000) 发现男性家务劳动时间的增加是通过分享由女性提供的收入造成的,直到这种分享达到这样一个点,即女性与男性的贡献相同,这正如议价和效率理论预测的那样。但是超出该预测的是,尽管女性的收入份额提高,男性的家务劳动时间却降低了。对“表现社会性别”的理解是:女性就业现在得到认可,但是男性仍被认为是主要的赚钱者,而且不应比他们的妻子赚得少。越来越多的男性处于收入下降这样的情况,不能实现他们的男性角色,Brines 辩称他们不愿做家务,或者是他们的妻子勉强他们做使其更“女性化”的工作。可是,Gupta (1999) 和 Bittman 等 (2003) 再次强调 Brines 的观点并表示将经济上具有依赖性的男性比例去掉 3% - 4% 会使得相对收入造成的影响消失;因此,Brines 所说的这种现象好像只是发生在收入极低的男性中。在美国,分配图形与议价论看起来是相符合的,但仍有大部分关于女性超额做家务劳动的情况没有得到解释。然而,在澳大利亚,夫妻双方平等的提供收入和女性提供全部收入的情况下,女性的家务劳动实际上增加了 (Bittman 等 2003)。Evertsson (2004) 在美国也发现类似的情况。

## 结论

经济社会学的三个主要观点强调:网络关系、理性选择和文化(社会)规则,有时这

三个观点是嵌入到社会制度中的。每一种观点都有利于理解性别。确实,经验模型经常与其中至少两个观点相吻合。仍以工作经验为例,这种使女性因在子女教育方面花费大量时间而处于劣势的工作经验被雇主建立成制度。正如经济学家所认为的,因为有工作经验的工人更有生产能力,或者说是因为人员调整费用很昂贵,尤其雇主在培训方面所花的投资。或者这可能是一种制度化的规则,这种规则对妇女没有明显影响,即使在不与生产力相联系的情况下。或者采纳统计歧视:它可能与雇用更好的雇员有关,尽管对那些处在低于平均生产能力组织中的且不受重视的员工来说是非法的和不公平的,这些员工作为个人在他所在的组织中也是被高度边缘化的。这就是理性选择理论的叙述。但是种族或者性别隔离模型可以由性别差异的观点来解释,而这种性别差异直接显示了性别隔离并加剧了隔离的程度,或者由对工人网络招聘,抑或是由完全不正确的种族主义者和带有性别偏见者的文化观点来解释。不考虑可观察到的性质,所有的解释都与找到一种归因特点的方式相一致。将这三种视角的权威解释进行归类是对性别和其他研究主题的一个艰巨的挑战。就网络关系而言,一个主要的障碍就是缺乏足够的数据库包括纵向的网络测量方法(去建立较好的因果模型)。就文化而言,挑战在于测量他们要解释的独立行为的价值或信念。对强调物质利益的理性选择的解释往往用现存的大量数据更能测量;困难不是缺乏数据,而是经济学家有这样的趋向:认为他们的理论范式是如此理所当然的正确,以至于他们对理性选择范式之外的竞争性观点的预测没有兴趣进行检验。【643】

性别研究对经济学家还有什么启发? 研究女

性活动领域的学者们经常发现标准化的假设和方法并不是非常适用,认真地观察这些会使我们发现模型与现实中其他主题有矛盾,但是在更传统的主题方面适应性缺乏不是非常明显,让我们以两个例子来结束本文。

女性主要做护理工作,不管是有薪的还是无薪的。正在涌现的对护理工作的研究表明它与很多标准性的假设不相符,而且对很多二分法观点提出挑战。护理工作好像能产生外部性效益和公共物品,甚至经济学家也承认这种因素“弄砸了”他们关于通过市场可以获得效率的常规假设。护理工作经常是出于物质和内在动机两者的结合而完成的;正在讨论的内在动机——利他主义,与市场中行动者“自私性”的常规假设相矛盾。护理工作者是与他们的顾客产生情感联系,这些内在动机使得我们很难预测他们怎么会为自我利益的工资而讨价还价,但是他们有时会这样做。我们对于这种自我利益的协商的反应有时与仅因出于“爱”而行事的规则相违背。然而对于护理工作而言,这些事情更接近于事实,典型的“女性化的工作”与其他工作相比,难道它们没有反映大部分工作的局部的真实吗?难道其他很多类型的工作不能产生积极的或者消极的外部性效益吗?难道其他的很多工作不能用内在动机或者用工作过程中形成的“自发兴趣”(endogenous tastes)吸引工人吗?很多工作中的员工难道不会与他们的同事、客户或者顾客产生情感联系吗?因而,护理工作挑战经济模型的方式也许可以应用更广(Folbre 和 Nelson 2000; England 和 Folbre 2003)。将自己定位为“反经济学家”的经济社会学家们可能对这一结论表示赞同。但是,经济社会学和新古典经济学的学者倾向于将这样一些“非经济理性”的内容排除在研究范围之外,这些研究领域准确地说是一些牵涉爱情、情感联系、

利他主义和以规则为基础的义务等人类活动领域,难道他们这样的观点不正确吗?经济社会学家们对网络和制度谈得很多,但是他们也回避了情感义务和联系。<sup>①</sup>

性别研究将我们带入到像家庭一样的领域,在那里情感纽带和以规则为基础的义务被认为是理所当然的(尽管不总是去观察)。如果我们认真对待性别学者的警告去承认家庭是经济学的一部分,那么接着下面的问题就出现了:是什么决定了哪些人类领域是以长期义务为特征的?哪些领域是各方以对自身有利益的方式对待别人为特征的呢?这种对待方式会在范例市场和交换模型中出现吗?经济学家有一种强烈的倾向回答规则和制度的演变因为它们是有效率的,即便他们就是这种制度和规则的“制定者”。确实,Becker 曾声称:让利他主义控制家庭经济,利己主义控制市场经济才是有效率的。经济社会学家关注市场时,将 Becker 所说——效率总是占统治的地位——视为一种可笑的言论。我们同意,但却认为经济社会学家不应该简单地忽视效率问题。而且,因为他们忽略家庭,经济社会学家很少去思考利他主义统治着家庭是不是同样可笑。如果我们拒绝二分法的观点,这将导致两个深刻的和重要的问题,即我们对未来的经济学家和经济社会学家提出挑战,让他们跨越家庭和正式组织的界限去思考:是什么使得义务和市场化动机的结合产生了有效率的产出?在多样化的背景下,这两个原则的影响所占比例是怎样的?【644】

## 注释

①读者将会从对 Milkman 和 Townsley (1994) 一文的学习中受益,这一文章比本文包含了更多的历史性事件。我们关注的是最近 20 年以来,美国社会学家和经济学家对劳动力市场和家庭中对性别的经验研究以



及这些研究中社会学家和经济学家们的争议观点。

②关于本文的一些批评敦促我们尽快澄清文化、规则和制度之间的区别。但是考虑到他们的建议使我们相信社会学家并不是一致的采用这些学术术语的。一个人称之为文化,另外的人称之为规则,而且还有人称之为制度。某些人认为内在化的偏好应该称为规则,而其他人在接受这一术语的同时认为规则标准还包含惩罚。某些人认为制度术语是明确的官方规则,奖惩分明,而其他的人认为其包含理所当然的关于如何行事的假设。

③更准确地讲,D是个比率。分子是女性(男性)为了达到行业平衡从目前的职业分布中宁愿改变职业的比例,分母是女性(男性)为了达到行业平衡从目前的职业分布中宁愿改变职业的数量,职业达到最大化的分离,所有的职业都是单一的性别。当每种职业的女性(男性)比例与整体上劳动力中的女性(男性)的比例相同时,职业就被认为是整合的。

④本文章中由于我们自身排除了对性和情感的讨论,而被指责为是过分的经济性,在请求原谅没有足够的空间让我们去讨论的同时,我们接受该批评的价值。

(路连芳 初译 李琦 李莎 译校)

## 参考文献

- Acker, Joan. 1989. *Doing Comparable Worth: Gender, Class, and Pay Equity*. Philadelphia: Temple University Press.
- . 1990. "Hierarchies, Jobs, Bodies: A Theory of Gendered Organizations." *Gender and Society* 4: 139-58.
- Agarwal, Bina. 1997. "'Bargaining' and Gender Relations: Within and beyond the Household." *Feminist Economics* 3:1-50.
- Aigner, Dennis J., and Glen G. Cain. 1977. "Statistical Theories of Discrimination in Labor Markets." *Industrial and Labor Relations Review* 30:175-87.
- Akerlof, George A. 1982. "Labor Contracts as Partial Gift Exchange." *Quarterly Journal of Economics* 47: 543-69.
- Alderman, Harold, Pierre-André Chiappori, Lawrence Haddad, John Hoddinott, and Ravi Kanbur. 1995. "Unitary versus Collective Models of the Household: Is It Time to Shift the Burden of Proof?" *World Bank Research Observer* 10:1-19.
- Anker, Richard. 1998. *Gender and Jobs: Sex Segregation of Occupation in the World*. Geneva: International Labour Office.
- Aries, Elizabeth. 1996. *Men and Women in Interaction: Reconsidering the Differences*. Oxford: Oxford University Press.
- Badgett, Lee, Pamela Davidson, and Nancy Folbre. 2002. "Breadwinner Dad, Homemaker Mom: An Interdisciplinary Analysis of Changing Gender Norms in the United States, 1977-1998." Department of Economics, University of Massachusetts, Amherst.
- Baron, James N., and Andrew E. Newman. 1989. "Pay the Man: Effects of Demographic Composition on Prescribed Wage Rates in the California Civil Service." Pp. 107-30 in *Pay Equity: Empirical Inquiries*, ed. Robert T. Michael, Heidi I. Hartmann, and Brigid O'Farrell. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Becker, Gary. 1991. *A Treatise on the Family*. Enlarged Ed. Cambridge: Harvard University Press.
- Bergmann, Barbara. 1974. "Occupational Segregation, Wages, and Profits When Employers Discriminate by Race or Sex." *Eastern Economic Journal* 1:103-10.
- . 1986. *The Economic Emergence of Women*. New York: Basic Books.
- Berk, Sarah Fenstermaker. 1985. *The Gender Factory: The Apportionment of Work in American Households*. New York: Plenum.
- Bernhardt, Annette, Martina Morris, Mark S. Handcock, and Marc A. Scott. 2001. *Divergent Paths: Economic Mobility in the New American Labor Market*. New York: Russell Sage Foundation.
- Bianchi, Suzanne M., Melissa A. Milkie, Liana C. Sayer, and John P. Robinson. 2000. "Is Anyone Doing the Housework? Trends in the Gender Division of Household Labor." *Social Forces* 79:191-228.
- Bianchi, Suzanne M., John P. Robinson, and Liana C. Sayer. 2001. *Family Interaction, Social Capital, and Trends in Time Use Study Project Report*. College Park: Survey Research Center, University of Maryland.
- Bielby, William, and James Baron. 1986. "Men and Women at Work—Sex Segregation and Statistical Discrimination." *American Journal of Sociology* 91: 759-99.
- Bielby, William, and Denise Bielby. 2002. "Telling Stories about Gender and Effort: Social Science Narratives about Who Works Hard for the Money." Pp. 193-217 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Bittman, Michael, Paula England, Liana Sayer, Nancy Folbre, and George Matheson. 2003. "When Does Gender Trump Money: Bargaining and Time in

- Household Work." *American Journal of Sociology* 109:186-214.
- Bittman, Michael, and Jocelyn Pixley. 1997. *The Double Life of the Family*. St. Leonards: Allen and Unwin.
- Brines, Julie. 1994. "Economic Dependency, Gender, and the Division of Labor at Home." *American Journal of Sociology* 100:652-88.
- Browne, Irene, and Paula England. 1997. "Oppression from Within and Without in Sociological Theories: An Application to Gender." *Current Perspectives in Social Theory* 17:77-104.
- Budig, Michelle J. 2002. "Male Advantage and the Gender Composition of Jobs: Who Rides the Glass Escalator?" *Social Problems* 49:258-77.
- Budig, Michelle J., and Paula England. 2001. "The Wage Penalty for Motherhood." *American Sociological Review* 66:204-25.
- Bulow, Jeremy I., and Lawrence H. Summers. 1986. "A Theory of Dual Labor Markets with Application to Industrial Policy, Discrimination, and Keynesian Unemployment." *Journal of Labor Economics* 4:376-414.
- Burstein, Paul, and Susan Pitchford. 1990. "Social-Scientific and Legal Challenges to Education and Test Requirements in Employment." *Social Problems* 37:243-257.
- Burt, Ronald. 1982. *Toward a Structural Theory of Action: Network Models of Social Structure*. New York: Academic Press.
- . 2002. "The Social Capital of Structural Holes." Pp. 148-90 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Cancian, Francesca, and Stacy J. Olicker. 2000. *Caring and Gender*. Thousand Oaks, Calif.: Pine Forge Press.
- Carrington, William J., and Kenneth R. Troske. 1993. "Gender Segregation in Small Firms." *Journal of Human Resources* 30:503-33.
- Casper, Lynne M., and Suzanne M. Bianchi. 2002. *Continuity and Change in the American Family*. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Cherlin, Andrew J. 1992. *Marriage, Divorce, Remarriage*. Cambridge: Harvard University Press.
- Chiapponi, Pierre-André. 1992. "Collective Labor Supply and Welfare." *Journal of Political Economy* 100:437-67.
- Cohen, Philip N., and Suzanne M. Bianchi. 1999. "Marriage, Children, and Women's Employment: What Do We Know?" *Monthly Labor Review* 122:22-31.
- Coleman, James. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital." *American Journal of Sociology* 84:S95-S120.
- Cook, Karen S., ed. 1987. *Social Exchange Theory*. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Corcoran, Mary, and Greg J. Duncan. 1979. "Work History, Labor Force Attachment, and Earnings Differences between Races and Sexes." *Journal of Human Resources* 14:3-20.
- DiMaggio, Paul. 1994. "Culture and Economy." Pp. 27-57 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- DiPrete, Thomas, and Claudia Buchmann. 2003. "Gender-Specific Trends in the Value of Education and the Emerging Gender Gap in College Completion." Paper presented at the meeting of Research Committee 28 of the International Sociological Association, New York University, August.
- Edelman, Lauren. 1992. "Legal Ambiguity and Symbolic Structures: Organizational Mediation of Civil Rights Law." *American Journal of Sociology* 97:1531-76.
- England, Paula. 1982. "The Failure of Human Capital Theory to Explain Occupational Sex Segregation." *Journal of Human Resources* 18:358-70.
- . 1984. "Wage Appreciation and Depreciation: A Test of Neoclassical Economic Explanations of Occupational Sex Segregation." *Social Forces* 62:726-49.
- . 1992. *Comparable Worth: Theories and Evidence*. New York: Aldine de Gruyter.
- . 2000a. "Conceptualizing Women's Empowerment in Countries of the North." Pp. 15-36 in *Women's Empowerment and Demographic Processes: Moving Beyond Cairo*, ed. Harriet B. Presser and Gita Sen. Oxford: Oxford University Press.
- . 2000b. "Marriage, the Costs of Children, and Gender Inequality." Pp. 320-42 in *The Ties That Bind: Perspectives on Marriage and Cohabitation*, ed. Linda J. Waite. New York: Aldine de Gruyter.
- England, Paula, and Michelle Budig. 1998. "Gary Becker on the Family: His Genius, Impact, and Blind Spots." In *Required Reading: Sociology's Most Influential Books*, ed. Dan Clawson. Amherst: University of Massachusetts Press.
- England, Paula, Michelle Budig, and Nancy Folbre. 2002. "The Wages of Virtue: The Relative Pay of Care Work." *Social Problems* 49:455-73.
- England, Paula, and George Farkas. 1986. *Households, Employment, and Gender: A Social, Economic, and Demographic View*. New York: Aldine.
- England, Paula, George Farkas, Barbara Stanek Kilbourne, and Thomas Dou. 1988. "Explaining Occupational Sex Segregation and Wages: Findings from a Model with Fixed Effects." *American Sociological Review* 53:544-58.
- England, Paula, and Nancy Folbre. 1999. "The Cost of Caring." *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 561:39-51.
- . 2000. "Reconceptualizing Human Capital." Pp. 126-28 in *The Management of Durable Relations*, ed. Werner Raub and Jeroen Weesie. Amsterdam: Thela Thesis Publishers.
- . 2002. "Care, Inequality, and Policy." Pp. 133-44 in *Child Care and Inequality: Re-thinking Carework for Children and Youth*, ed. Francesca

- Cancian, Demie Kurz, Andrew S. London, Rebecca Reviere, and Mary Tuominen. New York: Routledge.
- . 2003. "Contracting for Care." Pp. 61–80 in *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics Today*, ed. Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson. Chicago: University of Chicago Press.
- England, Paula, Joan M. Hermsen, and David A. Cotter. 2000. "The Devaluation of Women's Work: A Comment on Tam." *American Journal of Sociology* 105:1741–51.
- England, Paula, and Barbara Kilbourne. 1990. "Markets, Marriage, and Other Mates: The Problem of Power." Pp. 163–88 in *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society*, ed. Roger Friedland and Sandy Robertson. New York: Aldine de Gruyter.
- England, Paula, Lori L. Reid, and Barbara Stanek Kilbourne. 1996. "The Effect of the Sex Composition of Jobs on Starting Wages in an Organization: Findings from the NLSY." *Demography* 33:511–21.
- England, Paula, Jennifer Thompson, and Carolyn Aman. 2001. "The Sex Gap in Pay and Comparable Worth: An Update." Pp. 551–56 in *Sourcebook on Labor Markets: Evolving Structures and Processes*, ed. Ivar Berg and Arne Kalleberg. New York: Plenum.
- Epstein, Cynthia Fuchs. 1988. *Deceptive Distinctions: Sex, Gender, and the Social Order*. New Haven: Yale University Press.
- Eurostat. 2002. *The Life of Women and Men in Europe: A Statistical Portrait*. Luxembourg: Eurostat.
- Evertsson, Marie. 2004. *Facets of Gender: Analyses of the Family and the Labour Market*. Stockholm: Swedish Institute for Social Research.
- Ferber, Marianne A., and Julie A. Nelson, eds. 1993. *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*. Chicago: University of Chicago Press.
- Filer, Randall K. 1989. "Occupational Segregation, Compensating Differentials, and Comparable Worth." Pp. 153–70 in *Pay Equity: Empirical Inquiries*, ed. Robert T. Michael, Heidi I. Hartmann, and Brigid O'Farrell. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Fligstein, Neil. 2002. "Agreements, Disagreements, and Opportunities in the 'New Sociology of Markets.'" Pp. 61–78 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Folbre, Nancy. 1994a. "Children as Public Goods." *American Economic Review* 84(2): 86–90.
- . 1994b. *Who Pays for the Kids? Gender and the Structures of Constraint*. London: Routledge.
- . 1997. "Gender Coalitions: Extrafamily Influences on Intrafamily Inequality." Pp. 263–74 in *Intrahousehold Resource Allocation in Developing Countries: Models, Methods, and Policy*, ed. Lawrence Haddad, John Hoddinott, and Harold Alderman. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Folbre, Nancy, and Julie A. Nelson. 2000. "For Love or Money—or Both?" *Journal of Economic Perspectives* 14:123–40.
- Frank, Robert. 2000. *Microeconomics and Behavior*. 4th ed. New York: McGraw-Hill.
- Glass, Jennifer. 1990. "The Impact of Occupational Segregation on Working Conditions." *Social Forces* 68: 779–96.
- Glass, Jennifer, and Valerie Camarigg. 1992. "Gender, Parenthood, and Job-Family Compatibility." *American Journal of Sociology* 98:131–51.
- Goldin, Claudia. 1990. *Understanding the Gender Gap: An Economic History of American Women*. Oxford: Oxford University Press.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481–510.
- . 2002. "A Theoretical Agenda for Economic Sociology." Pp. 35–60 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Greenstein, Theodore N. 1995. "Gender Ideology, Marital Disruption, and the Employment of Married Women." *Journal of Marriage and the Family* 57: 31–42.
- . 2000. "Economic Dependence, Gender, and the Division of Labor in the Home: A Replication and Extension." *Journal of Marriage and the Family* 62:322–35.
- Groshen, Erica L. 1991. "The Structure of the Female/Male Wage Differential." *Journal of Human Resources* 26:457–72.
- Gupta, Sanjiv. 1999. "Gender Display? A Reassessment of the Relationship between Men's Economic Dependence and Their Housework Hours." Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Chicago.
- Heckert, D. Alex, Thomas C. Nowak, and Kay A. Snyder. 1998. "The Impact of Husbands' and Wives' Relative Earnings on Marital Disruption." *Journal of Marriage and the Family* 60:690–703.
- Heer, David. 1963. "The Measurement and Bases of Family Power: An Overview." *Marriage and Family Living* 25:133–39.
- Hiedemann, Bridget, Olga Suhomlinova, and Angela M. O'Rand. 1998. "Economic Independence, Economic Status, and Empty Nest in Midlife Marital Disruption." *Journal of Marriage and the Family* 60:219–31.
- Hochschild, Arlie Russell. 1989. *The Second Shift: Working Parents and the Revolution at Home*. New York: Viking.
- Hodgson, Geoffrey M. 1994. "The Return of Institutional Economics." Pp. 58–76 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. Princeton: Princeton University Press.
- Hoffman, Saul D., and Greg J. Duncan. 1995. "The Effect of Incomes, Wages, and AFDC Benefits on



- Marital Disruption." *Journal of Human Resources* 30:19-41.
- Ibarra, Herminia. 2001. "Social Networks and Gender." Pp. 14384-88 in vol. 21 of *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Ibarra, Herminia, and Lynn Smith-Lovin. 1997. "New Directions in Social Network Research on Gender and Careers." Pp. 359-84 in *Creating Tomorrow's Organization*, ed. Cary L. Cooper and Susan E. Jackson. New York: John Wiley and Sons.
- Institute for Women's Policy Research. 1996. *The Wage Gap: Women's and Men's Earnings*. Washington, D.C.: Institute for Women's Policy Research.
- Jacobs, Jerry A. 1989. *Revolving Doors: Sex Segregation and Women's Careers*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- . 1999. "Sex Segregation of Occupations: Prospects for the Twenty-first Century." Pp. 125-141 in *Handbook of Gender in Organizations*, ed. Gary Powell. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- . 2001. "Evolving Patterns of Sex Segregation." Pp. 535-50 in *Sourcebook of Labor Markets: Evolving Structures and Processes*, ed. Ivar Berg and Arne L. Kallberg. New York: Kluwer Academic, Plenum Publishers.
- . 2003. "Detours on the Road to Equality: Women, Work, and Higher Education." *Contexts* 2:32-41.
- Jacobs, Jerry A., and Kathleen Gerson. 1998. "Who Are the Overworked Americans?" *Review of Social Economy* 56:442-59.
- Jacobs, Jerry A., and Ronnie Steinberg. 1990. "Compensating Differentials and the Male-Female Wage Gap: Evidence from the New York State Comparable Worth Study." *Social Forces* 69:439-68.
- Johnson, George, and Gary Solon. 1986. "Estimates of the Direct Effects of Comparable Worth Policy." *American Economic Review* 76:1117-25.
- Juhn, Chinhui, and Kevin M. Murphy. 1997. "Wage Inequality and Family Labor Supply." *Journal of Labor Economics* 15:72-97.
- Kabeer, Naila. 2001. "Family Bargaining." Pp. 5314-19 in vol. 8 of *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Karz, Elizabeth. 1997. "The Intra-household Economics of Voice and Exit." *Feminist Economics* 3(3): 25-46.
- Kilbourne, Barbara S., Paula England, George Farkas, Kurt Beron, and Dorothea Weir. 1994. "Returns to Skill, Compensating Differentials, and Gender Bias: Effects of Occupational Characteristics on the Wages of White Women and Men." *American Journal of Sociology* 100:689-719.
- Lazear, Edward. 1990. "Pensions and Deferred Benefits as Strategic Compensation." Pp. 109-26 in *The Economics of Human Resource Management*, ed. Daniel J. B. Mitchell and Mahmood A. Zaidi. Oxford: Blackwell.
- Lundberg, Shelly, and Robert A. Pollak. 1993. "Separate Spheres Bargaining and the Marriage Market." *Journal of Political Economy* 101:988-1010.
- . 1996. "Bargaining and Distribution in Marriage." *Journal of Economic Perspectives* 10:139-58.
- Lundberg, Shelly, Robert A. Pollak, and Terence J. Wales. 1997. "Do Husbands and Wives Pool Their Resources? Evidence from the U.K. Child Benefit." *Journal of Human Resources* 32:463-80.
- Lundberg, Shelly, and Elaina Rose. 2000. "Parenthood and the Earnings of Married Men and Women." *Labour Economics* 7:689-710.
- MacPherson, David A., and Barry T. Hirsch. 1995. "Wages and Gender Composition: Why Do Women's Jobs Pay Less?" *Journal of Labor Economics* 13: 426-71.
- Manser, Marilyn, and Murray Brown. 1980. "Marriage and Household Decision-Making: A Bargaining Analysis." *International Economic Review* 21:31-44.
- Marini, Margaret Mooney, and Mary C. Brinton. 1984. "Sex Typing in Occupational Socialization." Pp. 192-232 in *Sex Segregation in the Workplace: Trends, Explanations, Remedies*, ed. Barbara F. Reskin. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Marini, Margaret Mooney, and Pi-Ling Fan. 1997. "The Gender Gap in Earnings at Career Entry." *American Sociological Review* 62:588-604.
- McElroy, Marjorie B. 1990. "The Empirical Content of Nash-Bargained Household Behavior." *Journal of Human Resources* 25:559-83.
- McElroy, Marjorie B., and Mary Jean Horney. 1981. "Nash Bargained Household Decisions." *International Economic Review* 22:333-49.
- Milkman, Ruth, and Eleanor Townsley. 1994. "Gender and the Economy." Pp. 600-619 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Molm, Linda, and Karen Cook. 1995. "Social Exchange and Exchange Networks." Pp. 209-35 in *Sociological Perspectives on Social Psychology*, ed. Karen Cook, Gary Fine, and James House. Needham Heights, Mass.: Allyn and Bacon.
- Moore Kristin A., and Linda J. Waite. 1981. "Marital Dissolution, Early Motherhood, and Early Marriage." *Social Forces* 60:20-40.
- Mott, Frank L., and Sylvia F. Moore. 1979. "The Causes of Marital Disruption among Young American Women: An Interdisciplinary Perspective." *Journal of Marriage and the Family* 41:355-65.
- Nelson, Julie A. 1993. "The Study of Choice or the Study of Provisioning? Gender and the Definition of Economics." Pp. 23-36 in *Beyond Economic Man: Feminist Theory and Economics*, ed. Marianne A. Ferber and Julie A. Nelson. Chicago: University of Chicago Press.
- Nelson, Robert, and William Bridges. 1999. *Legalizing Gender Inequality*. Cambridge: Cambridge University Press.



- North, Douglass C. 1991. "Institutions." *Journal of Economic Perspectives* 5:97-112.
- O'Connor, Julia, Ann Shola Orloff, and Sheila Shaver. 1999. *States, Families, Markets: Gender, Liberalism, and Social Policy in Australia, Canada, Great Britain, and the United States*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Okamoto, Dina, and Paula England. 1999. "Is There a Supply Side to Occupational Sex Segregation?" *Sociological Perspectives* 42:557-82.
- O'Neill, June, and Solomon Polachek. 1993. "Why the Gender Gap in Wages Narrowed in the 1980s." *Journal of Labor Economics* 11:205-28.
- Ono, Hiromi. 1998. "Husbands' and Wives' Resources and Marital Dissolution." *Journal of Marriage and the Family* 60:674-89.
- Oppenheimer, Valerie. 1970. *The Female Labor Force in the United States*. Berkeley: University of California Institute of International Studies.
- Orazem, P. F., and P. Mattila. 1989. "Comparable Worth and the Structure of Earnings: The Iowa Case." Pp. 179-99 in *Pay Equity: Empirical Inquiries*, ed. Robert T. Michael, Heidi I. Hartmann, and Brigid O'Farrell. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Parcel, Toby L. 1989. "Comparable Worth, Occupational Labor Markets, and Occupational Earnings: Results from the 1980 Census." Pp. 134-52 in *Pay Equity: Empirical Inquiries*, ed. Robert T. Michael, Heidi I. Hartmann, and Brigid O'Farrell. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Petersen, Trond, and Laurie A. Morgan. 1995. "Separate and Unequal: Occupation, Establishment, Sex Segregation, and the Gender Wage Gap." *American Journal of Sociology* 101:329-65.
- Polachek, Solomon. 1981. "Occupational Self Selection: A Human Capital Approach to Sex Differences in Occupation Structure." *Review of Economics and Statistics* 58:60-69.
- . 1984. "Women in the Economy: Perspectives on Gender Inequality." Pp. 34-53 in *Comparable Worth: Issue for the 80's: A Consultation of the U.S. Commission on Civil Rights*. Washington, D.C.: U.S. Commission on Civil Rights.
- Pollak, Robert A. 2003. "Gary Becker's Contributions to Family and Household Economics." *Journal of Household Economics* 1:111-41.
- Portes, Alejandro. 1994. "The Informal Economy and Its Paradoxes." Pp. 426-52 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Powell, Walter W., and Paul J. DiMaggio, eds. 1991. *The New Institutionalism in Organizational Analysis*. Chicago: University of Chicago Press.
- Powell, Walter W., and Laurel Smith-Doerr. 1996. "Networks and Economic Life." Pp. 368-402 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Presser, Harriet B. 1994. "Employment Schedules among Dual-Earner Spouses and the Division of Labor by Gender." *American Sociological Review* 59:348-69.
- Reskin, Barbara F. 1993. "Sex Segregation in the Workplace." *Annual Review of Sociology* 19:241-70.
- . 1998. *The Realities of Affirmative Action in Employment*. Washington, D.C.: American Sociological Association.
- . 2002. "Rethinking Employment Discrimination and Its Remedies." Pp. 218-44 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Reskin, Barbara F., and Debra Branch McBrier. 2000. "Why Not Ascription? Organizations Employment of Male and Female Managers." *American Sociological Review* 65:210-33.
- Reskin, Barbara F., and Patricia Roos. 1990. *Job Queues, Gender Queues*. Philadelphia: Temple University Press.
- Ridgeway, Cecilia L., and Lynn Smith-Lovin. 1999. "The Gender System and Interaction." *Annual Review of Sociology* 25:191-216.
- Ross, Catherine E. 1987. "The Division of Labor at Home." *Social Forces* 65:816-33.
- Ross, Heather L., and Isabel Sawhill. 1975. "Marital Instability." Pp. 35-66 in *Time of Transition: The Growth of Families Headed by Women*. Washington, D.C.: Urban Institute.
- Ruggles, Steven. 1997. "The Rise of Divorce and Separation in the United States, 1880-1990." *Demography* 34:455-66.
- Sainsbury, Diane. 2000. *Gender and Welfare State Regimes*. Oxford: Oxford University Press.
- Sayer, Liana C. 2001. "Time Use, Gender, and Inequality: Differences in Men's and Women's Market, Nonmarket, and Leisure Time." Ph.D. diss., Department of Sociology, University of Maryland.
- Sayer, Liana C., and Suzanne M. Bianchi. 2000. "Women's Economic Independence and the Probability of Divorce: A Review and Reexamination." *Journal of Family Issues* 21:906-43.
- Scanzoni, John. 1979. "A Historical Perspective on Husband-Wife Bargaining Power and Marital Dissolution." Pp. 10-36 in *Divorce and Separation*, ed. George Levinger and Oliver C. Moles. New York: Basic Books.
- Schoen, Robert, Nan Marie Astone, Kendra Rothert, Nicola J. Standish, and Young J. Kim. 2002. "Women's Employment, Marital Happiness, and Divorce." *Social Forces* 81:643-62.
- Sen, Amartya K. 1990. "Gender and Co-operative Conflicts." Pp. 123-49 in *Persistent Inequalities: Women and World Development*, ed. Irene Tinker. Oxford: Oxford University Press.
- Shelton, Beth Anne. 1992. *Women, Men, and Time: Gender Differences in Paid Work, Housework, and Leisure*. New York: Greenwood Press.
- Smelser, Neil J., and Richard Swedberg. 1994. "The So-

- ciological Perspective on the Economy." Pp. 3-26 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Smelser, Neil J., and Richard Swedberg, eds. *The Handbook of Economic Sociology*. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Smith, James P., and Michael P. Ward. 1984. *Women's Wages and Work in the Twentieth Century*. Santa Monica, Calif.: Rand Corporation.
- Smith-Lovin, Lynn, and J. Miller McPherson. 1993. "You Are Who You Know: A Network Approach to Gender." Pp. 223-51 in *Theory on Gender/Feminism on Theory*, ed. Paula England. Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter.
- Sorensen, Elaine. 1994. *Comparable Worth*. Princeton: Princeton University Press.
- South Scott J., and Kim Marie Lloyd. 1995. "Spousal Alternatives and Marital Dissolution." *American Sociological Review* 60:21-35.
- Spitze, Glenna D., and Scott J. South. 1985. "Women's Employment, Time Expenditure, and Divorce." *Journal of Family Issues* 6:307-29.
- Steinberg, Ronnie. 2001. "Comparable Worth in Gender Studies." Pp. 2293-97 in vol. 4 of *International Encyclopedia of the Social and Behavioral Sciences*, ed. Neil J. Smelser and Paul B. Baltes. Amsterdam: Elsevier.
- Steinberg, Ronnie, Lois Haignere, Carol Possin, Cynthia H. Chertos, and Donald Trieman. 1986. *The New York State Pay Equity Study: A Research Report*. Albany: Center for Women in Government, SUNY Press.
- Stiglitz, Joseph E. 1987. "The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price." *Journal of Economic Literature* 25:1-48.
- Sunstein, Cass. 1991. "Why Markets Don't Stop Discrimination." *Social Philosophy and Policy* 8:22-37.
- Swidler, Ann. 1985. "Culture in Action: Symbols and Strategies." *American Sociological Review* 51:273-86.
- Tam, Tony. 1997. "Sex Segregation and Occupational Gender Inequality in the United States: Devaluation or Specialized Training?" *American Journal of Sociology* 102:1652-92.
- . 2000. "Occupational Wage Inequality and Devaluation: A Cautionary Tale of Measurement Error." *American Journal of Sociology* 105:1752-60.
- Thomas, Duncan. 1990. "Intra-household Resource Allocation: An Inferential Approach." *Journal of Human Resources* 25:635-64.
- Tomaskovic-Devey, Donald. 1993. *Gender and Racial Inequality at Work: The Sources and Consequences of Job Segregation*. Ithaca, N.Y.: ILR Press.
- Tzeng, Jessie M., and Robert D. Mare. 1995. "Labor Market and Socioeconomic Effects on Marital Stability." *Social Science Research* 24:329-51.
- Van der Lippe, Tanja, and IJset Van Dijk, eds. 2001. *Women's Employment in a Comparative Perspective*. New York: Aldine de Gruyter.
- Wacziarg, Kari. 1987. "On the Rationality of Caring." Pp. 207-34 in *Women and the State*, ed. Ann Showstack Sassoon. London: Hutchinson.
- Waldfogel, Jane. 1997. "The Effect of Children on Women's Wages." *American Sociological Review* 62:209-17.
- . 1998. "Understanding the 'Family Gap' in Pay for Women with Children." *Journal of Economic Perspectives* 12:137-56.
- Weiss, Yoram, and Robert Willis. 1997. "Match Quality, New Information, and Marital Dissolution." *Journal of Labor Economics* 15:S293-S329.
- Wellington, Allison J. 1993. "Changes in the Male-Female Wage Gap, 1976-1985." *Journal of Human Resources* 28:383-411.
- . 1994. "Accounting for the Male/Female Wage Gap among Whites: 1976 and 1985." *American Sociological Review* 59:839-84.
- West, Candace, and Sarah Fenstermaker. 1993. "Power, Inequality, and the Accomplishment of Gender: An Ethnomethodological View." Pp. 151-74 in *Theory on Gender/Feminism on Theory*, ed. Paula England. New York: Aldine de Gruyter.
- West, Candace, and Don H. Zimmerman. 1987. "Doing Gender." *Gender and Society* 1:125-51.
- White, Harrison C. 1981. "Where Do Markets Come From?" *American Journal of Sociology* 87:514-47.
- . 2002. "Markets and Firms: Notes toward the Future of Economic Sociology." Pp. 129-47 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.
- Williams, Christine L. 1995. *Still a Man's World: Men Who Do Women's Work*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Williams, Joan. 2001. *Unbending Gender: Why Family and Work Conflict and What to Do About It*. Oxford: Oxford University Press.
- Williams, Joan, and Nancy Segal. 2003. "Beyond the Maternal Wall: Relief for Family Caregivers Who Are Discriminated Against on the Job." *Harvard Women's Law Journal* 26:77-162.
- Williamson, Oliver E. 1985. *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Wright, Erik Olin, and Janeen Baxter, with Elisabeth Birkelund Gunn. 1995. "The Gender Gap in Workplace Authority: A Cross-National Study." *American Sociological Review* 60:407-35.
- Zelizer, Viviana. 2002. "Enter Culture." Pp. 101-28 in *The New Economic Sociology: Developments in an Emerging Field*, ed. Mauro Guillén, Randall Collins, Paula England, and Marshall Meyer. New York: Russell Sage Foundation.

## 第 28 章 种族经济学\*

伊凡·莱特

(Ivan Light)

马克思·韦伯 ([1927] 1981, sec, 6C) 简要阐述了比较经济学中的“外来商人”的社会学问题。他还以此奠定了后来被称为少数族裔中间商理论的基础。少数族裔商人在商业和贸易上的突出表现已经长达很多个世纪了。在这么长的贸易实务中，他们逐步形成了商业经营的专业技能。例如欧洲犹太人、亚美尼亚人、吉普赛人、海外华人、东非锡克人、尼日利亚的豪萨人和印度的马尔瓦人与帕西人。<sup>①</sup>这部分专题的核心，已经在本书第一章有所表述：主要是提出了一个冲突三角理论，在这个冲突三角中，殖民精英为了自身利益秘密地支持外国商人，而当消费者爆发骚乱和暴动时又将他们抛弃于民众的愤怒与谋杀之下。在这些血腥的事件中，被欺骗的大众把他们对经济现状的沮丧发泄到了外来商人身上。当地人将对经济的沮丧的真正根源归因于那些介入商品供应链的外来商人而不是经济系统的问题。少数民族商人理论是一个替罪羊理论。正如该理论的内在思想一样，中间商理论很大程度上阐明了那些位于人类历史上最丑陋的憎恨之下的经济行为，使得他们能更好地被社会学所分析。近来，Chiroi 和 Reid (1997；也见 Schmidt 2000, 354 - 355) 在研究比较欧洲犹太人和东南亚华人中继续和扩展着这个传统。这两个典型的商业型少数民族，因此一直忍受着暴力与憎恨。同样地，Min (1996，也见 Yoon 1997, 174 - 228) 成功地用少数族裔商人理论去解释了 90 年代发生在纽约和洛杉矶的

反韩的不安与骚乱。回到那个经典的三角冲突模型，Min 描绘的韩国移民商人被“卷入” (caught in the middle) 黑人与白人的种族冲突之间。<sup>②</sup> [650]

种族经济的学说沿袭了少数族裔商人理论，而且它的主题依旧包括少数族裔中间商。并且，种族经济学说总体上在更广泛的基础上阐述了移民和少数族裔经济的独立性，而不仅仅是针对少数族裔商人本身 (Light 和 Bonacich 1991, xii-xiii)。<sup>③</sup>这个扩展使得主题从狭隘的专注于历史上少数族裔的贸易中释放出来，全方位的开启了少数族裔和移民经济的自助和自保战略的讨论。经济上的独立体现了移民和少数族裔商人在面对劳动力市场的排斥与不利时的一种普遍存在的自保现象，种族经济使得移民和少数族裔能够降低劳动力市场的排斥与不利因素的影响，并能在与他们的合作者谈判时，处于一个更有利的位置。如果不能去劳动力市场上找工作，或是不愿意接受劳动力市场提供的工作，或不想和外国人一起工作，移民和少数族裔可以选择被自己的群体的民族经济实体雇佣或自己创业。虽然移民和少数族裔群体的不同在于他们多大程度上利用经济自保来受益，无一例外的他们都借助了种族经济。<sup>④</sup>

第一版《经济社会学手册》把种族经济定义为“民族的雇佣与族群内就业，且不用付报酬给家庭成员和其他同民族的雇工” (Light 和

Karageorgis 1994, 648)。<sup>⑤</sup>十年后, 这个定义发展为民族拥有的经济, 它本身只相当于种族经济的一个组成部分, 而不是全部。按现在流行的理解, 种族经济包括两个部分: 种族控制的经济和种族拥有的经济。<sup>⑥</sup>种族拥有的经济仍然是根据商业所有权来界定的。<sup>⑦</sup>相对而言, 种族控制的<sup>⑧</sup>经济只需要对经济的控制而不是拥有; 种族控制的<sup>⑨</sup>经济, 它存在于那些本民族的雇员能发挥“重要和持久”(exert significant and enduring)的市场力量的工作领域内, 这一力量来源于雇员的数量、群体和组织。而且在某种情况下, 还来源于外来的经济和政治力量(Light 和 Gold 2000, 23)。一个种族控制的行会联盟就是个好例子。行会联盟影响着他们并不拥有的生意的劳动力雇用和报酬规则, 为其成员的利益而施加着影响。当一个行会联盟设定工资标准或影响工资标准, 它夺取的是所有者貌似权威的垄断权。虽然“控制”明确了概念的界限, 但“控制”是不常见的, 而“影响”则是常见的。移民们依赖于社会网络使其工作进入主流, 社会网络孕育了群体, 群体又产生了影响力(Sanders, Nee 和 Sernau 2002, 306)。<sup>⑩</sup>即使工商业都已饱和, 民族群体的影响力仍致力于提高低下的工资水平并且保障其进入同民族企业的特权。(Model 1997, 454; Rogerson 1999)。当移民和少数族裔的员工能够被、同时有能力被同民族的工商企业和工厂所雇用的时候, 他们的工作机会就提高了(D. kim 1999)。仰仗本民族的控制, 当员工被同民族的企业雇用时, 绝对的工作占有便产生了。更普遍的是, 在一个任人唯贤的市场条件下, 因为各种限制, 雇主对雇用本民族成员的要求比预想的要高, 这时一种相对工作占有便产生了, 源于政治领域, 政府的支持性的政策促进了相对的工作占有的形成, 从而加强了种族经济对工商领域的控制。【651】

种族拥有的经济和种族控制的经济的新区别类似于典型的公司企业的所有和控制的<sup>⑪</sup>区别。就像是在许多情况下, 股东所有而经理控制的公司之间的区别很小。有时候, 所有者拥有公司与民族雇员们控制公司之间区别也很小(Waldinger 1995)。事实上, 控制要好于拥有, 以至于雇员们因此可以获得一些拥有者的利益(制定工资标准和雇佣政策)而没有拥有者的资金风险。正如 Enron、世通公司和 Global Crossing 事件的导演者教给我们的, 经理们能够以牺牲公司所有者为代价让自己富起来。蓝领的移民和少数族群雇员们在他们能够影响工资水平和雇佣政策的时候, 可以以所有者利益为代价取得极大的利益。民族国家主义不是各民族聚集于各种职业中的主要理由, 也不是民族中心主义雇佣政策中所表现出来的民族控制的理由。总的来说, 如果雇佣行为被限制在朋友、亲戚、邻居这些通常被视为民族控制的产物中, 那么自然的占优势的群体便会形成相对的工作占有, 其原因在于朋友、亲戚和邻居是典型的同民族成员, 此外, 在工商领域的控制支持并促进着同民族内就业的产生, 而且这些雇主中很多人也都在这一行业内当过雇员(Mata 和 Pendakur 1999, 397)。

种族所有的经济和种族控制的<sup>⑫</sup>经济都有正式或非正式的部门甚至有非法亚部门。这些部门在概念上是有区别的, 正式的部门包括正常缴税和享有官方承认的公司。如果同民族雇员在拥有这些公司之前控制了它们, 那么这些员工在种族控制经济的正式部门中工作。如果本民族拥有这些企业, 那么所有者和同民族的员工都在民族拥有的经济的正式部门中工作。这仍是本概念的核心部分。非正式的部门(参见 Portes 和 Haller 关于这个主题的章节, 本书)包括那些没有缴税或获得许可但生产合法产品的企业(Bourgeois 1995)。关键问题是非正式经济部门之中的企业



的存在，而不是像 Neef (2002) 设想的那样，是政府在管理这些公司上无能。如果非正式部门的存在没有被认知，那一个严重的误解就是：分析将被限制在正式部门。Wilson (1996; Rifkin 1996) 就深陷这个错误之中。鉴于主流劳动力市场不利局面，Wilson 宣称非裔美国人将找不到工作 (Disappeared)，<sup>⑨</sup>而忽视了它们能在非正式经济中能得到的工作。除非他们将种族经济与主流劳动力市场的关系联合起来分析，并反复在二者之间进行比较分析，就像 Nee, Sanders 和 Sernau (1994; Yoon 1997, 133) 所做的一样，否则关于劳动力市场的分析就误读了劳动力。

和在正式经济中一样，公司是非正式经济的基本单位。一个失业的仓库管理员开始创业

时会将他的经济行为从出卖劳动力转为使用资本。事实上，移民的族群内就业率在非正式部门要高于正式的部门，如果考虑到多种工作形式，这两个比率都会急剧的增长。<sup>⑩</sup>当移民和少数族裔在非正式部门拥有公司，这些非正式部门的公司将成为他们民族经济的一部分。当同民族的雇员控制了非正式的公司而没有确实地拥有他们，那么这个非正式的公司就建立在种族控制的经济之上。<sup>⑪</sup>非法亚部门的部分包括公司制造和销售明令禁止的商品给顾客，如毒品、赌博和卖淫。还有伪造移民文件、色情制品及盗版影视作品。<sup>⑫</sup>如前所说，同民族拥有的非法企业将转化为种族拥有的经济，而同民族雇员的控制则转化为民族控制的经济 (表 1)。<sup>⑬</sup>【652】

表 1 种族经济：部门和亚部门

部门	种族所有经济			种族控制经济		
亚部门	正式 (1)	非正式 (2)	非法 (3)	正式 (4)	非正式 (5)	非法 (6)

- 例子：
- 1. 干洗店的拥有者，他们的无偿的家族雇工和本民族雇工；
  - 2. 未登记的制衣厂拥有者的无偿的家族雇工和本民族雇工；
  - 3. 赌博代理业务的拥有者，他们的无偿的家族雇工和本民族雇工；
  - 4. 同民族的雇员控制的雇用他们的干洗业；
  - 5. 同民族控制的雇用他们的未登记的制衣业；
  - 6. 同民族控制的雇用他们的非法博彩业。

所有的同族人为之工作的不管是种族拥有的经济还是种族控制的经济，都属于他们族群的种族经济。<sup>⑭</sup>种族经济的规模与主流的雇佣模式相比，呈现出历史性的改变而又仍处于民族文化的群体之中 (Shrover 2001; Light 1972)。在一些群体中，大多数本族人在种族经济中找工作；而其他，则很少这么做 (Boyd 2000, 2001a)。尽管如此，种族经济绝对的和相对的规

模对移民和少数族裔的经济前景有重大意义。然而问题在于，只有种族拥有的经济中的正式部门才能用官方数据进行评估。种族控制的经济和种族拥有的经济中的非正式部门和非法部门是无法从官方资源中得知的，必须通过科学的社会调查。因此，是否增大评估的规模的争论一直是民族经济学研究方法论上的持续关注点。

结果是，研究者们发展出了允许他们从公共

数据资源中评估少数族裔经济的定量方法 (Hum 1997; Logan 和 Alba 1999; Logan 等 2000; Wilson 2003)。这些方法可以让分析者从分布于多个地区的多个少数族群来估计少数民族经济的规模,而以前的方法是建立在一个地区一个族群的个案研究上的。这虽然是一种精确的方法,但一个族群,一个地方的研究不能达到期望的普遍性的结果。评估显示,民族经济已经达到了令人吃惊的规模。1992年,德国四分之一的移民被种族经济体雇佣 (Guerrero 2000, 117)。再看看美国的情况,Light 和 Gold (2000, 117) 发现,仅仅在种族拥有经济的正式部门,在1990年就容纳了11%的在外国出生的劳动力。<sup>⑤</sup>各组成群体在族群内就业的比例上有很大的不同。西班牙裔的比例是9.9%,非裔的是5.6%,亚裔的是19.2%,韩裔的超过50%。Light 和 Gold (2000, 52) 估计美国平均有10%的少数民族工人在民族拥有经济的非正式部门中找到工作;按照略有区别的定义, Wilson (2003) 说道:有14%的美国人在少数民族经济的工作岗位上工作,而非欧裔少数民族在少数民族经济的工作岗位上工作的比例是31%。<sup>⑥</sup>某些特定的群体因城市与城市、国与国的不同而在这个平均比率上产生上下浮动 (Langlois 和 Razin 1995, 587)。在大多数全面认真的测量非正式部门的族群内就业方面使用个案调查法, Tienda 和 Raijman 发现芝加哥38%的墨西哥移民在非正式经济体中工作。<sup>⑦</sup>

一个大的甚至是历史性的学说试图测量少数民族工作岗位的规模,这个规模常被认为同种族成员在工业和其他职业上的群体数量超过我们预期的150% (Boyd 2001b, 89; Logan 和 Alba 1999; Wilson 2003)。<sup>⑧</sup>因为群聚意味着控制,测量少数民族工作岗位便大致可以推出种族控制经济在正式经济部门中的规模。<sup>⑨</sup>群体数

量常常因族群、城市、时代的不同而有广泛的差异,原因也不尽相同 (Talwar 2001, 121),在非裔美国人中,公共部门提供了主要的民族工作岗位 (Boyd 1993)。平均有20%的少数种族群体工作在民族控制的经济中 (Light 和 Gold 2000, 52)。这个20%加上在种族拥有经济的正式和非正式部门中的20%,再加上1%估计工作于非法经济部门中的人员,排除监禁人口, Light 和 Gold (2000, 52) 估计有41%的美国劳动力为种族经济工作。<sup>⑩</sup> [653]

## 单一和双重的劣势

移民和少数民族由于自身劣势而趋向于族群内就业 (Martiniello 和 Jamin 2000, 63; Raes 2000, 34; Tienda 和 Raijman 2000, 300; Di Natale 等 1999; Phizaclea 和 Ram 1996)。在外部环境等同的情况下,劣势使其在非正式经济部门中的族群内就业与正式部门中的一样不断增长 (Bean 和 Spener 1999, 14)。<sup>⑪</sup>民族、种族和宗教的歧视是导致劣势的主要原因,而语言技巧的缺失和没有官方认可的人力资源也是重要的原因。劣势不是一个简单的概念。当前的看法是把劳动力市场劣势从资源劣势中区别开来。虽然他们都影响民族经济,但作用是相互独立的。当工人们不能在普通的市场中找到与自己劳动力相当的薪水的工作时,劳力市场的劣势便产生了 (Light 和 Rosenstein 1995, 153-155)。最极端的劳动力市场缺陷是长时间的失业,这会让人以为 (这种状况) 会永远持续下去。各种形式的劳动力市场缺陷都向雇用工人们提供一种不同寻常的刺激,驱使他们在族群内就业。在极端的个案中,对于那些已经放弃寻找一份有薪酬工作的希望的人,族群内就业是提供唯一收入的可能;在寻常的个案里,处于劣势的雇工们希望族群内就

业可以提升他们的经济和社会地位。

无论是现在还是过去,很多族群都经历过资源的劣势,正如奴隶、苦工还有那些在进入劳力市场时,资源拥有量少于他人的群体成员。资源包括所有提升雇工生产力的各种属性,特别是人力资源,还包括积极的工作道德、良好的健康条件和社会关系网、自尊等等。即使处于资源劣势的雇工能得到预期的薪水,但因为他们的低效率,他们的工资也将比较低。在这里,他们只体会到一种劣势——资源劣势。他们的问题是资源少,而不是他们低效工作而导致所得工资比预期的少。他们是单一的劣势。然而,当劳动力劣势和资源劣势结合起来,共同影响同一个群体,就形成了双重劣势,双重劣势造成了员工的低工资、低效率。因为不公正对待和低效率的影响,双重劣势使他们丧失了支持他们在正式部门中族群内就业的资源。结果是,他们的多重劣势迫使他们去那些规模小、资源充沛的种族经济非正式部门中就业。在非正式部门中,他们普遍收入很少。另一方面,当移民和少数民族有强大的人力、社会、文化和财政资源,而只有劳动力劣势的时候,处于劣势的移民和少数民族就有了族群内就业的资源。他们不必再忍受普通劳力市场的不公平待遇。从此,族群内就业提供给他们对劳动力市场最终判决的经济上诉权。

这种关于资源限制的劣势理论解释了处于劣势的民族群体和宗教群体中的反常,而这一反常来源于高度不等的族群内就业(Light 和 Gold 2000, 34; Fairlie 和 Meyer 1996)。这个争论已经持续了一个世纪,它的解决代表着进步。<sup>②</sup>最基本的难题一直是怎么解释在这些劣势中的族群内就业的不等率。如果劣势导致族群内就业,为什么处于劣势的黑人、墨西哥人和中美洲人表现出低的族群内就业率。而劣势的亚裔却表现出高的族群内就业?(Yoon 1997 37;

见 Light 和 Gold 2000, 34, 66, 208 - 209)。相应的,资源限制理论设想:双重劣势的群体有动机去采用族群内就业,但他们缺少重要的资源。结果是,他们的族群内就业在非正式经济部门中发展起来了,而不是在正式经济领域中(Conley 1999, 21; Duneier 1999)。<sup>③</sup>相反,当在劳力市场处于劣势的时候,受过很好教育的移民拥有资源在正式部门中族群内就业。

应该承认的是,当在非正式部门成功后,移民和少数民族公司偶尔会将公司提升至正式部门(Raijman 和 Tienda 1999; Robert 和 Bukodi; 2000, 151)。在这些例子中,最初处于双重劣势的企业所有者通过非正式部门中的族群内就业而获得了新的资源。这些获得的资源(金钱、关系、经验)加速了企业从非正式到正式的过渡。这个典型表现在由贫到富的美国梦中(Wyllie 1954)。的确,如果从非正式到正式部门在历史中的转变的几率高的话,我们将发现不了最早发源于少数民族的企业与正式或非正式部门中企业之间的关系。发源于非正式部门不会降低任何人上升至正式部门的可能性。由于很强的相关性的存在,处于双重劣势的企业家占据了非正式部门,而仅仅只有劳力市场劣势的人占据了正式部门,我们可以下结论:在少数民族经济的非正式部门里,企业家的成功并不总是能克服双重的劣势。【654】

这个结论并不能解释像小说所说的那样的美国梦的消失。毕竟,从非正式部门到正式部门的转变(也包括由非法部门向正式部门的转变)。尽管不经常成功,但其成功的频率已足以冲击少数族裔和移民社区的社会结构。首先,除了经商外处于双重劣势之下的成年人错过了教育年龄而无法进入中产阶级。对缺乏教育的成年人来说,在种族经济允许的非正式和非法部门经商提供了更多向中产阶级流动的机会,它比其他

途径都好。<sup>③</sup>第二,处于双重劣势的成年人用街头智慧代替了正式的教育。这种人力资源在非正式经济中如鱼得水。第三,企业家们形成了一个阶层,少数族裔和移民通常在这个阶层中选出政治和社会领袖(Bodnar 1985, 117-142; Guerrero 2000, 117),因为这些结构性原因,有组织的犯罪和小企业仍创造出曾被 Bell (1960, 115-136)称为“奇怪的社会移动阶梯”(queer ladder of social mobility)。

## 收入与财富

少数民族的族群内就业到底能有多少收益?这个问题一直引起美国而不是欧洲的注意(Barrett, Jones 和 McEvoy 1996)。很可能是文化的影响力在起作用,在美国,争论把人们关于白手起家的民族历史的记忆再次唤起,这种文化遗产是欧洲人所不拥有的。<sup>④</sup>“由贫到富”被纳入民族经济的讨论,因为有人声称:种族飞地经济中的正式部门产生了更高的教育调整型收入,而不是产生主流的工资收入,这些宣称者最先是 Portes 和 Bach (1985),后来是 Portes 和 Zhou (1996; 1998, 表2)。如果是这样,越多的本民族成员族群内就业,他们的收入平均水平也越高。更进一步说,种族飞地经济确实享受了收益的优势,种族经济将阻碍族群在换取更高额收入时的妥协所产生的同化趋势(Werbner 2001, 677; Bankston 和 Zhou 1996, 39)。就是说,如果人们从种族经济中得到越多,种族经济就越能从中获得更多的经济优势,甚至比融入主流经济获得更多,这就否定了同化理论。最近北美城市中出现的民族社区的发展,珍视家族传统而排斥同化,引起了同样的争论(Logan, Alba 和 Zhang 2002, 300, 320)。

在绝大多数文章里,自从1994年以来的研

究一直在比较种族经济中同民族成员受教育调节的收入与种族拥有的经济在主流雇佣市场上的相关表现(Spener 和 Bean 1999)。新的结果与先前手册中未能下结论的结果相同。这些结果有时候显示族群内就业的成员比其他同民族同层次的拿工资的人收入要高,有时候又较低。这一变化依照族群、性别、行业和地区,有很大的不同。(Li 1994; Devine 1994, Light 和 Roach 1996; Yoon 1997, 136; Logan 和 Alba 1999, 192)。<sup>⑤</sup>族群内就业的专业技术共享经常会提高平均收入(Bradley 2003)。在一项重要的方法论贡献中,Portes 和 Zhou (1996)展示了影响所获结果的收入公式的原理。当族外人被限制或者收入呈现一种相对而不是一个绝对明确的形式,分析者们就会将族群内就业带来的经济利益减至最小,反之亦然。总体而言,最保险的结论是:在很多重要的个案中,族群内就业比同民族高学历的工薪人士在主流经济中的收入更高。另一方面,在族群内就业上教育调整收入的优势不是一成不变的。相比较于受过良好教育的工薪阶层,他们通常情况下赚得更多。在这个层次上,经典的经济理论仍有合理性。所有地区的所有种族群体平均下来,族群内就业工资水平与同民族成员在主流市场上谋生的人每年获得的教育调节收入基本相同。问题在于,这个平均数掩饰了代表特殊地区和特殊民族的差异。这些区域才正是真正受学者关注的产生实证结果的来源地。〔655〕

对 Portes 和他的合作者的观点的抨击更有效的途径是:不仅族群内就业的人甚至他们本民族的受过良好教育的员工都比他们本民族同层次的在主流市场上工作的成员收入高。小本经营的企业大部分倾向于雇用本民族成员(Romney 1999)。在本民族经济中工作的本民族雇工偶尔可以和他们主流市场上的相同层次的收入一样,



就像 Portes 的迈阿密资料显示的那样。但是这个结果不具有普遍性。相反,本民族的雇员在种族拥有的经济中收入要比受过良好教育的同民族同层次的人在主流经济中的收入要少。平均下来,在民族实体中工作的本民族成员所赚的钱大约是在主流市场上谋职的收入的 80%。<sup>②</sup>

最近,对于财富的关注超过了对于收入的关注,这产生了关于经济所有权的优势的新的问题。<sup>③</sup>普遍意义上来讲,雇主拥有 10 到 14 倍于他的雇工的财富,这些财富作为公司拥有者的股份积累起来。当所有者的股票价值增高时,即使他们的收入没有增加,他们的财富依然增加了。当他们卖掉自己的产业时,就能拿到这笔财富。即使生意所有者与主流市场上的本民族雇员拥有同等收入,但生意所有者的利益因为他们的财富而大大好于雇员。但是,他们真正所得的好处要小于已指出的估计,因为他们要给雇员交纳退休金。如果所有者想卖掉产业作为自己的退休金,他们的资产一定要扣除一部分雇员的退休金。所有者们在产业中储存财富,而雇员有退休金。事实上,在 1995 年,在房产的大概估算上,雇员们的退休金只有商业资产的一半,这意味着雇主的财富优势依然要大于雇员们的退休金补偿(Keister 2000, 69, 123)。

## 剥削与性别

在种族拥有的经济中大约有 2/3 的员工是雇主本人或雇主的家庭成员,而不是其他雇工。因此,雇工的福利的重要性远比不上同民族雇员和其家庭雇员。甚至,这种福利在种族拥有经济中低于普遍的工资水平,也不能使针对种族经济所有者的劳动剥削的频繁控告合理化(Gold 1994, 217; Loucky 等 1994; Gilbertson 1995, 668; Wong 1998, 74; Hillman 1999, 269; Timm

2000, 374)。按马克思主义者的观点,剥削依赖于工资与利润的比率,当没有利润时,不可能产生剥削。<sup>④</sup>利润不应该包括所有者的劳动力价值(Barrett, Jonest 和 McEvoy 1996, 788)。小型的移民和少数族裔经济常常没有什么利润。<sup>⑤</sup>去掉投资回报, Bates (1997, 249) 发现,当业主是大学毕业生,亚裔美国人平均每小时从他们的生意中获取的劳动力收益是 6 美元;非裔美国人每小时 6.41 美元。而没有受过教育的业主平均每小时仅赚 3 美元(仅指他们的劳动而言)。<sup>⑥</sup>这些收入大致就是现行的最低工资收入。即使小企业能够盈利,他们也是本行业中利润最低的企业。在洛杉矶的服装制造行业,所有商人几乎都是国外出生的人(Light, Bernard 和 Kim 1999; Light 和 Ojeda 2001), Bonacich 和 Appelbaum (2000, 2) 指出:在本行业食物链顶端的零售商和制造商获得了超过半数的本行业总收入。商人们获得 15%, 而工人只获得了行业总收入的 6%。如果在制衣行业中存在剥削的话,少数族裔移民商人不是主要的受益者。

没有盈利的企业不会剥削他们本民族雇工,不管他给他的雇工多低的工资。<sup>⑦</sup>更常见的是,雇工的低工资是雇主的生意能够存活下去的条件。少数族裔经济全面吸收了主流市场淘汰的失业人员。同样,那些被称为被剥削的不用付报酬的家庭雇工,特别是业主的妻子也被其吸收了。<sup>⑧</sup>作为社会资本的体现,家庭关系通常拥有信任、团结、道德一致等可以大大利于企业经济行为一致性的内在关系(Sanders 和 Nee 1996, 237)。【656】尽管如此,丈夫从家族企业获得的比妻小多仍是很普遍的现象(Hiebert 2003; Struder 2001)。丈夫和父亲强迫妻小在家族企业中工作,即使他们有更好的工作机会,或者干脆剥夺他们的收入来获得更多的经济收入。这些发生的事情并没有计算在马克思主义者的剥削概

念之中。更甚的是,没有令人信服的证据证明这些条件能经常获得。首先,对于妻子们来说,唯一观察到的证据是婚姻提高了族群内男性的就业率。<sup>⑧</sup>从这个事实出发,作者指出:移民和少数民族家长采用妻小这种无偿的劳动力是为了做对家长有利而不是对别人有利的事情(Struder 2001)。然而,非裔美国人例外,其他人不管男人、女人,已婚、离异或者单身时,都有很高的族群内就业率(Devine 1994,表4;Sanders和Nee 1996,240)。婚姻使得妇女的族群内就业率更高于男人。<sup>⑨</sup>婚姻不仅仅使男性企业家得到好处。事实上,族群内就业的女人比那些与男人共同拥有企业的女人每星期要干得更多。<sup>⑩</sup>对儿童来说,如果他们受到了剥削,他们会说当他们成年的时候应该会提出抱怨,但事实上他们并没有这样做。相反,当孩子成年后被问及他们以前在父母的产业里当童工的经历时,他们都承认那时候曾长时间从事无偿劳动。但这些工作是父母产业得以存活的条件之一,孩子们不认为这是剥削。他们说:用他们“能做的一点事”(was the least we could do)来回报父母的努力工作和自我奉献(Song 1999,76)。

非裔美国人的特例是有启发性的。不像其他少数族裔群体,婚姻没有增加他们的族群内就业比例,不论男人或女人。而且,非裔美国人类群内就业的比例非常低,并且他们的核心家庭小且不稳定。可以说,小而脆弱的非裔美国人家庭不能提供族群内就业基础。如果是这样,人们会认为少数族裔族群内就业需要有能力支配的妻子和子女的家长,但非裔美国人不能建立这样的支配关系(Green和Pryde 1997,74-75)。在这个例子中,可以看出,非裔美国人类群内就业率低应归因于其家长制的相对脆弱。<sup>⑪</sup>相应的,我们可以认为,非裔美国人在以家庭为中心的社会资本欠缺的情况下所丧失的普通家

族企业所享有的优势,与单身相比,没有产生更多的已婚企业家(Sander和Nee 1996)。这个判断暗示着婚姻伴侣之间不能彼此信任,也不能控制他们的子女。这种表现的社会性后果是创业的家庭资源的缺乏,因此导致贫穷。虽然这些解释都彼此对立,且都不太能让人接受,但都致力于减少标准的非裔美国复合家庭的失败:家长制不起作用,但也没有其他规范来整合家庭,也不能为他们的家族企业提供所需的社会资本。

雇主剥削雇工,而不是合作者。因此,当妻子们是“夫妻店”的雇主,爸爸不可能剥削妈妈,虽然他可以欺骗她。这样的例子很普遍。<sup>⑫</sup>即使妻子在其他地方有更多的赚钱机会,丈夫依然强迫妻子和他一起作为合作者去家庭企业工作,这种现象的最终原因在于这种父权的家庭文化强制要求女性作出自我牺牲而不像一般的家庭企业的结构性特征。即使妻子有平等的合法权利,这种权利也不能有效地为妇女所用,她们也不能得到家族企业的收益。即使丈夫是家族企业的唯一所有者,而不是和他妻子共有,丈夫也不可能在没有利润的情况下剥削不要工钱的妻小。更可能的是,丈夫雇主使他的企业艰难生存的唯一条件便是他可以利用免费家庭劳动力(Hillmann 2000,429)。同样的争论也可以适用于那些在低于平均工资水平的种族经济工作岗位上的女性移民。在很多例子中,移民丈夫把妻子限制在本民族经济工作中,因为他们相信,这些工作是在传统道德指引下的社会环境中。因此,在种族经济中工作是妥善的、安全的和遵循本民族宗教价值观念的。正是她们的丈夫强迫她们呆在低工资的岗位上,在这种条件下,移民妇女的收入比其他工作岗位中要少。普遍来讲,在寻找工作时,妇女们依赖人际关系要超过男人(Sander,Nee和Sernau 2002,306-7)。最后,移民和少数民族妇女更情愿呆在民族企业中。移民妇

女说在民族企业中非经济的优势超过了低工资的坏处。<sup>⑨</sup>她们喜欢工作地点离家很近,母语工作环境和场所中本民族形式的人际关系。在工作中照顾孩子的权利在种族经济的企业中比在主流劳动力市场中更容易获得。〔657〕

## 储蓄与借贷

尽管银行为主流人群提供了有效的服务,但他们一直在主流之外的人群的存储与信贷业务上非常失败(Stearns和Mizuchi的文章,本册)。银行忽视并经常忽视低收入顾客、小企业、市中心人群、贫民和移民以及有色人种(Uzzi 1999, 495; Tseng和Zhou 2001, 245)。自从种族拥有的经济被归为以上几类后,就在缺乏信贷的日子里苦熬。这种容易让人忽视的巧合限制了处于资源劣势的企业的发展。造成这类民族企业比其他方面增长缓慢。因此还提高了失业率(Immergluck和Mullen 1998, 1)。1977年,美国国会通过了“社区再投资法案”(CRA),指望改善这种状况。CRA要求银行向银行管理者报告他们向贫困人员贷款的金额(Squires 1994, 64-71)。尽管有了CRA,美国城市贫民的财政状况在过去二十年里一直在恶化。在里根时代撤销管制后(1980-88),银行已经减少了对美国城市贫民的服务,原本低下的金融服务水平在这些地区不断恶化,有的甚至比权力下放(CRA)前更坏(Squires和O'Conner 1997)。<sup>⑩</sup>银行关闭了在市中心贫民区的那些已经不怎么提供服务的分行。由于分行的不断撤出,现金兑换处和典当行数量激增。<sup>⑪</sup>除去高利贷(Light 1997),支票兑换处和典当行成为市中心居民最理想的金融代理人(Hudson 1997)。支票兑换处从顾客的现金支票或者福利支票中收取3%的手续费,不论是支票兑换处还

是典当行都不提供储蓄业务。因此,在市中心,财务管理比其他地区要麻烦且昂贵,这提醒我们穷人依然付出更多(Caplovitz 1963)。

银行拒绝为这可悲的局面承担责任。按照银行的观点,成本限制使穷人和移民注定只能享受较差的银行服务。银行的观点有四条根据。第一,小额贷款是没有利润可图的。贷出去1000美元和贷出去100,000美元的成本是一样的,但收益前者是后者的1%。第二,失业者、移民和少数族裔以及低收入者中的借钱的人很少值得信任(本书Carruthers的那一章)。为获取信用,借贷者需要稳定的工作、可抵押的资产和个人良好的还款记录。困苦的借款者缺乏一个或几个先决条件。第三,银行不是慈善机构,他们对股东、存款人、管理者有责任,要遵守“不把钱借给可能会不还的人”这个规定。第四,银行有各种制度性的理由使借贷只针对可能收益的地方。主要的银行都有很多的支票—现金兑换处,证明他们也致力于服务那些在市中心的居民。因为这四条理由,银行界宣称他们对穷人、移民、小企业和少数族裔群体受到的较差的服务没有责任。

然而这听上去有道理的反驳并没有阻止银行改革的步伐。最初是社会学家一系列的研究,发现借贷市场因为种族差异被分裂开来,少数族裔因为信用度问题而在常规资助上获得的比白人要少(Immergluck和Mullen 1998; Immergluck 1999; Light和Gold 2000, 217)。这些结果证明了社会的不公平对待对拒绝贷款的独立影响作用,弱化了银行家们的自我防御,但并没有摧毁这一防御。比如信用度,这些共同起作用的,严格依据经济和相关成本的因素,比种族差异更能决定贷款政策,这点已经被证明。如果信用度是借贷的最主要的决定因素,种族差异是附加的较小的影响的话,那么消除以种族差异为借口的拒

绝贷款，只会给借贷业务较小的冲击。当然，这些考虑不能使银行改革脱离期待通过制度和法律上的变革使得银行能向低收入和少数族裔提供更多的财政投入的路线，原来看起来很合理，也就是说，无论从法律和实践意义上来说银行都有理由消除种族歧视。

不过，现在关于银行改革的讨论又回到了少数民族经济学说的起点（Light 1972，第2、3章）：少数民族经济对内部财政支持的依赖。银行在过去从未支持过小生意，也没有为有需要的人提供足够的储蓄设施，在未来的银行改革中，也几乎没有强迫银行这样做的可能性。在这种环境中，移民和少数民族必须建立或拥有用来存与贷的内部金融资源。没有这些资源，少数民族经济的增长将会有阻碍。〔658〕在移民和少数民族社区里，家庭和朋友提供了70%到80%的小生意启动资金（Bond 和 Townsend 1996；Yoo 1999，第6章）。<sup>⑧</sup>在家庭和朋友之外，少数民族和移民社区也尝试启动存贷联盟。最典型的民族金融资源机构是存贷周转联盟（ROSCA），就是那些在二战前对亚裔美国人的种族经济扮演着支持性角色的组织，这最初吸引了种族经济的注意。ROSCA是亚洲、拉美和非洲许多国家财政系统的通称。一个周转联盟的成员，通常有10至30人。按月或者星期聚集在一起，分别捐献一些钱给一个公共基金，这个基金保证每个人都能得到资金（Sterling 1995）。（当每个人得到以后）从这种关系上说，这个组织解散，一个新的组织形成，经常会有成员之间持续不断地保持这种联盟关系。早期的基金接受者是贷款人，他们必须向基金支付利息，而后来的接受者则是储蓄者，他们会得到利息（Light 和 Gold 2000，218-221）。

有人认为，已被公众抛弃的存贷周转联盟（ROSCA）并不是历史遗留物（Ardener 1995，

2）。<sup>⑨</sup>相反，ROSCA在第三世界和发达国家的移民社区广泛存在并蓬勃发展。西印度群岛人、西班牙裔和亚洲移民群体在英、美和其他国家像过去一样广泛使用ROSCA（Light，Im 和 Deng 1990；Johnson 1995；Srinivasan 1995）。<sup>⑩</sup>某些例子中，ROSCA周转了数百万美元的巨大金额。大多数情况下，ROSCA传递一万美元或更少一些。商业主们是ROSCA的典型代表，但他们绝不是唯一的成员。尽管大多数对ROSCA的赞扬是因为他们贷款给那些白手起家的借贷者（Bates 1997，122）。但是ROSCA真正值得赞扬的是减少了商业主的资金流通中的困难和促进了消费者储蓄，这正是银行所拒绝做的工作。大多数ROSCA的成员都是储蓄者而不是商业主（D. Kim 1999）。随着移民不断增加，美国法院为了应付关于ROSCA的抱怨，已经对其有所规范（Cao 1999）。不幸的是，ROSCA被不了解情况的法官视为与非法彩票相混淆的事物，这无疑是ROSCA现在面临的法律壁垒。ROSCA成员们非常成功地把钱借给他们圈子里的人，包括那些不是他们家庭成员和个人朋友的人。缺乏社会资本，银行做不到这一点。因此，ROSCA具有结构性的优势，也可以为那些只被银行视为市场的社区服务。<sup>⑪</sup>ROSCA极度依赖社会资本，这是已被大众所熟知的（Biggart 2001）。事实上，当代所涉及的社会资本在经济上的功能（不仅仅是社会资本）第一次出现在民族经济学说中，该学说讨论了ROSCA确切的连接作用（Light 1972，第2章）。一个普遍的错误是设想ROSCA仅需要社会资本来发挥作用。事实上，ROSCA不能在对这种制度缺乏认识的群体中起作用。ROSCA需要文化资本就像需要社会资本一样。拥有亿万社会资本的宾夕法尼亚的Amish愿意借款给同一宗教信仰的人，而且是大量地借。<sup>⑫</sup>但他们缺乏资金周转联盟这种文化传统，因此，



Amish 不会用 ROSCA 这种方式来分散贷款资金。

小型信贷机构在 1980 年后的第三世界国家内激增。现在,在美国也发展起来了,有些证据证明微型信贷机构在为处于劣势的小型经济提供机会上取得了成功。<sup>⑥</sup>小型信贷机构被 Mohammed Yunus (Grameen 银行的创立者) 引进了孟加拉国 (1999), 为那些不仅缺乏 ROSCA 方面的知识, 还缺乏社会资本的穷人提供贷款。从这个意义说, 小型信贷机构比 ROSCA 更灵活多用。小型信贷机构组织穷人们 (大部分是妇女) 组成五人一组的“团结群体” (solidarity groups)。缺乏工作、人力资源、抵押物的借贷者得到了少量贷款,<sup>⑦</sup>但这贷款必须投资到一个小生意中去, 比如连锁店。贷款不允许用于消费, 小生意的收益用来偿还贷款。当每个借款人都偿还了他的贷款和利息, 那么这个团结的小组成员将得到第二轮的更大的贷款。如果有一个不能偿还贷款, 则这一组的每个人都不能再接受更大的贷款 (Servon 1998, 125)。用这种办法, 小型信贷第一次在团结小组中利用社会资本来确保贷款的偿还。小型信贷的前身, 孟加拉国的 Grameen 银行宣称穷困的借款人的偿还率高达 90%, 甚至更多, 从借款人那里获得的利息支撑着银行, 并在小型信贷机构中创造了一种自我激励的习俗, 把乞讨者变成了拥有者。【659】

## 北美有关互动论的评论家们

在第一版的《经济社会学手册》中, 互动论被认为是在种族经济学方面的一个“具有支配意义的学说”。虽然这一结论仍然可信, 但是从第一版《经济社会学手册》出版以来, 有关研究已经深刻地改变了互动论。互动论是说移民和少数族裔商业主要依靠他们所属团体能够

提供的和当地需要之间的平衡 (Razin 和 Langlois 1996, 705)。互动论预言, 相对于在阿克伦城, 中国人会在纽约开更多的中国餐馆, 因为在纽约的非华人居民更喜爱中国食物, 而在阿克伦城, 中国食物受欢迎的程度要低一些。旧有的观点认为族群内就业依赖供求双方 (Light 和 Rosenstein 1995, 73)。<sup>⑧</sup>然而, 互动论超越了这一旧有观念, 不仅能够解释影响族群内就业的供求关系, 而且能够解释这种影响在族群内就业的确切作用方式。(Waldinger, Aldrich 和 Ward 1990, 33)。旧有观念无法承受这一升华。最终, 互动论批评了被广泛认为的对于机会条件的忽略, 该学说过分强调了文化的因果联系, 这正是互动论所批评的 (Kloosterman 和 Rath 2003)。

可是, 在经过短暂的“蜜月期”之后, 在最近的十年中, 互动论遭到经验上和概念上的批评。第一个批评是方法论上的。为了证明供求的相互作用解释族群内就业, 相互作用原理需要提供供给面和需求面同时变化的依据的数据。事实上, 经验主义很难提供满足这一方法论要求的研究设计 (Light 和 Rosenstein 1995, 75 - 79)。普遍流行的研究设计, 在某一地点对某一群体进行考察是不允许双边变化的, 而这正是证明互动论所必需的。因而互动论缺乏证据支持。第二个异议曾经一度很严重。当最终检验是针对允许在供求双方同时变化的研究设计时, 互动论失效。互动论期望当地的供求相互作用可以解释所有群体之间的互动和交叉地区之间在族群内就业比率上的变化。那就是说, 地方性的任何种族群体的自主经营比率应该可以从不同的城市地区具有相同群体特征的族群内就业率的互动来得到。如果那样的话, 供求主要的影响应该没有直接影响相互作用网络下的族群内就业率。

当这种检验被应用于一组由美国 272 个城市地区四类种族构成的数据时, 主要的影响远强于

相互作用的影响 (Light 和 Rosenstein 1995, 140)。那就是说, 供求的直接影响, 特别是供应, 解释了供求在更多城市之间的族群内就业比率和层次上的变化的影响远大于所谓的相互作用。作者区分了特殊和普通资源。特殊资源是指特别的群体所垄断的, 比如中国人垄断了烹饪中国菜所必需的技术。普通资源是指所有群体共有的, 因此它们无法为任何群体所垄断。文化水平、数理能力和商业智慧都是普通的种族资源。钱是一种普通资源。这一概念上的区分改变了互动论者们认为的所有种族资源都是特殊的理论上的这一误解。可是, 种族特征的直接影响表明普通种族资源的存在, 并不如互动论者所预计的那样, 仅仅是有限的联系族群或地方机会结构, 而是趋于代替促进任何族群在任何地点的自族群内就业。一个地方有高的族群内就业率的族群趋于拥有所有的普通资源 (Light 和 Rosenstein 1995, 表 3.8; Razin 和 Langlois 1996, 708)。这一结果和互动论相矛盾, 却和少数族裔中间商理论相一致, 依照这一理论种族商业智慧允许少数族裔中间商在任何需求环境下取得成功。<sup>⑩</sup>虽然如此, 但是通过解释为什么基于普通资源的供求相互作用在统计上呈现主要作用而不是相互作用, 对特殊资源和普通资源的区分补救了互动论。

## 欧洲有关互动论的批判

第三种很不相同的有关互动论的批判理论来自于欧洲的研究者们。在最近的 20 年里, 欧洲社会目睹了少数族裔和移民族群内就业的成长, 这种成长接近甚至某些个案已经超过本地的白人市民的族群内就业比率 (Kloosterman 和 Rath 2003; Razin 和 Scheinberg 2001, 272; ……)。<sup>⑪</sup>为了说明这种变化, 欧洲学者最初求助

于美国模式, 但是美国模式不总是适合欧洲的情况 (Engelen 2001; Kloosterman 2000)。<sup>⑫</sup>有必要去寻求一种可替代的解释, 荷兰研究者对互动论提出了一个重要的理论更正 (Kloosterman, van der Leun 和 Rath 1999; Rath 2002a)。<sup>⑬</sup>荷兰的研究者观察到相对于美国这样的国家, 种族经济在社会规范限制性更加突出的国家发展了起来 (Boissevain 1997, 313)。<sup>⑭</sup>因此, 荷兰的研究者们注意到, 规范性的问题被美国的研究人员所忽略, 他们的观点只包括政府帮助小型商业, 而不是政府管理小型商业 (Min 和 Bozorgmehr 2003)。<sup>⑮</sup>欧洲的社会是强政府、弱市场的社会, 刚好和美国相反。<sup>⑯</sup>欧洲在政治制度上对于少数族裔所有权的规范比美国要明显得多 (Kloosterman 2000)。<sup>⑰</sup>公共法令从三条基本途径影响移民和少数族裔企业关系。第一, 公共政策除了影响移民的数量和特征之外也保证他们有自主经营的权利。欧洲社会并不像美国、加拿大和澳大利亚那样为企业家提供快速通道 (Tseng 2000a; Froschauer 2001; Marger 2002)。<sup>⑱</sup>直到最近, 他们才为高级技术人员 (当然这些人通常会成为企业家) 提供快速通道。因此, 欧洲无法像美国、加拿大和澳大利亚那样能够吸引到丰富的企业家资源。【660】而且, 不像美国、加拿大和澳大利亚那样, 许多来到欧洲社会的企业家不会立刻享受到合法进入自主创业的机会 (Mung 和 Lacroix 2003; Haberfellner 2003)。通常在欧洲社会生活四到六年甚至更长才会被允许自主创业。<sup>⑲</sup>少数族裔经济在欧洲需要花费更多的时间去发展, 是因为移民需要在欧洲社会生活足够长的时间直至在法律上被允许开始商业活动。第二, 公共规章制度决定了法律上允许族群内就业的必要条件。欧洲国家需要族群内就业的人员经过正式的培训从而通过职业能力考试, 使当局相信其企业有利于大众的利益。一旦开展经营, 还

必须遵守劳工标准、工资待遇、工作时间和产品质量等规定的要求。第三,失业在欧洲这样的福利国家比在美国这样的新自由主义国家受到更绅士的对待。在欧洲,失业补助较高,发放也很及时,受补助的范围也很广。因此,欧洲的失业移民不会像在美国那样激起族群内就业的欲望(Freeman 和 Oegelman 2000, 118-122)。

那就是说,和在美国、加拿大和澳大利亚一样,在欧洲的移民越来越可以证明,族群内就业提供了最好的中长期的解决移民经济的弱势和文化上的边缘性。因此,从制度上对族群内就业进行定额管制以来,移民企业家努力争取合法权利去开展自主创业。曾经,自主创业是不符合规范的,在许多案例中,移民企业家在制度中寻找自由,但也必须承认,当制度与他们的利益相一致的时候,他们又需要制度(Ram 等 2002; Freeman 和 Oegelman 2000)。<sup>⑨</sup>欧洲移民企业家和规范制定者的斗争不是进行大量的政治活动,而是无视法令、规章和法律,并且试着逃避惩罚(Kloosterman, van der Leun 和 Rath 1999, 258)。<sup>⑩</sup>因此,一些移民根本没有被合法授权去开展族群内就业,这些移民企业家在一些非正式的部门建立少数族裔所有经济。那些未能通过职业技术资格考试的移民仍然从事贸易活动。当需要使用昂贵的原料时,移民面包师偷偷用便宜的原料代替。当需要支付社会保险基金时,移民企业家利用欺骗性的账簿。欧洲的这些移民企业家并不是恶意的欺诈,而是各种资源匮乏,在劳动力市场上处于劣势,市场竞争迫使他们去破坏法律和规章。他们只是为了维持基本的生活甚至仅仅是能够活下去。<sup>⑪</sup>

Jan Rath (2002a) 和他的同事们合作进行了一项有关服装工业制度的比较性的国际研究。这些合作研究的对象分布在巴黎、伦敦、阿姆斯特丹、纽约、迈阿密和洛杉矶。任何一个这样的

大都市,移民企业家控制着服装制造工业,其劳动力都是移民工。任何一处服装工业的生存都依靠对法律规定的劳动时间、劳动工资、工作条件、加班、健康保健和社会保险基金的规避。在这些城市的任何一处,服装工业的所有者从不为雇员支付足额的工资,也不会维持一个法律上要求的卫生和安全的工厂环境。移民企业家还非法强迫雇员加班、逃税、不缴纳法律规定的社会保险基金。<sup>⑫</sup>虽然频繁地被新闻媒体曝光,压榨劳动者的服装工厂却很少受到能够容忍产业无序化的官方当局的干涉。受贿行为被卷入其中,但是政策的宽容可能是更为重要的原因,为了保证移民在城镇中有工作,警察和政治家们容忍着服装工厂主违反工业规章的行为。他们认为宽容是一种自由主义和支持移民的政策。〔661〕

阿姆斯特丹就是一个明显的例子(Raes 等 2002)。大概由于阿姆斯特丹绝大多数的企业法人的压力,阿姆斯特丹官方最终迫使这些服装工厂执行工业规章。根据工业规章,阿姆斯特丹警察查抄了这些工厂,没收了他们的账簿,警察对他们进行罚款并监禁了那些违法的工厂老板。在三年中,执法部门大概关闭了90%的阿姆斯特丹的服装工厂。很多服装公司迁往波兰,那里劳动力价格更便宜和更低的劳动力标准给他们提供了一个避难所。虽然如此,回顾阿姆斯特丹,严格的法律实施夺去了这个城市的移民企业家和移民的雇员那份工资很低的工作。因此,成功的法律实施留给阿姆斯特丹的只有更多的失业移民。严格地实施工业规章并不利于城市的经济利益,当然更不利于移民。

由于无视制度的互动论没有重建,荷兰有关国际服装工厂的研究指明了理论上的一个重要缺陷。荷兰研究者“交互嵌入”(mixed embeddedness)概念将互动论者的理论与一个去构建既包含制度成分又包含需求面的机会结构理论

相融合 (Kloosterman, van der Leun 和 Rath 1999, 257; Rath 2002a)。重构的互动论认为少数族裔经济依赖所属群体能够提供和被许可去提供的资源的融合,而不是客户的需求和民族群体的供给的融合。这一修正了的互动论模型,将政府带入这一过程,改正了经济主义理论却不是推翻互动论的理论地位。相对而言,美国批评家用文化上的因果关系去面对互动论的挑战。可是,技术上与互动论的相容一致性仍然和需求决定论相关。<sup>⑥</sup>因此,也许可以得出这样一个结论,十年之后,互动论仍然主宰种族经济学说,但会是一个更为严密的互动论体系包括现在的制度还有普通化的少数族裔资源。

## 全球化

为了寻求一片未开拓的研究领域,一项已经有一定规模,而且还在继续扩展的研究聚焦于:全球化背景下的种族经济。这种在过去20年的主流趋势也许可能持续到十年之后。有理由相信,全球化使互动有更高的水平。现在问及种族经济和全球化的机遇结构之间能否通过局部的交叉点相适应,答案渐渐清晰。全球化通过多种方式鼓励少数族裔经济和移民经济 (Collins 1998, 1: 26)。在需求的方面,全球化扩展了消费者的需求水平,鼓励提供文化上相异和特别的产品与服务的种族经济 (Collins 等 1995, 101; Bhachu 2003, 142)。全球化促进了经济的相互依赖,使移民企业独有的双语言和双文化上的优势更明显 (Light 2001; Collins 1998, 2: 399)。全球化还增加了人们的收入,使他们更富裕,创造了对少数族裔和移民创造的世界性的产品的有效需求。对外来产品消费意愿的增加,有效需求的出现,加强了少数族裔和移民的贸易。土耳其食物在德国的热销和中国针灸疗

法的受欢迎提供了有效的例证。现在德国消费者吃土耳其食物和接受中国医生治疗,这在一个时代之前是不可能的 (Wilpert 2003; Hillmann 和 Rudolph 1997; Rudolph 和 Hillmann 1998; Gabaccia 1998, 120)。换句话说,消费者对少数族裔产品和服务的接受和欢迎也使得管理部门去修改碍于种族经济业务发展的法律。欧洲金融圈逐渐意识到国内的旅游业对民族团体的经济吸引力 (Tait 2001; Rath 2002b)。在加利福尼亚,“东方医师”执照使得亚洲的医生能够合法地从事医疗服务,这一行业曾经一度合法地抵制一切“非西方”的医疗传统进入市场 (Hui, Yu 和 Zylowska 2002)。少数族裔与外来移民对旅游业的刺激使得欧洲官方去重新考虑国外移民的住房政策。〔662〕

在供给方面,出现了四个变化,它们加强了少数族裔所有权经济,并且很有可能在今后一段时期之内还将继续这样下去。第一,目前,小型信贷是一种政策工具 (Anthony 1997; Yunus 1999)。小型信贷已经成为一种政府将失业人员变为商业主的有效工具。在美国,小型信贷机构扩大了少数族裔经济,尤其是处于众多劣势之下的企业,小型信贷机构涉及了处于劣势的人群,使他们能够得到商业发展的帮助 (Painter 和 Tang 2001)。第二,高级技术移民和企业家签证项目引入了大量那些具有资源的外国出生的人才在正式领域开展他们的事业。在1990年,大约四分之一的硅谷的企业家都是外国出生的 (Saxenian 2000a, 2000b; Shin 2000)。这其中就包括雅虎和 Hotmail 的创始人。寄希望吸引高素质的人才,英国和德国也引入了和美国 HIB 签证相类似的签证制度。<sup>⑦</sup>第三,移民越来越国际化,跨国主义造就了有组织的种族大迁徙,他们之中每一千人出现企业家的几率是以往的移民的数倍。跨国的移民企业家促进和扩大了美国和



加拿大的商品出口,但并没有增加进口(Light 2001)。<sup>⑥</sup>跨国企业家的生意也比非跨国的更大。第四,在主要城市全球化增加、促进和分配不动产,极大地促进了当地的商业,当寻求海外房地产投资,国际资本便跟随着种族社会网络进入了当地(Light 2002; Tseng 1994, 2002b)。真正的移民开发商便成为国际银行的关键人物(Tseng 和 Zhou 2001)。

所有这些,小型信贷、跨国主义、出口营销、高技术人才移民、企业家签证和房地产业务等的发展都是全球化的表现(Wong 1997)。由于全球化,以前的本地少数族裔经济逐渐被纳入了全球化的生产和分配链(Portes, Haller 和 Guarnizo 2002; Pecoud 2000, 442)。曾经的种族家庭拥有的小商店直接向不同种族的顾客销售商品,如今,移民所有的小商店的货品在放入货架之前,都经过一个长长的全球化的供应链(Chan 和 Ong 1995, 527)。大部分这些商品不再是一种文化的体现(Tseng 1995; Zhou 1996, 1998; Leung 2002)。因此,中国和南亚的国际网络制造、运输并分销计算机软硬件。这些国际贸易网是种族的一部分,但他们的产品中并不存在种族的东西。<sup>⑦</sup>在这一关键性工业里硅谷的移民企业家开发和利用将他们与亚洲相连的社会资本。同样,中国和韩国的银行将资本注入美国的房产市场以支持移民资产的开发者,他们在竞争上的优势主要在于他们能独家进入亚洲风险资本和海外市场的能力。在过去,像其他的少数族裔商业一样,非裔美国人房地产开发商只局限于当地水平(Walker 1998, 196-200)。现在一个本地的少数族裔或者移民经理人的店面往往是一个联系其他店面和流散人员的全球网络的终端(Li 1998; Teixeira 1997; Tseng 1997)。种族流散群体是一种类似于跨国公司的小的商业组织,也能在许多国家设有分部,并能

在其控制之下在各地转化生产与分配。在那些不单只说英语的国家,双语言与双文化的外来移民产业促进了依赖于外语和外国文化知识的出口行业。(Gould 1994; Wong 1998, 85-95; Light 2001)。跨国增长的商贸活动同样也为那些跨文化的移民在跨国公司中创造了就业机会。〔663〕

在下个十年,政治上的阻力也许会破坏种族经济。在2000至2001年,由于国家安全的原因,中国移民所有的经济受到了麦卡锡运动的冲击(Piller 2002)。<sup>⑧</sup>在欧洲,政治上对移民和恐怖分子的打击加重了对移民商业的强烈怀疑。但是,即使政治上针对移民的阻力有所加重,对少数族裔雇用机会和流动上的封锁更加鼓励了非本土出生的少数族裔不顾一切的进入族群内就业。确实,不断聚集的针对移民的政治阻力已经促进了移民的走私贸易,这种走私极大地依赖于临近的国界。移民的走私是一种全球性的违法的民族产业行为(Kyle 和 Koslowski 2001)。移民走私者是通过国际种族网建立起来,它将各个走私者联系起来,并将走私者和潜在的本土或海外客户联系起来(国际移民组织,2002)。走私给了那些排外的国家的消费者使用非本国产品的机会(Barnes 2000)。偷渡组织只能通过种族网络的“提交”(referrals)获得同种族的客户,这种网络“提交”不可避免地将种族带入偷渡的招新过程(Chin 1999, 36)。<sup>⑨</sup>走私者向他非法偷运的顾客收取费用(Witkin 1997)。由于他们的生意,要求走私者能使他们的顾客在前往目标地时有一系列的短暂停留,所以走私者要求有一个享有强大社会资源的国际化的网络,这种需要促进了走私网的种族同质化。因为走私产业的成熟,它的能力也随之增强,偷渡比以往更多的人,并且有新的办法逃避已加强的法律带来的压力。更为重要的是,走私业的成熟,给予了客户

更低廉的商品价格,比任何通过违法手段在本国得到的价格还低(Orrenius 1998, 12-14)。甚至移民文件的伪造与偷窃已经成为了一种种族产业,同时它支持着走私者,促进着非法移民,最终国际贩毒、性旅游业、军火交易都作为种族经济被运作,因为他需要依赖种族的社会资本来保障其自身(Salt 和 Stein 1997; Chin 1999, 35; Staring 2000; Friman 2001)。

## 争论和评判

较之大多数社会科学领域,种族经济研究引起了更多的激烈争论,其中部分含有意识形态的成分。用 Wilken 的话来说,种族经济研究不仅仅是把企业家精神看做是“因果显著性”(causally significant),从而把种族经济研究带入马克思主义者和新古典主义经济学家的冲突之中。他对企业家精神的独立重要性争论不休并主张撤销它。<sup>⑥</sup>种族经济研究很早提出了广泛的使用社会资本和文化资本的概念。的确,现在大量的种族经济学文献为社会科学各个领域的这些概念提供了最为充分的实证资料。所以,科学系统地抵制这些概念等同于针对种族经济文献,因为如果这些概念失效,文献也就无用了。由于只认识到人力和财富资本,保守的经济学家轻率地否决了文化和社会资本在经济上的作用(Balers 1997, 21)。<sup>⑦</sup>但是,这样的顽固立场现在不可能保持了(Pecoud 2000, 455)。首先,人力资本是固定的,但当它与族群内就业不断增加的可能性联系起来,它又不是一成不变的(Le 2000)。这个结果与族群内就业的人力资本减少的状况不符。其次,尽管文化的贡献在族群内就业中可以最小化,但考虑到数据的分量,它又是不能被随便排除的(Silverman 1999a; Teixeira 1998; Der-Martirosian 1996; Kraybill 和 Nolt

1995; Metcalf, Modood 和 Virdee 1997; Mavratsas 1995)。再次,现在新古典主义经济学家试图将社会资本和文化资本构建进他们的模型之中而不是否认它们的存在(Lentz 和 Laband 1990; Glasser 2001; Ghatak 和 Guinnane 1999; Collins 1998, 1: 80; Rauch 2001)。实际上, Waston, Keasey 和 Becker (2000; 也见 Morris 2001)令人信服地为种族经济重新阐述了一个案例,它是从一个经济学派的视角出发的。经济学派标准词汇的扩展,很好地包含了种族资源。

虽然有马克思·韦伯的遗产,社会科学家很少争论社会资本和文化资本的存在。在社会科学家之中,有些批评是中肯的。一个观点认为,种族经济研究将文化精炼和具体化为永恒不变的(Timm 2000, 364)。这个批评有一定道理,为了观测文化的变化,任何学科都需要历史的研究。种族经济研究几乎都是短期的和跨学科的。<sup>⑧</sup>这种方法模糊了文化的变迁。因此,解决方法要借助于更多的历史研究。另一种批评指责种族经济研究错误地把真实的种族类别描述为人口普查或政府分类。当然这也是一问题,但是因为种族的研究已经揭示出种族经济的存在,这使研究者敏感地意识到将人口普查分类作为真实特征的错误(Halter 1995; Light 等 1994)。这样,讨论北美的亚洲商业就忽视了亚洲群体的多样性(中国人、韩国人、菲律宾人、越南人、柬埔寨人)以及一个国家群体中内部的差别:来自中国香港的中国人不同于来自中国台湾的中国人。这个解决方法就是对能代表真实种族边界的多个地方进行田野调查。方法论的问题在于可获得的人口普查数据不能契合种族界限,但是它们便宜而且可以被计量。[664]

但是,主要的争论一直以资源为中心。移民或少数族裔群体真的有资源吗?或者他们是弱势群体吗?在比利时,PANG (2003)的“少数民

族化范式”(paradigm of minorities)完全否定了移民或少数族裔拥有资源,能发挥主观能动性或者向上流动。他认为少数族裔是无助的。这个广为接受的观点在美国称为“政治的正确”(Cummings 2001; Bhachu 2003),因为它与大量可以得出相反结论的研究成果不相符而被拒绝。多大程度上强调社会资本和文化资本,有更多复杂和持续的讨论(Levenstein 1995; Min 和 Bozorgmehr 2000; Hiebert 2000; Rath 和 Kloosterman 2000; Vermeulen 2001)。阶级和种族资源(两者中包含有社会和文化资本)的持续性区分一直是这些讨论的焦点。自从手册第一版面世以来,它们之间不能测量的微妙关系就大大增加了。<sup>⑥</sup>不像以前的讨论一样,现在的讨论不是种族或阶级资源是否就是一切,而是研究在随着周边环境的变化,种族和阶级资源如何从一个方向向另一个方向倾斜以保持两者之间的平衡关系(Pessar 2000, 390; Wright 和 Ellis 2000; Kaplan 1997; Razin 和 Scheinberg 2001; Friman 2001, 330; Collins 2003)。这样,通过长期对文化的批判,Barrett, Jones 和 McEvoy (2003)现在承认种族资源在“某一点”上是有用的,但他又坚持认为应把阶级资源排除在外。另外,Marger (2001)认为拥有丰富人力资本的移民将依靠人力资本,只有那些缺乏人力资本的人才才会求助于种族资本。再者,阶级资源促进了这种突围现象的产生,即进入大众市场,但种族资源对于创业必不可少(Drori 和 Lerner 2002; Walton-Roberts 和 Hiebert 1997; Jones, Barrett 和 McEvoy 2000, 43; Engelen 2001; Peters 1999, 180)。在社会资本的概念中,强关系对于借贷很有必要,但弱关系有助于最大化地进行信息复核(Bager 和 Razzaei 2000, 表 4.4; Yoo 2000; Flap, Kumcu 和 Bulder 2000, 154)。许多案例已经展示了其中的微妙关系,新生代的研究成果

现在正被讨论。强关系和创业依赖于种族背景,而信息复核和突破则借助于阶级资源。阶级和种族资源混合也许是最好的总体资源,但是,无论是创业还是突破都不是一个总体过程,两者都发生在时间的某个片段中,所以重要的是当时可以获得的是哪种资源。

具有讽刺意义的是,种族经济研究的成功创造了一种新的有说服力的科学的批判主义,当主流资本主义被界定为个体的行动者力所能及的行为时,这种观点在 20 世纪 90 年代中期仍居于正统地位,关注文化、规范、一致、网络和信任的种族经济被看做历史遗留物而且依然很重要(Flap, Kumcu 和 Bulder 2000)。种族和移民群体作为它们隔代遗传的一个结果,种族经济学显示了惊人的解释优势(Levitt 1995, 128-133)。这些实证的结果现在是并仍将是种族经济学中有关贸易的经验基石,它一直坚持认为信任和团结是企业家精神必不可少的资源。随着时代的发展,年轻的学者已经不了解这些观点曾经是异端的。现在,社会资本的概念进入到经济学派里(Woolcock 1998, 2001; Sorenson 和 Audia 2000)。他们的教授断言说所有的企业家,而不仅是移民企业家依赖于社会网络,至此,种族经济和主流经济之间鲜明的界限开始模糊了,前者关注社会资本,而后者并不关注。种族企业家精神与其他种类的企业家精神的差别是什么是一个更为常见的问题(Bond 和 Townsend 1996, 24; Ram 和 Smallbone 2002, 243; Rath 2000, 5; Jones, Barrett 和 McEvoy 2000, 804; Pecoud 2000, 456)。综上所述,移民群体和非移民群体的对比研究的稀少成了一个更大更窘迫的限制,特别是与 Aldrich, Cater, Jones 和 McEvoy (1981)等第一次发现这个问题时相比来看。【665】

经济社会学必须认识到在什么程度上,外国

的或移民企业家是否不同于和怎样不同于非移民企业家。幸运的是,已经有了一些关于这门学科的有用的研究。第一,所有本地种族和国内种族群体、国民和移民都一样在商业中利用社会网络。但是所有的使用者动用的社会网络资源并不相同(Ram 1996; Drakopoulou 和 Patra 2002)。我们越来越多地讨论社会网络的种类,而不是简单讨论社会网络的存在。社会群体之间网络形式和内容不同代表了现在研究的前沿。第二,移民者“当与他们国内的参照群体相比时,倾向于在处理大量的资源(人力、财政资本、社会资本与文化资本)上运用不同的方法”(Kloosterman 和 Rath 2001, 191)。在模式化的资源包中,描绘和测量社会群体间的不同在今后十年研究中很有必要,尽管我们已经知道这种差别的存在。第三,在多元文化和多民族的社会中,非移民企业家和移民或少数族裔企业家在运用社会网络时很少有相同之处。联合的社会资本维系在集团中是普遍存在的,而过渡性社会资本则不常见,这样的结构导致经济领域的某种意义上的社会分裂。<sup>⑩</sup>最后,少数族裔企业家和主流企业家常有不同的文化规范。<sup>⑪</sup>这样,本土的白人美国企业家反对家庭和事业的混同,而印度教移民则喜欢这样做。此外,妇女在商业和在文化群体中所起的作用是截然不同的。英国的穆斯林教徒主张限制妇女的就业机会,而英国的印度教徒则主张扩大妇女的就业(Metcalf, Modood 和 Virdee 1997)。综上所述,虽然非移民企业家也有规范和可供利用的社会网络,但是种族经济是一个明显的商业活动圈子,检视主流和种族网络关系、规范和结构之间的分歧和相似之处将是今后十年的研究重点之所在。

现在,我们转到意识形态方面的讨论中来。左翼批评家指责种族经济研究推动了对资本主

义内在认同的政治规划,而右翼批评家则责备说大众没有企业家精神(Panayiotopoulos 1997; Bates 1997),大众从来都急切于革命,左翼批评家希望种族资本主义在其发挥完全作用前被取代,但更令左翼知识分子反感的是移民所有的商业在移民中间大受欢迎。<sup>⑫</sup>通过宣称大众不具有经济能力,右翼批评家诉求于企业家的英雄理论。只有伟大的企业家才能拯救没有能力的大众,大众应该放弃试图独立的经济行为,在争论当中,一个中立的、政策取向的批评主义埋怨种族经济研究为政客提供了选择提高少数群体族群内就业来替代种族主义的斗争的方式。正因为如此 Barrett, Jones 和 McEvoy 警告我们反对通常不假思索和评判地把企业家精神作为规定的处理方法(一种对种族主义不利情况的修补)来接受。这里,批评家指出,持有放任自流的信条会使科学的结果产出恶劣的社会政策,这意味着要阻止这种可能发生,就要中断这个研究。但是,如果真的这样,我们为什么要关注种族商业的发展?为什么不预先阻断任何研究成果被政客滥用的途径呢?这样的做法等于压制研究的开展,因为所有研究都有被某人滥用的可能。

其余的意识形态的批判主义被误导了。如 Werbner 所抱怨的:种族经济研究不等于企业家精神的“成功”。相反,就以上的反思而言,种族经济研究的发现打破了许多社会科学家想当然的从英美文化得到的简单方程式:成功=自主经营。种族经济研究并不反对种族或移民的整合、同化和融入主流之中去,是因为种族商业的所有者经常违背他们(Silverman 1999a, 1999b)。但是,种族商业拥有者可能令人反感,他们在社会科学中也少有支持者,即使学者漠视他们,他们也会继续存在。对于种族经济的道德批判全部留给社会科学的领域吧(Bonácieh



1993)。<sup>⑩</sup>即使道德指责完全正当,虽然它们不是,道德谴责也不是社会科学。最后,人们或许要问,如果只有白种人,本国的市民拥有商业公司,这个世界会怎样?这有可能是种族经济的一个例外情况。〔666〕

## 注释

\* 特别鸣谢 Hansewissenschaftskolleg 对完成这篇文献综述在时间上给予的大力支持。

①在《亚太移民》刊物中我们可以看到一本关于“中国种族经济”的特刊,该特刊为了解中国在海外的经济发展起到了推动作用。

②与此相关的主题,我们还可以看到以下文献(Light, Har-Chvi 和 Ken 1994……)。

③本书在对“种族经济”的定义上比 Hillman 的更加宽泛,因为它除了涵盖与后者相同的范围以外,还包含了少数民族经济。

④因此,即便是在对美国各种族收入平等性进行评估的典型变量进行控制以后,跨种族内部就业率上依然存在着巨大的差异。

⑤该文献综述假定读者熟悉 1994 年的那篇综述。

⑥我们必须区别看待种族经济和飞地经济这两个概念,这两个术语并非同义词,虽然它们通常被不经意的当做同义词看待,“飞地经济”是一种特殊的种族经济,它在地理位置上聚集在高密度的居住中心区,(Light 等 1994; Werbner 2001)。在数百种种族经济中,只有 14 种可以被看做是“飞地经济”。

⑦经济所有权的定义比字面上更为复杂,全美人口普查提供了两种测量指标,“族群内就业”和“族群内就业收入”,假设第一个种族的成员声称它们是“族群内就业”;第二组从种族内就业并获得种族内的收入,那么这两组的成员只有 60% 的重合率。

⑧事实上,人口的聚集使得劳动力市场趋于饱和,因此使得工资水平下降,从该观点出发,要求工资提升就成为各工会组织和雇员组织的重要任务。

⑨Wilson 在 1996 年 4 月提出一个观点,他认为,工作岗位事实上并不会消失,因为尽管如此,许多失业者

会涉足一些非正式工作,但他没有继续对该观点进行进一步的经验观察。

⑩如果多种工作形式被考虑在内,我们会高兴地发现种族内就业这一形式会更加普遍。

⑪企业所有者和他们的同种族雇员将会投入到另一种族的种族经济中去,统一企业有可能同时出现在 A 种族控制的经济体和 B 种族的自有经济体系中。

⑫一种更老的解释将这种形式称为有组织的犯罪,我们可以在 1995 年 Passas 的相关研究中看到。

⑬这种分类方式将所有可能的情况进行了分类,因此设定了围绕着种族经济的各个概念的边界,但是第 5 和第 6 种概念在经验上没有其他概念普遍。Stepick (1998, 48) 记载了在迈阿密经济体内的非正式劳工工资。

⑭原则上来说,多数种族团体拥有种族经济,但是现存的经验文献忽略了这一点,因为现存的经验资料一般都仅仅针对移民和少数民族团体,这种局限性也影响了这篇文献综述。

⑮在澳大利亚,46% 的雇员受雇于小型企业,如果我们将该数据加入无收入的家庭工作者,雇主和族内雇员的产业管理者和拥有者,那么在澳大利亚就有 2/3 的劳动力就业与小经济部门,这一数据微微超过了所有七国的平均水平。

⑯Sik (1998, 77) 评估出在匈牙利 11% 的家庭总支出进入了非正式经济体。

⑰在葡萄牙,工作于非正式市场对于移民来说是一种经济合作的流行模式。

⑱这里有一个极端的但却有说服力的例子,在美国有一半的汽车旅馆是印度人所有的,而且在这些业主中,70% 的人将自己的旅馆命名为 Patel。(见 Varadarajan 1999)

⑲当一个种族团体借助赋予成员得到某工作岗位的特权的方式对某特定行业进行殖民化达成后,种族特定客户群就会出现,这种种族特定客户群就会限制和剥夺外来者的就业机会。

⑳Fairlie (1999, 8) 总结说,大约 2.4% 的美国年轻人在 80 年代至少是出售过麻醉性软毒品,其他的 13% 出售过大麻。

②①当海地人失去了或者不能获得一份提供稳定工资收入的职业的时候,他们常常被迫成为非正式部门的全职员工,这些非正式的工作成为一种可以提供一份能使他们仅仅摆脱贫困边缘的收入,是他们的一种生存战略。

②②最周全的关于自助职业学说的评论来自于 Lester F. Ward,一位民主社会学家,他在1886年就职于Forum,那个时候,对成功的崇拜正处在顶峰时期,Ward呼吁人们关注这样一个事实,自助职业的倡导者完全忽视了社会部门对自助职业成就达成方面所发挥的功能和作用。(Wyllie 1954,142)

②③如果这不是事实,那么我们就不能解释为什么 Oliver 和 Shapiro 所宣称的美国黑人在就业中的巨大劣势,只导致了在正式部门低于平均水平的自助就业率,而在非正式部门中这一比率却高于平均水平。

②④双重劣势成年人缺少教育文凭,因此,相关的对比是在那些超过学校学习年龄的成年人之间进行的。

②⑤当被问起成功的经验时,企业家们通常将其归因于自己超常的道德水平。

②⑥关于性别方面的问题,参见 Hillmann 1999; Dallal-far 1994。

②⑦大多数受雇于种族经济的雇员获得了工作以及收入,这都是他们单纯依靠主流劳动力市场所不能得到的,受雇于一个低收入的工作总会强过于失业,从这个意义上讲,种族经济对于它的受雇者来说是一种经济资源,即使受雇者只能得到低于主流劳动力市场所能提供的工资待遇。

②⑧这一解释对于那些贫困人群同样适用,尤其对那些缺乏社会资本的贫困人群表现得更为明显。“一个家庭借500美元的能力,对减弱该家庭的生活困难程度的效果等同于将现有家庭收入增加三倍”(Mayer 和 Jencks 1988,108-9)。

②⑨马克思将剥削率定义为  $P/(P+W)$ ,其中  $P$  为利润, $W$  为工资。

②⑩但是亚洲移民英国的企业家与当地白人企业家相比,对利润和收入表现出了更大的满意程度(Barrett, Jones 和 McEvoy 1996,797)。

②⑪他们赚取平均水平的收入,因为他们每年比雇工

工作的时间要多。

②⑫付同样低的报酬却盈利,快餐业正剥削着青少年工人。

②⑬在大不列颠,对女性同胞的剥削在一些发起人看来甚至被认为是少数族裔企业的奠基石。

②⑭事实上,成功的生意人中已婚的经常多过未婚的。19世纪,接近97%的百万富翁都是已婚,20世纪,为94%。在这些时代里,结过婚的男人通常比一般人有钱。

②⑮但是,婚姻使得妇女自主经营的比率增加了4.5倍,而对于男人才增加了2.6倍。

②⑯根据每周的总体工作时间,包括家务劳动,一位西班牙学者发现,作为对家庭事务的联合指导者的妇女比家庭主妇或者自主经营的妇女要多工作10%。

②⑰由于他们内部的团结和共同的自我利益,移民家庭利用可替代的(fungible)社会资本以扩大达到自我拥有生意的利益。

②⑱在孟加拉国农村,即使妇女得到了商业贷款,也由他们的男性亲属来控制这笔贷款。

②⑲尽管待遇较低,只懂少量英语和缺乏工作技能的中国移民妇女还是选择去唐人街工作……在唐人街,更加容易找到工作,工作时间也比较灵活,而且也容许照看自己的小孩……是更加容易进入和承担得起的。在工作中,妇女和其他本民族的妇女能更好地社会化。

②⑳John R. Wilke, "Back-Door Loans: 一些银行的资金流入到贫困地区,给资金回收造成了极大的困难",《华尔街报》,10月21,1991,A1; Caskey, 93; Sassen 1997; James F. Peltz, "Rights Group 发现抵押引发歧视",《洛杉矶时报》,12月24,1997,D1。

㉑我的实质性的核心结论是:社会结构对市场产出的分层受到谁得到借贷和借贷的代价两者的支配。

㉒随着我们对经济社会学理解的不断深入,我们会惊讶地发现传统的种族和亲属关系的影响力依然巨大,这种关系被现代社会的更具效率和客观性的组织关系所代替,说这种说法是启蒙时期理想主义者的一种残余思想是没有真正的理论根据的。

㉓在家族姓氏协会内部,曾经有一个建立在自愿基础上的叫做“慧”的非正式信贷俱乐部……这种非

正式的信贷安排不再由家族姓氏协会来实行,因为那是相当冒险的,并且没有法律强制性。现在,信用社和银行都是新的移民用来借贷的机构。一个叫做“李氏家族协会”的社团,为它的成员建立了自己的信用社。

④④利用了社会资本的阿拉伯哈瓦拉系统,已经成为恐怖分子全球转移资金的工具。

④⑤教会鼓励成员以互相帮助为首要任务。成功的企业主都希望为未来的农民和刚刚创业的企业家延长低息贷款。

④⑥在—项重要的研究中,72%的贫穷的小企业家,在启动之后的五年内,个人的收入增加了。53%的贫穷企业家的家庭收入足以摆脱贫困。

④⑦在妇女的创新性上来说,无形的资产如诚信、正直、奉献方面代替了有形资产,如决定银行信用程度的抵押品。

④⑧Smelser写道:“或许像市场与企业服务—样,有需求和供应的—面。”

④⑨Razin和Langlois(1996,708)在加拿大报告了类似的结果:“我们的数据清楚地表明,出生国和种族是一个重大的影响习俗导致组群内就业的因素,相反,大都市的影响是其次的。”

④⑩欧洲人有自己的计量问题。欧洲统计数字并没有使人们有可能区分移民和暂时逗留的外国侨民。

④⑪美国在愿意承认广大没有技术的移居者上是独一无二的,不管这些移居者是合法的或非法的,而且在一个不断扩展的转包低档品的发展中,美国也默许了这一行为。

④⑫有关种族繁殖的古典理论也沦落了,Criticizing Waldinger(1996)的种族商业的连续模式,Rath(2003;2000,10)观察到欧洲不像北美—样,它没有先前的移民潮,它们的职业或工业的出口能够吸收低层次的新移民来弥补其空缺的市场。回顾19世纪,Shrover(2001,295-296)甚至发现当移民离开荷兰时,因为找不到可以利用替代劳动力,当地的那些被移民所占据的并有着—定历史传统的市场消失了。

④⑬在种族经济的非正式区域,北美的文献资料确实注意到并评价企业的创新行为。(见Duneier 1999)

④⑭在美国,有关移民和民族企业的大部分文献资料都把规章制度看做是被授予,它们假定在福利自由的国家中规章制度是没有关联的,如美国。

④⑮为了避免国际普遍化,最好仿效Freeman和Oegelman(2000,118),他们把欧洲社会分为三个层面,每个层面都由国家政策制定的整合程度来限定。处在顶层的是荷兰、奥地利、瑞典和挪威;处在中间层面的是德国、丹麦、比利时、瑞士和芬兰;处在低层的大不列颠与美国很相似。

④⑯但是在美国并不是缺少规章制度,随便都能找出—个这样的例子,如“在纽约,—个人如果被发现开展无照贩卖行为,那么他将失去他的商品和面临实质性的罚款和法庭费用”(Austin 1994,2129)。

④⑰美国的E-5签证允许外国人至少投资50万美元和创造或维持10个就业职位以获得移民签证。在20世纪90年代,建立了一些咨询公司,这些咨询公司通过只提供10万美元和借出准备金以帮助外国人获得绿卡。在1998年,国际新闻社宣称这样的投资不能使—个外国人具有移民签证的资格,并且停止了投资签证除非申请者拿出50万的风险保证金。*Migration News* 9, no. 3(2002)。

④⑱举例来说,在德国,“对于来自欧盟以外的人在民族内就业的权利取决于原住民的允许”,它们需要八年的合法居住时间才能获得合法权利,这些权利可以消除对民族内就业的所有法律限制——除此之外,它们还必须向工商局咨询,工商局将判断它们的投资是否会对整个经济体构成伤害。如果工商局批准,他们还必须获得*Handwerksrolle*的批准,这个批准需要他们提供合法竞争席位的证明。

④⑲由于没有获得牙医执照,Armando在家里在没有任何临床经验证明的情况下秘密的为病人治疗,他的病人通常都是那些没钱到正规牙科诊所就医的墨西哥移民。

④⑳我们可以在Ram等2001上看到—些关于英国小规模企业最低薪水法令的经验研究。

㉑—直以来,企业家精神被定义为勇于冒险和富于创新精神,那成功的违法行为能不能被理解为勇于冒险的创新精神呢?严格按照商业的观点来说,欺骗

国家和大众可以作为一种有效的赢利战略。Enron 公司和 World-Com 公司最近就给全世界上了让人警醒的一课。处在劣势地位的企业家更容易冒着入狱和经济损失的风险进行违法经营操作。例如,如果他们能成功地偷税漏税,那么就能在与对手的竞争中取得先机。同样,如果他们能够将工业废料随意倾倒在荒地而且能成功地逃脱惩罚,那他们就能比那些照章办事的业主取得更多的优势。如果他们不能逃脱这些规章制度,企业家们会向地方权力部门以他们个人或整个阶级的名义要求特权,但这种特权严格意义来说是法律所不允许的。

②尽管存在一系列就业、安全和卫生方面的规章制度,但是在英国的小型服装企业依然普遍存在着一些违法操作,许多公司恶劣的工作环境已经成为了西米德兰地区服装工业的特点,并且西米德兰低保机构更是发现,许多服装厂就开设在废弃的工厂、旧仓库、商店的后街或者是居民的前厅,工人们在狭窄,没有充分照明、通风和卫生设施的环境下工作,健康和条件令人担忧,这些工厂也没有设立火警紧急处理程序并且安全出口通常是封闭的。

③但是有些资源是普遍性的,能够在任何机会环境下为企业带来提升。

④一个全球性的各国家地区之间互相争夺潜在移民经济的移民市场是在 20 世纪 80 年代出现的。参见德国英文就业网站: [www.arbeitsamt.de/zav/services/greencard/start.html](http://www.arbeitsamt.de/zav/services/greencard/start.html)。

⑤移民增强了美国与各国家地区之间国际经济和贸易联系,而这些通常都是以往与美国商业联系不多,而且在文化价值观和商业惯例上大相径庭的国家 (Franklin, Romine 和 Zwanzig 1998, 182)。

⑥在参与这三次调查的全部 128 名受试者中,没有一个民族是和他的经济行为完全没有关系的。(Lever-Tracy, Ip 和 Tracy 1999, 101)

⑦在美国,对中国经济的政治攻击与日俱增,其原因是在于有人指控中国从美国窃取关于原子能方面的机密。在华盛顿的中国评论家要求当局对中国的种族经济、科技领域和其对美国高科技出口控制进行仔细核查。

⑧大批的走私者,是被早期的来自福建省和自己说同样方言的老乡自然地吸引进入此行的。因此中国台湾的走私者受福州的吸引并签订合同招募客户就是很自然的事情了。

⑨新古典主义和马克思主义者都认为企业家精神是自然产生的,这一观点也将企业家的决定行为降低到尝试性努力的水平上,它含蓄地假设:无论企业家的角色、产业、部门、经济行为、组织规模、发展层次或国家、地区以及企业进行活动的场所如何不同,所有的企业家的行为遵循同样的道路。在新古典理论中这种认识又进一步被利益最大化假设所强化。而利益最大化假设又依赖于对所处环境的全面了解、忽视个体克服困难的韧性和个体对所获收入的满意度的差异。

⑩可以参见 Timothy Bates 和 Salome Raheim 在《发展企业家杂志》上的争论。

⑪一些例外案例包括 Light 1972; Levenstein 1995; Walker 1998 和 Robert Boyd's 的许多发行刊物。

⑫关于种族和阶层的不同的资料,请参见 light 和 gold 2000, 83 - 130。

⑬Pieterse (2003) 关于种族经济提供社会资本之间的纽带作用的文献是正确的,但是他忽略了这两种社会资本之间在频率上的巨大不同和这种不同之间的不可避免的意义上的冲突。

⑭Amish 人认为,人们应该资助自己的家庭成员发展自己的生意,而美国人认为,家庭和生意应该是分开的。

⑮82% 的在意大利的移民支持将建立企业作为使移民的知识和专业技术加以利用的有效方式。

⑯借助于将道德上的和政治上的争议分开来看,他们其实是采用了一种含蓄的而非明确的道德上的观点。

(周滔 李晚非 初译 曾俊森 李华俊 译校)

## 参考文献

Actis, Walter, Carlos Pareda, and Miguel Angel de Prada, et al. 2001. *Mujer, Inmigracion y Trabajo*. Madrid: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales.



- Aldrich, Howard, J. C. Cater, Trevor Jones, and David McEvoy. 1981. "Business Development and Self-Segregation: Asian Enterprise in Three British Cities." Pp. 170-90 in *Ethnic Segregation in Cities*, ed. Ceri Peach, Vaughn Robinson, and Susan Smith. London: Croom Helm.
- Anthony, Denise Lynne. 1997. "Investing in Trust: Building Cooperation and Social Capital in Micro-credit Borrowing Groups." Ph.D. diss., University of Connecticut.
- Ardener, Shirley. 1995. "Women Making Money Go Round: ROSCAs Revisited." Pp. 1-19 in *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, ed. Shirley Ardener and Sandra Burman. Oxford: Oxford University Press.
- Austin, Regina. 1994. "An Honest Living: Street Vendors, Municipal Regulation, and the Black Public Sphere." *Yale Law Journal* 103:2119-31.
- Baganha, Maria Ioannis. 2000. "The Economic Incorporation of Immigrants in the Portuguese Informal Economy." Pp. 93-124 in *Southern Europe*, vol. 2 of *Towards Emerging Ethnic Classes in Europe?* ed. Eliseo Aja et al. Weinheim, Germany: Freudenberg Stiftung.
- Bager, Torben, and Shahamak Rezaei. 2000. "Immigrant Businesses in Denmark: Captured in Marginal Business Fields?" Paper presented at the Eleventh Conference on Small Business Research, Aarhus, Denmark, June 18-20.
- Bankston, Carl L., and Min Zhou. 1996. "Go Fish: The Louisiana Vietnamese and Ethnic Entrepreneurship in an Extractive Industry." *National Journal of Sociology* 10:37-55.
- Barnes, Edward. 2000. "Two Faced Woman." *Time*, July 31, 46-50.
- Barrett, Giles A., Trevor P. Jones, and David McEvoy. 1996. "Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Britain and North America." *Urban Studies* 33:783-809.
- . 2001. "Socio-economic and Policy Dimensions of the Mixed Embeddedness of Ethnic Minority Business in Britain." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:241-58.
- . 2003. "United Kingdom: Severely Constrained Entrepreneurialism." Pp. 101-22 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Bates, Timothy. 1997. *Race, Self-Employment, and Upward Mobility*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Bean, Frank D., with David Spener. 1999. "Self-Employment Concentration and Earnings among Mexican Immigrants in the United States." *Social Forces* 77:1021-47.
- Bell, Daniel. 1960. *The End of Ideology*. Glencoe, Ill.: Free Press.
- Beltran, Joaquin. 2000. "Empresa Familiar: Trabajo, Redes Sociales y Familia en el Colectivo Chino." *Ofirm* 6:29-154.
- Bhachu, Parminder. 2003. "Designing Diasporic Markets: Asian Fashion Entrepreneurs in London." Pp. 139-58 in *Re-orienting Fashion: The Globalization of Asian Dress*, ed. Sandra Niessen, Ann Marie Leshkovich, and Carla Jones. Oxford: Berg.
- Biggart, Nicole Woolsey. 2001. "Banking on Each Other: The Situational Logic of Rotating Savings and Credit Associations." *Advances in Qualitative Organization Research* 3:129-53.
- Bodnar, John. 1985. *The Transplanted*. Bloomington: Indiana University Press.
- Boissevain, Jeremy. 1997. "Small European Entrepreneurs." Pp. 301-23 in *Small Business Entrepreneurs in Asia and Europe*, ed. Mario Rutten and Carol Upadhy. New Delhi: Sage.
- Bonacich, Edna. 1973. "A Theory of Middleman Minorities." *American Sociological Review* 38:583-94.
- . 1993. "The Other Side of Ethnic Entrepreneurship." *International Migration Review* 27:686-92.
- Bonacich, Edna, and Richard P. Appelbaum. 2000. *Behind the Label: Inequality in the Los Angeles Apparel Industry*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Bond, Philip, and Robert Townsend. 1996. "Formal and Informal Financing in a Chicago Ethnic Neighborhood." *Economic Perspectives* 10:3-28.
- Bourgeois, Philippe. 1995. *In Search of Respect: Selling Crack in El Barrio*. Cambridge: Harvard University Press.
- Boyd, Robert L. 1993. "Differences in the Earnings of Black Workers in the Private and Public Sectors." *Social Science Journal* 30:133-42.
- . 2000. "Race, Labor Market Disadvantage, and Survivalist Entrepreneurship: Black Women in the Urban North during the Great Depression." *Sociological Forum* 15:647-70.
- . 2001a. "Black Enterprise in the Retail Trade during the Early Twentieth Century." *Sociological Focus* 34:241-50.
- . 2001b. "Ethnicity, Niches, and Retail Enterprise in Northern Cities, 1900." *Sociological Perspectives* 44:89-110.
- . 2002. "Ethnic Competition for an Occupational Niche: The Case of Black and Italian Barbers in Northern U.S. Cities during the Late Nineteenth Century." *Sociological Focus* 35:247-66.
- Bradley, Don E. Forthcoming. "A Second Look at Self-Employment and the Earnings of Immigrants." *International Migration Review*.
- Burt, Robert S. 2000. "The Network Structure of Social Capital." *Research in Organizational Behavior* 22: 345-423.
- Cao, Lan. 1999. "Looking at Communities and Markets." *Notre Dame Law Review* 74:841-924.
- Caplovitz, David. 1963. *The Poor Pay More*. Glencoe, Ill.: Free Press.

- Caskey, John. 1994. *Fringe Banking*. New York: Russell Sage Foundation.
- Catanzarite, Lisa, and Michael Bernabe Aguilera. 2002. "Working with Coethnics: Earnings Penalties for Latino Immigrants at Latino Jobsites." *Social Problems* 49:101-27.
- Chan, Kwok Bun, and Claire Chiang. 1994. *The Making of Chinese Entrepreneurs*. Singapore: National University of Singapore.
- Chan, Kwok Bun, and Jin Hui Ong. 1995. "The Many Faces of Immigrant Entrepreneurship." Pp. 523-26 in *Cambridge Survey of World Migration*, ed. Robin Cohen. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chin, Ko-Lin. 1999. *Smuggled Chinese*. Philadelphia: Temple University Press.
- Chiot, Daniel, and Anthony Reid, eds. 1997. *Essential Outsiders*. Seattle: University of Washington Press.
- Clark, Peggy, and Amy Kays. 1999. *Microenterprise and the Poor*. Washington, D.C.: Aspen Institute.
- Collins, Jock. 1998. "Cosmopolitan Capitalism: Ethnicity, Gender and Australian Entrepreneurs." 2 vols. Ph.D. diss., University of Wollongong.
- . 2003. "Australia: Cosmopolitan Capitalists Down Under." Pp. 61-78 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Collins, Jock, Katherine Gibson, Caroline Alcorso, Stephen Castles, and David Tait. 1995. *A Shop Full of Dreams: Ethnic Small Business in Australia*. Leichhardt: Pluto Press.
- Conley, Dalton. 1999. *Being Black, Living in the Red*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Cross, John C. 1998. *Informal Politics: Street Vendors and the State in Mexico City*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Cummings, Michael S. 2001. *Beyond Political Correctness: Social Transformation in the United States*. Boulder, Colo.: Lynne Rienner.
- Dallafar, Arlene. 1994. "Iranian Women as Immigrant Entrepreneurs." *Gender and Society* 8:541-61.
- Der-Martirosian, Claudia. 1996. "Economic Embeddedness and Social Capital of Immigrants: Iranians in Los Angeles." Ph.D. diss., University of California, Los Angeles.
- Devine, Theresa J. 1994. "Characteristics of Self-Employed Women in the United States." *Monthly Labor Review* 117:20-34.
- Di Natale, Rosanna, et al. 1999. "Migration, Intelligence, and Enterprise in the Age of Globalization." Project IC/0487/E2/I/M of the European Social Fund and Italian Ministry for Employment and Social Security, Rome.
- Drakopoulou, Sarah, and Eleni Patra. 2002. "National Differences in Entrepreneurial Networking." *Entrepreneurship and Regional Development* 14:117-34.
- Drori, Israel, and Miri Lerner. 2002. "The Dynamics of Limited Breaking Out: The Case of the Arab Manufacturing Businesses in Israel." *Entrepreneurship and Regional Development* 14:135-54.
- Duncier, Mitchell. 1999. *Sidewalk*. New York: Farrar, Straus and Giroux.
- Echikson, William. 2000. "Europe's Immigrant Entrepreneurs Are Creating Thriving Businesses—and Thousands of Jobs." *Businessweek Online*, February 28.
- Engelen, Ewald. 2001. "'Breaking In' and 'Breaking Out': A Weberian Approach to Entrepreneurial Opportunities." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:203-23.
- Fairlie, Robert W. 1999. "Drugs and Legitimate Self-Employment." Department of Economics, University of California, Santa Cruz.
- Fairlie, Robert W., and Bruce D. Meyer. 1996. "Ethnic and Racial Self-Employment Differences and Possible Explanations." *Journal of Human Resources* 31:757-93.
- Farina, Patrizia. 2000. "Housing Segregation and Ethnic Economies in Large Cities." Pp. 18-20 in *Southern Europe*, vol. 2 of *Towards Emerging Ethnic Classes in Europe?* ed. Eliseo Aja et al. Weinheim, Germany: Freudenberg Stiftung.
- Flap, Henk, Adem Kumcu, and Bert Bulder. 2000. "The Social Capital of Ethnic Entrepreneurs and Their Business Success." Pp. 142-61 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Franklin, J. James, Jeff A. Romine, and Peter E. Zwanzig. 1998. "The Effects of Immigration on Urban Communities." *Cityscape* 3:171-92.
- Freeman, Gary P., and Nedim Oegelman. 2000. "State Regulatory Regimes and Immigrants' Informal Economic Activity." Pp. 107-23 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Friman, H. Richard. 2001. "Informal Economies, Immigrant Entrepreneurship, and Drug Crime in Japan." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:313-33.
- Froschauer, Karl. 2001. "East Asian and European Entrepreneur Immigrants in British Columbia, Canada: Post-migration Conduct and Pre-migration Context." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:225-40.
- Gabaccia, Donna R. 1998. *We Are What We Eat*. Cambridge: Harvard University Press.
- Ghatak, Maitreesh, and Timothy W. Guinnane. 1999. "The Economics of Lending with Joint Liability: Theory and Practice." *Journal of Development Economics* 60:195-228.
- Gilbertson, Greta A. 1995. "Women's Labor and Enclave Employment: The Case of Dominican and Colombian Women in New York City." *International Migration Review* 29:657-70.
- Glasser, Edward L. 2001. "The Formation of Social Capital." *Isuma: Canadian Journal of Policy Research* 2:34-40.
- Godefroy, Thierry. 2002. "Systemes informels de trans-

- fert de fonds: Trois exemple vus de France." Colloque, Paper presented at the conference "Economie de bazar dans les metropoles euromediterraneennes," Lames, MMSH, Aix-en-Provence, May 29-31.
- Goetz, Anne Marie, and Rina Sen Gupta. 1996. "Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh." *World Development* 24:45-63.
- Gold, Steven. 1994. "Chinese-Vietnamese Entrepreneurs in California." Pp. 196-228 in *The New Asian Immigration in Los Angeles and Global Restructuring*, ed. Paul Ong, Edna Bonacich, and Lucie Cheng. Philadelphia: Temple University Press.
- Gould, David M. 1994. "Immigrant Links to the Home Country: Empirical Implications for U.S. Bilateral Trade Flows." *Review of Economics and Statistics* 76: 302-16.
- Granovetter, Mark. 1995. "The Economic Sociology of Firms and Entrepreneurs." Pp. 128-65 in *The Economic Sociology of Immigration: Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*, ed. Alejandro Portes. New York: Russell Sage Foundation.
- Green, Shelley, and Paul Pryde. 1997. *Black Entrepreneurship in America*. New Brunswick, N.J.: Transaction.
- Guerrero, Teresa Jurado. 2000. "Towards an Emerging Ethnic Class in Germany?" Pp. 81-128 in *Western Europe*, vol. 3 of *Towards Emerging Ethnic Classes in Europe?* ed. Angela Hayes et al. Weinheim, Germany: Freudenberg Stiftung.
- Haberfellner, Regina. 2003. "Austria: Still a Highly Regulated Economy." Pp. 213-32 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Halter, Marilyn. 1995. "Ethnicity and the Entrepreneur: Self-Employment among Former Soviet Jewish Refugees." Pp. 43-58 in *New Migrants in the Marketplace*, ed. Marilyn Halter. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Hiebert, Daniel. 2000. "Economic Associations of Immigrant Self-Employment in Canada." *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 8(1-2): 93-112.
- . 2003. "Canada: A False Consensus." Pp. 39-60 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Hillmann, Felicitas. 1999. "A Look at the Hidden Side: Turkish Women in Berlin's Ethnic Labour Market." *International Journal of Urban and Regional Research* 23:267-82.
- . 2000. "Ethnisierung oder Internationalisierung?" *Prokla* 120:415-32.
- Hillmann, Felicitas, and Hedwig Rudolph. 1997. "Redistributing the Cake? Ethnification Processes in the Berlin Food Sector." Discussion Paper FS97-101, Wissenschaftszentrum Berlin für Sozialforschung.
- Hudson, Michael. 1997. "Fringe Banks that Exploit the Poor." Pp. 46-52 in *Real World Banking*, ed. Mark Breslow, Jim Campen, Ellen Frank, John Miller, and Abby Scher. 3d ed. Somerville, Mass.: Dollars and Sense.
- Hui, Ka-Kit, Jun liang Yu, and Lidia Zyłowska. 2002. "The Progress of Chinese Medicine in the United States of America." Pp. 345-76 in *The Way Forward for Chinese Medicine*, ed. Kelvin Chan and Henry Lee. London: Taylor and Francis.
- Hum, Tarry. 1997. "The Economics of Ethnic Solidarity: Immigrant Ethnic Economics and Labor Market Segmentation in Los Angeles." Ph.D. diss., University of California, Los Angeles.
- Immergluck, Daniel. 1999. "Intrametropolitan Patterns of Small-Business Lending." *Urban Affairs* 34: 787-804.
- Immergluck, Daniel, and Erin Mullen. 1998. *Getting Down to Business*. Chicago: Woodstock Institute.
- International Organization for Migration. 2002. *Irregular Migration and Smuggling of Migrants from Armenia*. Yerevan: International Organization for Migration.
- Iritani, Evelyn. 1999. "In Silicon Valley, China's Brightest Draw Suspicion." *Los Angeles Times*, October 18.
- Johannisson, Bengt. 2000. "Networking and Entrepreneurial Growth." Pp. 368-86 in *The Blackwell Handbook of Entrepreneurship*, ed. Donald L. Sexton and Hans Landström. Oxford: Blackwell.
- Johnson, Violet. 1995. "Culture, Economic Stability, and Entrepreneurship: The Case of British West Indians in Boston." In *New Migrants in the Marketplace*, ed. Marilyn Halter. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Jones, Trevor, Giles Barrett, and David McEvoy. 2000. "Market Potential as a Decisive Influence on the Performance of Ethnic Minority Business." Pp. 37-53 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Kaplan, David. 1997. "The Creation of an Ethnic Economy: Indochinese Business Expansion in Saint Paul." *Economic Geography* 73:214-33.
- Keister, Lisa A. 2000. *Wealth in America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Kim, Dae Young. 1999. "Beyond Coethnic Solidarity: Mexican and Ecuadorean Employment in Korean-Owned Businesses in New York City." *Racial and Ethnic Studies* 22:583-607.
- Kim, Kwang Chung, ed. 1999. *Koreans in the Hood: Conflict with African Americans*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Kloosterman, Robert. 2000. "Immigrant Entrepreneurship and the Institutional Context: A Theoretical Exploration." Pp. 90-106 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Kloosterman, Robert, and Jan Rath. 2001. "Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Em-



- heddedness Further Explored." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:189-201.
- . 2003. "Introduction." In *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Kloosterman, Robert, Joanne van der Leun, and Jan Rath. 1999. "Mixed Embeddedness: (In)formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands." *International Journal of Urban and Regional Research* 23:252-66.
- Kraybill, Donald B., and Steven M. Nolt. 1995. *Amish Enterprise: From Plows to Profits*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Kyle, David, and Rey Koslowski, eds. 2001. *Global Human Smuggling*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Langlois, André, and Fran Razin. 1995. "Self-Employment among French-Canadians: The Role of the Regional Milieu." *Ethnic and Racial Studies* 18: 581-604.
- Le, Ahn T. 2000. "The Determinants of Immigrant Self-Employment in Australia." *International Migration Review* 34:183-214.
- Lee, Jennifer. 1998. "Cultural Brokers: Race-Based Hiring in Inner-City Neighborhoods." *American Behavioral Scientist* 41:927-37.
- . 2000. "Immigrant and African American Competition: Jewish, Korean, and African American Entrepreneurs." Pp. 322-44 in *Immigration Research for a New Century*, ed. Nancy Foner, Ruben G. Rumbaut, and Steven J. Gold. New York: Russell Sage Foundation.
- . 2002. "From Civil Relations to Racial Conflict: Merchant-Customer Interactions in Urban America." *American Sociological Review* 67:77-98.
- Lentz, Bernard, and David Laband. 1990. "Entrepreneurial Success and Occupational Inheritance among Proprietors." *Canadian Journal of Economics* 23: 563-79.
- Leung, Maggi W. H. 2002. "Get IT Going: New Ethnic Chinese Business: The Case of Taiwanese-Owned Computer Firms in Hamburg." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:277-94.
- Levenstein, Margaret. 1995. "African American entrepreneurship: The View from the 1910 Census." *Business and Economic History* 24:106-22.
- Lever-Tracy, Constance, David Ip, and Noel Tracy. 1999. "Old Ties Abroad, New Friends at Home: Networks of Australian Chinese Entrepreneurs." Pp. 97-116 in *Asian Migration: Pacific Rim Dynamics*, ed. Yen-Fen Tseng, Chilla Bulbeck, Lan-Hung Nora Chiang, and Jung-Chung Hsu. Taipei: National Taiwan University.
- Levitt, Peggy. 1995. "The Social Basis for Latino Small Businesses." Pp. 120-40 in *New Migrants in the Marketplace*, ed. Marilyn Halter. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Li, Peter S. 1994. "Self-Employment and Its Economic Return for Visible Minorities in Canada." Pp. 181-99 in *Discrimination in Employment*, vol. 2 of *New Approaches to Employee Management*, ed. D. M. Saunders. Stanford, Calif.: JAI Press.
- . 2001. "Immigrants' Propensity to Self-Employment: Evidence from Canada." *International Migration Review* 35:1106-28.
- Li, Wei. 1998. "Anatomy of a New Ethnic Settlement: The Chinese *Ethnoburb* in Los Angeles." *Urban Studies* 35:479-501.
- Light, Ivan. 1972. *Ethnic Enterprise in America*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- . 1977. "Numbers Gambling among Blacks: A Financial Institution." *American Sociological Review* 42:892-904.
- . 2001. "Globalization, Transnationalism, and Trade." *Asian and Pacific Migration Journal* 10: 53-79.
- . 2002. "Immigrant Place Entrepreneurs in Los Angeles, 1970-1999." *International Journal of Urban and Regional Research* 26(2): 215-28.
- Light, Ivan, Richard B. Bernard, and Rebecca Kim. 1999. "Immigrant Incorporation in the Garment Industry of Los Angeles." *International Migration Review* 33:5-25.
- Light, Ivan, and Edna Bonacich. 1991. *Immigrant Entrepreneurs*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Light, Ivan, and Steven Gold. 2000. *Ethnic Economies*. San Diego: Academic Press.
- Light, Ivan, Hadas Har-Chvi, and Kenneth Kan. 1994. "Black/Korean Conflict in Los Angeles." Pp. 72-87 in *Managing Divided Cities*, ed. Seamus Dunn. London: Keele University.
- Light, Ivan, and Stavros N. Karagorgis. 1994. "The Ethnic Economy." Pp. 647-71 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Light, Ivan, Jung Kwun Im, and Zhong Deng. 1990. "Korean Rotating Credit Associations in Los Angeles." *Amerasia* 16:35-54.
- Light, Ivan, and Victoria D. Ojeda. 2002. "Los Angeles: Wearing Our 'Their Welcome.'" Pp. 151-68 in *Unravelling the Rag Trade*, ed. Jan Rath. Oxford: Berg.
- Light, Ivan, and Elizabeth Roach. 1996. "Self-Employment: Mobility Ladder or Economic Lifeboat?" Pp. 193-214 in *Ethnic Los Angeles*, ed. Roger Waldinger and Mehdi Bozorgmehr. New York: Russell Sage Foundation.
- Light, Ivan, and Carolyn Rosenstein. 1995. *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*. Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter.
- Light, Ivan, George Sabagh, Mehdi Bozorgmehr, and Claudia Der-Martirosian. 1994. "Beyond the Ethnic Economy." *Social Problems* 41:601-16.
- Logan, John R., and Richard D. Alba. 1999. "Minority Niches and Immigrant Enclaves in New York and Los Angeles: Trends and Impacts." Pp. 172-93 in *Immigration and Opportunity*, ed. Frank D. Bean



- and Stephanie Bell-Rose. New York: Russell Sage Foundation.
- Logan, John R., Richard D. Alba, Michael Dill, and Min Zhou. 2000. "Ethnic Segmentation in the American Metropolis: Increasing Divergence in Economic Incorporation, 1980-1990." *International Migration Review* 34:98-132.
- Logan, John R., Richard D. Alba, and Thomas L. McNulty. 1994. "Ethnic Economies in Metropolitan Regions: Miami and Beyond." *Social Forces* 72:691-724.
- Logan, John R., Richard D. Alba, and Wenquan Zhang. 2002. "Immigrant Enclaves and Ethnic Communities in New York and Los Angeles." *American Sociological Review* 67:299-322.
- Loucky, James, Maria Soldatenko, Gregory Scott, and Edna Bonacich. 1994. "Immigrant Enterprise and Labor in the Los Angeles Garment Industry." Pp. 345-61 in *Global Production*, ed. Edna Bonacich, Lucie Cheng, Norma Chinchilla, Norma Hamilton, and Paul Ong. Philadelphia: Temple University Press.
- Marger, Martin N. 2001. "The Use of Social and Human Capital among Canadian Business Immigrants." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:439-53.
- . 2002. "Attracting Immigrant Entrepreneurs: The Canadian and American Experiences." Paper presented at the Fifteenth World Congress of Sociology, Brisbane, July 11.
- Martiniello, Marco, and Jérôme Jamin. 2000. "Towards an Emerging Ethnic Class in Belgium?" Pp. 11-80 in *Western Europe*, vol. 3 of *Towards Emerging Ethnic Classes in Europe?* ed. Angela Haynes et al. Weinheim, Germany: Freudenberg Stiftung.
- Massey, Douglas S., and Emilio Parrado. 1998. "International Migration and Business Formation in Mexico." *Social Science Quarterly* 79:1-20.
- Mata, Fernando, and Ravi Pendakur. 1999. "Immigration, Labor Force Integration, and the Pursuit of Self-Employment." *International Migration Review* 33:378-402.
- Mavratsas, Caesar. 1995. "Greek-American Economic Culture: The Intensification of Economic Life and a Parallel Process of Puritanization." Pp. 97-119 in *New Migrants in the Marketplace*, ed. Marilyn Halter. Amherst: University of Massachusetts Press.
- Mayer, Susan E., and Christopher Jencks. 1988. "Poverty and the Distribution of Material Hardship." *Journal of Human Resources* 24:88-113.
- Metcalf, Hilary, Tariq Modood, and Satnam Virdee. 1997. *Asian Self-Employment in Britain*. London: Policy Studies Institute.
- Min, Pyong Gap. 1996. *Caught in the Middle: Korean Merchants in America's Multiethnic Cities*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Min, Pyong Gap, and Mehdi Bozorgmehr. 2000. "Immigrant Entrepreneurship and Business Patterns: A Comparison of Koreans and Iranians in Los Angeles." *International Migration Review* 34:707-38.
- . 2003. "United States: The Entrepreneurial Cutting Edge." Pp. 17-38 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Model, Suzanne. 1997. "Ethnic Economy and Industry in Mid-Twentieth Century Gotham." *Social Problems* 44:445-63.
- Morris, Michael. 2001. "The Critical Role of Resources." *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6:5-7.
- Mung, Emmanuel Ma. 1994. "L'entrepreneuriat ethnique en France." *Sociologie du travail* 2:185-209.
- Mung, Emmanuel Ma, and Thomas Lacroix. 2003. "France: The Narrow Path." Pp. 173-94 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Nee, Victor, Jimmy Sanders, and Scott Sernau. 1994. "Job Transitions in an Immigrant Metropolis: Ethnic Boundaries and the Mixed Economy." *American Sociological Review* 59:849-72.
- Neef, Rainer. 2002. "Aspects of the Informal Economy in a Transforming Country: The Case of Romania." *International Journal of Urban and Regional Research* 26:299-322.
- Oliver, Melvin, and Thomas M. Shapiro. 1997. *Black Wealth/White Wealth*. London: Routledge.
- Orrenius, Pia. 1998. "The Role of Income Shocks and Family Network in Migration and Migrant Self-Selection: The Case of the Return Migrants from Mexico: 1965-1994." Ph.D. diss., University of California, Los Angeles.
- Painter, Gary, and Shui-Yan Tang. 2001. "The Micro-credit Challenge: A Survey of Programs in California." *Journal of Developmental Entrepreneurship* 6:1-16.
- Pairault, Thierry. 1995. *L'intégration silencieuse: La petite entreprise chinoise en France*. Paris: L'Harmattan.
- Panayiotopoulos, Prodromos. 1997. "Small Enterprise Development—'Making It Work' and 'Making Sense.'" *Brainstorm*, January, 4-9.
- Pang, Ching Lin. 2003. "Belgium: From Proletarians to Proteans." Pp. 195-212 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Passas, Nikos, ed. 1995. *Organized Crime*. Aldershot: Dartmouth.
- Peberdy, Sally, and Christian M. Rogerson. 2003. "South Africa: Creating New Spaces?" Pp. 79-100 in *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Pécoud, Antoine. 2000. "Thinking and Rethinking Ethnic Economics." *Diaspora* 9:439-61.
- Pessar, Patricia R. 1995. "The Elusive Enclave: Ethnicity, Class, and Nationality among Latino Entrepreneurs in Greater Washington, D.C." *Human Organization* 54:383-92.
- Peters, Nonja Ivonne. 1999. "Trading Places: Greek,

- Italian, Dutch, and Vietnamese Enterprise in Western Australia." Ph.D. diss., University of Western Australia.
- Phizacklea, Annie, and Monder Ram. 1996. "Being Your Own Boss: Ethnic Minority Entrepreneurs in Comparative Perspective." *Work, Employment, and Society* 19:319-39.
- Pieterse, Jan Nederveen. 2003. "Social Capital and Migration." *Ethnicities* 3:29-58.
- Piller, Charles. 2002. "U.S. to Curb Computer Access by Foreigners." *Los Angeles Times*, March 7.
- Portes, Alejandro. 1998. "Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Society." *Annual Review of Sociology* 24:1-24.
- Portes, Alejandro, and Robert Bach. 1985. *Latin Journey*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Portes, Alejandro, William J. Haller, and Luis Eduardo Guarnizo. 2002. "Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation." *American Sociological Review* 67:278-98.
- Portes, Alejandro, and Min Zhou. 1996. "Self-Employment and the Earnings of Immigrants." *American Sociological Review* 61:219-30.
- . 1998. "Entrepreneurship and Economic Progress in the 1990s: A Comparative Analysis of Immigrants and African Americans." Pp. 143-71 in *Immigration and Opportunity*, ed. Frank D. Bean and Stephanie Bell-Rose. New York: Russell Sage Foundation.
- Quassoli, Fabio. 1999. "Migrants in the Italian Underground Economy." *International Journal of Urban and Regional Research* 23:212-31.
- Racs, Stephan. 2000. "Regionalisation in a Globalising World: The Emergence of Clothing Sweatshops in the European Union." Pp. 20-36 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Racs, Stephan, Jan Rath, Marja Dreef, Adem Kumcu, Flavia Reil, and Aslan Zorlu. 2002. "Amsterdam: Stitched Up." Pp. 89-112 in *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurs in Seven World Cities*, ed. Jan Rath. Oxford: Berg.
- Raijman, Rebecca, and Marta Tienda. 1999. "Immigrants' Socioeconomic Progress Post-1965: Forging Mobility or Survival?" Pp. 239-55 in *The Handbook of International Migration: The American Experience*, ed. Charles Hirschman, Philip Kasinitz, and Josh DeWind. New York: Russell Sage Foundation.
- Ram, Monder. 1996. "African-Caribbeans in Business." *New Community* 22:67-84.
- Ram, Monder, Paul Edwards, Mark Gilman, and James Arrowsmith. 2001. "The Dynamics of Informality: Employment Relations in Small Firms and the Effects of Regulatory Change." *Work, Employment, and Society* 15:845-61.
- Ram, Monder, Bob Jerrard, and Joy Husband. 2001. "West Midlands: Still Managing to Survive." Pp. 73-88 in *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*, ed. Jan Rath. Oxford: Berg.
- Ram, Monder, Trevor Jones, Tahir Abbas, and Balihir Sanghera. 2002. "Ethnic Minority Enterprise in Its Urban Context: South Asian Restaurants in Birmingham." *International Journal of Urban and Regional Research* 26:24-40.
- Ram, Monder, and David Smallbone. 2002. "Ethnic Minority Business Policy in the Era of the Small Business Service." *Environment and Planning C: Government and Policy* 20:235-49.
- Rath, Jan. 2000. "Introduction: Immigrant Businesses and Their Economic, Politico-Institutional, and Social Environment." Pp. 1-19 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- . 2002a. "Needle Games: Mixed Embeddedness of Immigrant Entrepreneurs." Pp. 1-28 in *Unravelling the Rag Trade: Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*, ed. Jan Rath. Oxford: Berg.
- . 2002b. "Immigrants and the Tourist Industry." Paper presented at the Fifteenth World Congress of Sociology, Brisbane, July 10.
- . 2003. "'Do Immigrant Entrepreneurs Play the Game of Ethnic Musical Chairs? A Critique of Waldinger's Model of Immigrant Incorporation.'" Pp. 141-60 in *West Europe Immigration and Immigrant Policy in the New Century*, ed. Anthony M. Messina. Westport, Conn.: Praeger.
- Rath, Jan, and Robert Kloosterman. 2000. "A Critical Review of Research on Immigrant Entrepreneurship." *International Migration Review* 34:657-82.
- Rauch, James E. 2001. "Black Ties Only? Ethnic Business Networks, Intermediaries, and African American Retail Entrepreneurship." Pp. 270-309 in *Networks and Markets*, ed. James E. Rauch and Alessandra Casella. New York: Russell Sage Foundation.
- Razin, Eran, and Andre Langlois. 1996. "Metropolitan Characteristics and Entrepreneurship among Immigrants and Ethnic Groups in Canada." *International Migration Review* 30:703-27.
- Razin, Eran, and Dan Scheinberg. 2001. "Immigrant Entrepreneurs from the Former USSR in Israel: Not the Traditional Enclave Economy." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:259-76.
- Rekers, Ans, and Ronald van Kempen. 2000. "Location Matters: Ethnic Entrepreneurs and the Spatial Context." Pp. 54-69 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Rifkin, Jeremy. 1996. *The End of Work*. New York: G. P. Putnam's Sons.
- Robert, Peter, and Erzsebet Bukodi. 2000. "Who Are the Entrepreneurs and Where Do They Come From? Transition to Self-Employment before, under, and after Communism in Hungary." *International Review of Sociology* 10:147-71.
- Rogerson, C. M. 1999. "International Migrants in the

- South African Construction Industry: The Case of Johannesburg." *Africa Insight* 29:40-51.
- Romney, Lee. 1999. "Minority-Owned Firms Tend to Hire within Own Ethnic Group." *Los Angeles Times*, September 18, C1.
- Rudolph, Hedwig, and Felicitas Hillman. 1998. "How Turkish Is the Donar Kebab? Turks in Berlin's Food Sector." *Scottish Geographical Magazine* 114:138-47.
- Salt, John, and Jeremy Stein. 1997. "Migration as a Business: The Case of Trafficking." *International Migration* 35:467-90.
- Sanders, Jimmy, and Victor Nee. 1996. "Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital." *American Sociological Review* 61:231-49.
- Sanders, Jimmy, Victor Nee, and Scott Sernau. 2002. "Asian Immigrants' Reliance on Social Ties in a Multiethnic Labor Market." *Social Forces* 81:281-314.
- Sassen, Saskia. 1997. "The Informal Economy: Between New Developments and Old Regulations." *Yale Law Review* 103:2289-304.
- Saxenian, AnneLee. 2000a. "Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs." Paper presented at the Center for Comparative Immigration Studies of the University of California, San Diego, May 12.
- . 2000b. "Networks of Immigrant Entrepreneurs." Pp. 248-68 in *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, ed. Chong-Moon Lee, William F. Miller, Marguerite Gong Hancock, and Henry S. Rowen. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Schlosser, Eric. 2002. *Fast Food Nation*. London: Penguin.
- Schmidt, Dorothea. 2000. "Unternehmertum und Ethnizität: Ein seltsames Paar." *Prokla* 120:353-362.
- Servon, Lisa J. 1998. "Credit and Social Capital: The Community Development Potential of US Micro-enterprise Programs." *Housing Policy Debate* 9:115-49.
- Shin, Dong-Ho. 2000. "Structures, Strengths, and Beneficiaries of Entrepreneurial Networks: Korean-American High Technology Firms in Silicon Valley." *Journal of Korean Small Business Studies* 22:289-312.
- Shrover, Marlou. 2001. "Immigrant Business and Niche Formation in Historical Perspective: The Netherlands in the Nineteenth Century." *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27:295-311.
- Sik, Endre. 1998. *Hidden Economy in Hungary*. Budapest: Hungarian Central Statistical Office.
- Silverman, Robert Mark. 1999a. "Ethnic Solidarity and Black Business." *American Journal of Economics and Sociology* 58:829-41.
- . 1999b. "Black Business, Group Resources, and the Economic Detour." *Journal of Black Studies* 30:232-58.
- Smelser, Neil J. 1976. *The Sociology of Economic Life*. 2d ed. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Solely, Calvin, Stephen C. Ainlay, and Robert Siemens. 1995. *Mennonite Entrepreneurs*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Song, Mini. 1999. *Helping Out: Children's Labor in Ethnic Businesses*. Philadelphia: Temple University Press.
- Sorenson, Olav, and Pino G. Audia. 2000. "The Social Structure of Entrepreneurial Activity: Geographic Concentration of Footwear Production in the United States, 1940-1989." *American Journal of Sociology* 106:424-62.
- Spener, David, and Frank D. Bean. 1999. "Self-Employment Concentration and Earnings among Mexican Immigrants in the United States." *Social Forces* 77:1021-48.
- Squires, Gregory D. 1994. *Capital and Communities in Black and White: The Intersections of Race, Class, and Uneven Development*. Albany: State University of New York Press.
- Squires, Gregory D., and Sally O'Connor. 1997. "Fringe Banking in Milwaukee: The Rise of Check-Cashing Businesses and the Emergence of a Two-Tiered Banking System." Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association, Toronto, August 11.
- Srinivasan, Shaila. 1995. "ROSCAs among South Asians in Oxford." Pp. 199-208 in *Money-Go-Rounds: The Importance of Rotating Savings and Credit Associations for Women*, ed. Shirley Ardener and Sandra Burman. Oxford: Oxford University Press.
- Staring, Richard. 2000. "International Migration, Undocumented Immigrants, and Immigrant Entrepreneurship." Pp. 182-98 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Stepick, Alex. 1998. *Pride against Prejudice: Haitians in the United States*. Boston: Allyn and Bacon.
- Sterling, Louis. 1995. "Partners: The Social Organization of Rotating Savings and Credit Associations among Exilic Jamaicans." *Sociology* 29:653-66.
- Struder, Inge R. 2001. "Migrant Self-Employment in a European Global City: The Importance of Gendered Power Relations and Performances of Belonging for Turkish Women in London." Paper presented at the Annual Conference of the Association of American Geographers, February.
- Suarez-Villa, Luis. 1989. *The Evolution of Regional Economies*. New York: Praeger.
- Tait, Simon. 2001. "Opening up Time for Chinatown." *Financial Times* (London), May 20, 3.
- Talwar, Jennifer Parker. 2001. "Contradictory Assumptions in the Minimum-Wage Workplace." *Journal of Contemporary Ethnography* 30:92-127.
- Teixeira, Carlos. 1997. "The Role of Ethnic Real Estate Agents in the Residential Relocation Process: A Case Study of Portuguese Homebuyers in Suburban Toronto." *Urban Geography* 18:497-520.
- . 1998. "Cultural Resources and Ethnic Entrepreneurship: A Case Study of the Portuguese Real Estate Industry in Toronto." *Canadian Geographer* 42:267-81.



- Tienda, Marta, and Rebecca Raijman. 2000. "Immigrants' Income Packaging and Invisible Labor Force Activity." *Social Science Quarterly* 81:291-310.
- Timm, Elisabeth. 2000. "Kritik der ethnischen Oekonomie." *Prokla* 120:363-76.
- Tseng, Yen-Fen. 1994. "Chinese Ethnic Economy: San Gabriel Valley, Los Angeles County." *Journal of Urban Affairs* 16:169-89.
- . 1995. "Beyond 'Little Taipei': The Development of Taiwanese Immigrant Businesses in Los Angeles." *International Migration Review* 29:33-58.
- . 1997. "Immigration Industry: Immigration Consulting Firms in the Process of Taiwanese Business Immigration." *Asian and Pacific Migration Journal* 6:275-94.
- . 1999. "The Mobility of People and Capital: Divergent Patterns of Taiwanese Capital-Linked Migration." Pp. 49-68 in *Asian Migration: Pacific Rim Dynamics*, ed. Yen-Fen Tseng, Chilla Bulbeck, Lan-Hung Nora Chiang, and Jung-Chung Hsu. Taipei: National Taiwan University.
- . 2000a. "The Mobility of Entrepreneurs and Capital: Taiwanese Capital-Linked Migration." *International Migration* 38:143-68.
- . 2000b. "Immigrant Firms and Transnational Embeddedness: Chinese Entrepreneurs in Los Angeles." Pp. 263-82 in *Embeddedness and Corporate Change in a Global Economy*, ed. Rueyling Tseng and Brian Uzzi. New York: Peter Lang.
- Tseng, Yen-Fen, and Yu Zhou. 2001. "Immigrant Economy in a Pacific Rim Context: Chinese Business in Los Angeles." Pp. 239-51 in *The Chinese Triangle of Mainland-Taiwan-Hong Kong: Comparative Institutional Analyses*, ed. Alvin So, Nan Lin, and Dudley Poston. Westport, Conn.: Greenwood.
- Uzzi, Brian. 1999. "Embeddedness in the Making of Financial Capital: How Social Relations and Networks Benefit from Seeking Financing." *American Sociological Review* 64:481-505.
- Varadarajan, Tunku. 1999. "A Patel Motel Cartel?" *New York Times Magazine*, July 4, 36-39.
- Vermeulen, Hans. 2001. *Culture and Inequality: Immigrant Cultures and Social Mobility in Long-Term Perspective*. Amsterdam: Institute for Migration and Ethnic Studies.
- Waldinger, Roger. 1995. "The Other Side of Embeddedness: A Case-Study of the Interplay of Economy and Ethnicity." *Ethnic and Racial Studies* 18:555-80.
- . 1996. *Still the Promised City? African Americans and New Immigrants in Postindustrial New York*. Cambridge: Harvard University Press.
- Waldinger, Roger, Howard Aldrich, and Robin Ward. 1990. "Opportunities, Group Characteristics, and Strategies." Pp. 13-48 in *Ethnic Entrepreneurs*, ed. Roger Waldinger, Howard Aldrich, and Robin Ward. Newbury Park, Calif.: Sage.
- Walker, Juliet E. K. 1998. *The History of Black Business in America*. New York: Twayne.
- Walton-Roberts, Margaret, and Daniel Hiebert. 1997. "Immigration, Entrepreneurship, and the Family: Indo-Canadian Enterprise in the Construction of Greater Vancouver." *Canadian Journal of Regional Science* 20:119-40.
- Watson, Robert, Kevin Keasey, and Mae Becker. 2000. "Small Firm Financial Contracting and Immigrant Entrepreneurship." Pp. 70-89 in *Immigrant Businesses: The Economic, Political, and Social Environment*, ed. Jan Rath. London: Macmillan.
- Weber, Max. [1927] 1981. *The General Economic History*. Trans. Frank Knight. New Brunswick, N.J.: Transaction.
- Werbner, Pnina. 1999. "What Color Success? Distorting Values in Studies of Ethnic Entrepreneurship." *Sociological Review* 47:548-79.
- . 2001. "Metaphors of Spatiality and Networks in the Plural City: A Critique of the Ethnic Enclave Economy Debate." *Sociology* 35:671-93.
- Wilken, Paul H. 1979. *Entrepreneurship*. Norwood, N.J.: Ablex.
- Wilpert, Czarina. 2003. "Germany: From Workers to Entrepreneurs." Chap. 12 in *Immigrant Entrepreneurship: Venturing Abroad in the Age of Globalization*, ed. Robert Kloosterman and Jan Rath. Oxford: Berg.
- Wilson, Franklin D. 2003. "Ethnic Nicheing and Metropolitan Labor Markets." *Social Science Research* 32: 429-466.
- Wilson, William Julius. 1996. *When Work Disappears*. New York: Alfred Knopf.
- Witkin, Gordon. 1997. "One Way, \$28,000: Why Smuggling Aliens into America is a Booming Business." *U.S. News and World Report*, April 14, 39-42.
- Wong, Bernard. 1998. *Ethnicity and Entrepreneurship: The New Chinese Immigrants in the San Francisco Bay Area*. Boston: Allyn and Bacon.
- Wong, Lloyd W. 1997. "Globalization and Transnational Migration: A Study of Recent Chinese Capitalist Migration from the Asian Pacific to Canada." *International Sociology* 12:329-51.
- Woodard, Michael D. 1998. *Black Entrepreneurs in America*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Woolcock, Michael. 1998. "Social Capital and Economic Development: Toward a Theoretical Synthesis and Policy Framework." *Theory and Society* 27: 151-208.
- . 2001. "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes." *Isis: Canadian Journal of Policy Research* 2:11-17.
- Wright, Richard, and Mark Ellis. 2000. "The Ethnic and Gender Division of Labor Compared among Immigrants to Los Angeles." *International Journal of Urban and Regional Research* 24:583-600.
- Wyllie, Irwin G. 1954. *The Self-Made Man in America*. New York: Free Press.
- Yeung, Henry Wai-Chung. 1999. "The Internationaliza-



- tion of Ethnic Chinese Business Firms from Southeast Asia: Strategies, Processes, and Competitive Advantage." *International Journal of Urban and Regional Research* 23:103-27.
- Yoo, Jin-Kyung. 1999. *Korean Immigrant Entrepreneurs*. New York: Garland.
- . 2000. "Utilization of Social Networks for Immigrant Entrepreneurship: A Case Study of Korean Immigrants in the Atlanta Area." *International Review of Sociology* 10:347-63.
- Yoon, In-Jin. 1997. *On My Own: Korean Businesses and Race Relations in America*. Chicago: University of Chicago Press.
- Yunus, Muhammed, with Alan Jolis. 1999. *Banker to the Poor*. London: Aurum Press.
- Zhang, Sheldon, and Mark S. Gaylord. 1996. "Bound for the Golden Mountain: The Social Organization of Chinese Alien Smuggling." *Crime, Law, and Social Change* 25:1-16.
- Zhou, Min. 2001. "Assimilation the Ethnic Way: Lessons from the Asian American Experience." Pp. 139-53 in *Reinventing the Melting Pot*, ed. Tamar Jacoby. New York: Basic.
- Zhou, Yu. 1996. "Inter-firm Linkages, Ethnic Networks, and Territorial Agglomeration: Chinese Computer Firms in Los Angeles." *Papers in Regional Science* 75:265-91.
- . 1998. "Beyond Ethnic Enclaves: Location Strategies of Chinese Producer Firms in Los Angeles." *Economic Geography* 74:228-51.
- Zlotniski, Christian. 1994. "The Informal Economy in an Advanced Industrialized Society: Mexican Immigrant Labor in Silicon Valley." *Yale Law Journal* 103:2305-35.

## 第 29 章 技术与经济\*

乔瓦尼·多西、路易吉·奥尔塞尼戈和莫罗·赛罗斯·莱宾尼  
(Giovanni Dosi, Luigi Orsenigo and Mauro Sylos Labini)

在这章里,我们将着手讨论技术变迁的一般特征以及技术变迁与经济、社会情境的共同演化模式(技术变迁发生于经济、社会情境中)。

当然,仅用一章的篇幅来概述技术革新这个“现代普罗米修斯”(如 David Landes 所言)与经济发展之间方方面面的关系是远远不够的。因此,我们将用“实用知识”(useful knowledge)生产过程的社会嵌入性(social embeddedness)——使用了 Granovetter(1985)的绝妙表达——与“实用知识”的经济开发这一截了当的关系来限定我们讨论以上各方面关系的范围。[678]

我们将从演化经济学(evolutionary economics)的视角来着手这一任务:这些涉及广泛研究课题的各种争论可以在 Nelson 和 Winter(1982)、Hodgson(1993)、Metcalfe(1998)、Dosi 和 Winter(2002)、Nelson 和 Winter(2002)以及 Coriat 和 Dosi(1998)的研究中看到。我们旨在强调“演化”和关于技术知识、经济结构两者的构造、变迁的一些“社会经济”(socioeconomic)解释之间的交叠关联(overlap)。简而言之,它们都具有这样的微观基础:它的要素有异质性的行动者、“有限理性”的多重呈现、多元化的学习模式以及多样化行为规则(详见 Dosi, Marengo 和 Fagiolo 1996)。同时,社会嵌入性还必须考虑社会经济因素对技术知识累积的速度和方向产生的长远而持久的影响。

在这个方面,有一个“什么最终决定什么”的复杂难题。例如,是资源的累积最初孕育了对充满新意的革新机遇的探索,还是革新驱动了

资本的积累?新的技术机遇主要产生于一些脱离于经济领域之外(“纯科学”意义上说)的范畴,还是主要由经济激励所驱动,又或者是主要由社会利益和政治利益所塑造的呢?人们能否认为制度——无论如何定义——可以保证技术变迁足以适应并调节产生于市场交互作用的经济利诱呢?或相反的,这些利诱是否有足够的惯性影响来限定(shape)革新与扩散的速度和方向呢?

首先,在以下部分,我们关注的议题是识别那些可能固定不变的技术研究与知识积累的模式以及它们在各个部门与行业之间的相互差异之处。

第二,与此相关,一个普遍的问题关注的是,认为可被称为技术变迁的经济和社会驱动之可塑性等级(degrees of plasticity)是有别于提供技术特有的机遇之内在动力的。极其夸张地说,是什么限制着金钱“能购买到的”?与此相反,在各种能够“相互协商”的社会力量之间是否存在着由自然规则所赋予的坚固界线呢?

第三,不管怎样,我们将要探讨技术革新对经济的明显影响。而对经济的影响主要基于一些“组合学”(combinatorics),它含涉这样一些“匹配”/“不匹配”的模式:(a)一定时期下由可利用的主要技术提供的机会与限制;(b)厂商的结构与行为;(c)宏观制度的管理特点,例如劳动力、资金和产品等市场。

我们的讨论将从一些基础性“类型化事实”(stylized facts)的简要的总体看法开始,即不同

考察层次——从极微小个体到宏大社会实体——视野中的明显的历史规则，它激发了对技术变迁与经济变迁之间关系的研究兴趣，同时也凸显出了一些无法理解的难题。其次，我们将给出我们关于技术知识的结构与动力的相关解释，并处理一些相关的争论，其中包括关于商业组织中技术知识具体化程度的争论；区别于技术知识的狭义“信息”的作用；一方面是激励的重要性，如专用性，另一方面是驱动技术革新速度和方向的诸多其他社会进程的重要性。最后，我们会更多地讨论明显的“宏观”议题，它主要关注上文已提到的技术、经济结构与制度之间“组合学”的一些可推测的特征。

下文论述将尽可能少地提及那些参与到高深争论的不同学派的经济学家，并且尽量做到不偏向某个特定作者的理解视角。但是他们与经济社会学富有成果的互动将会得到加强。【679】

技术和经济动力的一些类型化事实

我们从展现关于技术变迁、经济组织模式

和经济增长的一些宏大历史规则开始本文的论述。

技术变迁、经济增长与国际贸易

工业革命以来，国际上创新活动分布状况高度不均衡的现象开始凸显。这发生在条件相当一致的欧洲、中国和阿拉伯世界里（Cipolla 1965）。

表1反映了1750年以来令人印象深刻而清晰明了的创新活动的国家间分布情况。尽管这些数据中可能存在着英美国家的偏见，但长期的专利研究也揭示出了类似的模式（见Dosi, Pavitt 和 Soete 1990）：<sup>①</sup>创新活动看起来高度集中在少量工业化的国家（参看关于专利申请情况，表2）。由于纳入研究对象的标准比较严格（在20世纪日本是唯一的主要加入国家），并且相关等级序列（rankings）的变化比较缓慢，所以在大约两个半世纪的时间内，主要创新国家群体规模一直比较小。

表1 国家的主要革新、发现和创新（总体百分比）

	总体	英国	法国	德国	美国	其他
1750 - 1775	30	46.7	16.7	3.3	10.0	23.3
1776 - 1800	68	42.6	32.4	5.9	13.2	5.9
1801 - 1825	95	44.2	22.1	10.5	12.6	10.5
1826 - 1850	129	28.7	22.5	17.8	22.5	8.5
1851 - 1875	163	17.8	20.9	23.9	25.2	12.3
1876 - 1900	204	14.2	17.2	19.1	37.7	11.8
1901 - 1925	139	13.7	9.4	15.1	52.5	9.4
1926 - 1950	113	11.5	0.9	12.4	61.9	13.3

来源：Dosi, Pavitt 和 Soete 1990

同时,有研究者发现,工业革命以来各国收入差异格局愈加明显,然而在前工业时期各国的收入水平是差不多的。Bairoch (1981, 5) 研究估计显示,在工业革命前最穷国家与最富国家的收入差距比例一般小于 1:2,甚至可能仅为 1:1.5。相反,在工业革命后主要趋势就是某个国家与其他国家差异越来越大,最终全面分化 (Bairoch 1981, 7-8)。即使是二战后的时期被普遍认为增长一致的时代,然而全球经济趋同 (convergence) (即所有国家的趋同表现为增加相

似的收入水平) 的假设也没有找到足够的支撑证据 (DeLong 1988; Easterly 等 1991; Verspagen 1991; Soete 和 Verspagen 1993; Durlauf 和 Johnson 1992; Quah 1996; Pritchett 1997)。尽管有研究在按照某些诸如收入水平 (Durlauf 和 Johnson 1992) 或地理区域等初始特征所划分的国家子集里找到了一些区域性趋同的证据 (但仍不是决定性的证据),然而不同组间国家收入差距的扩大仍然显得令人震惊。

表 2 美国建国以来 (1883-1999) 受保护的专利 (所有外国专利的百分比)

	1883	1900	1929	1958	1973	1986	1990	1995	1999
澳大利亚	1,11	2,33	1,96	0,6	0,92	1,14	1,01	1,00	1,02
奥地利	2,62	3,36	2,47	1,12	1,02	1,09	0,91	0,74	0,69
比利时	1,59	1,35	1,3	1,14	1,23	0,74	0,73	0,87	0,93
加拿大	19,94	10,54	10,25	7,99	6,2	4,01	4,33	4,61	4,64
丹麦	0,56	0,46	0,71	0,74	0,7	0,56	0,37	0,44	0,70
法国	14,22	9,79	9,76	10,36	9,38	7,22	6,77	6,18	5,49
德国	18,67	30,72	32,36	25,6	24,25	20,8	17,72	14,45	13,42
意大利	0,24	0,92	1,19	3,02	3,39	3,05	2,93	2,36	2,14
日本	0,16	0,03	1,4	1,93	22,1	40,35	45,43	47,64	44,70
荷兰	0,24	0,75	1,75	5,71	3,03	2,2	2,23	1,75	1,79
挪威	0,32	0,49	0,71	0,61	0,42	0,25	0,26	0,28	0,32
瑞典	0,95	1,32	3,19	4,64	3,4	2,7	1,79	1,76	2,01
瑞士	1,75	2,27	4,46	8,8	5,79	3,7	2,99	2,31	1,84
英国	34,55	30,52	22,23	23,45	12,56	7,37	6,49	5,42	5,13
东欧 <sup>a</sup>	0,40	1,49	1,62	0,55	2,53	1,13	0,35	0,26	0,29
NICs	0,4	1,12	1,03	1,31	1,36	1,5	3,19	7,33	12,09
其他	3,28	2,54	3,07	2,43	1,72	2,19	2,61	2,59	2,79

资料来源: 详解 Dosi, Pavitt 和 Soete 1990 和国家科学理事会 2000。

a: 包括俄罗斯。



还有一个关注于技术变迁模式和经济增长模式之间关系的微妙而关键的问题。当然,技术学习 (technological learning) 涉及的要素不仅是简单的发明发现与申请专利,还有模仿、逆向工程设计 (reverse engineering)、创新资本化 (capital-embodied innovation) 的运用、在实践和运用中学习等活动 (Freeman 1982; Dosi 1988; Pavitt 1999)。此外,技术变迁通常伴随着制度创新。还有,注意到创新行为 (测量狭义的创新行为,如专利申请或研发活动) 和人均 GDP 之间存在的显著性关联是很重要的 (我们暂时不详细讨论这方面的因果关系)。

在 Dosi, Freeman 和 Fabiani (1994) 的研究中,有关经济合作与发展组织国家 (OECD) 的证据表明,随着时间的推移,创新行为和 GDP 水平的关系变得日益紧密,特别在二战以后,这种关系最显著。在美国,由跨国公司和个人所申请专利量的增长表现出的创新推动力与人均 GDP 增长始终呈现出正相关关系。创新行为与 GDP 的关系在 1913 - 1970 年间特别凸出。(相反的是,由于 20 世纪 70 年代全球增长格局发生变化,这个时期联系变得微弱以至于不再具有统计学意义) [680]

一般而言,至少是从二战后开始, GDP 的增长速度由国内的创新活动、固定投资的比重和国际科技的传播等三方面共同决定的 (Fagerberg 1988, DeLong 和 Summers 1991, Meliciani 2001)。

相应的,创新能力和快速采用新技术的能力与国际贸易状况息息相关 (Dosi, Pavitt 和 Soete 1990)。

此外,尽管技术普及在以很快的速度进行着,至少在经济合作与发展组织国家 (OECD) 内,但是“创新的国家体系”的重要特征与科学技术的基础结构特点、地域消费—生产关系以及各国的其他制度和政策的特色存在着持续

性的关联 (Lundvall 1998, 1992; Nelson 1993; Archibugi, Howells 和 Michie 1999)。

## 公司、产业结构和动力

在目前的经济体系里,商业公司是技术积累的基地。这也可以从这些公司所从事的研究开发活动在全国总量中所占有的不断增长的高比例上看起来 (参看图 1 中美国的数据)。然而这些

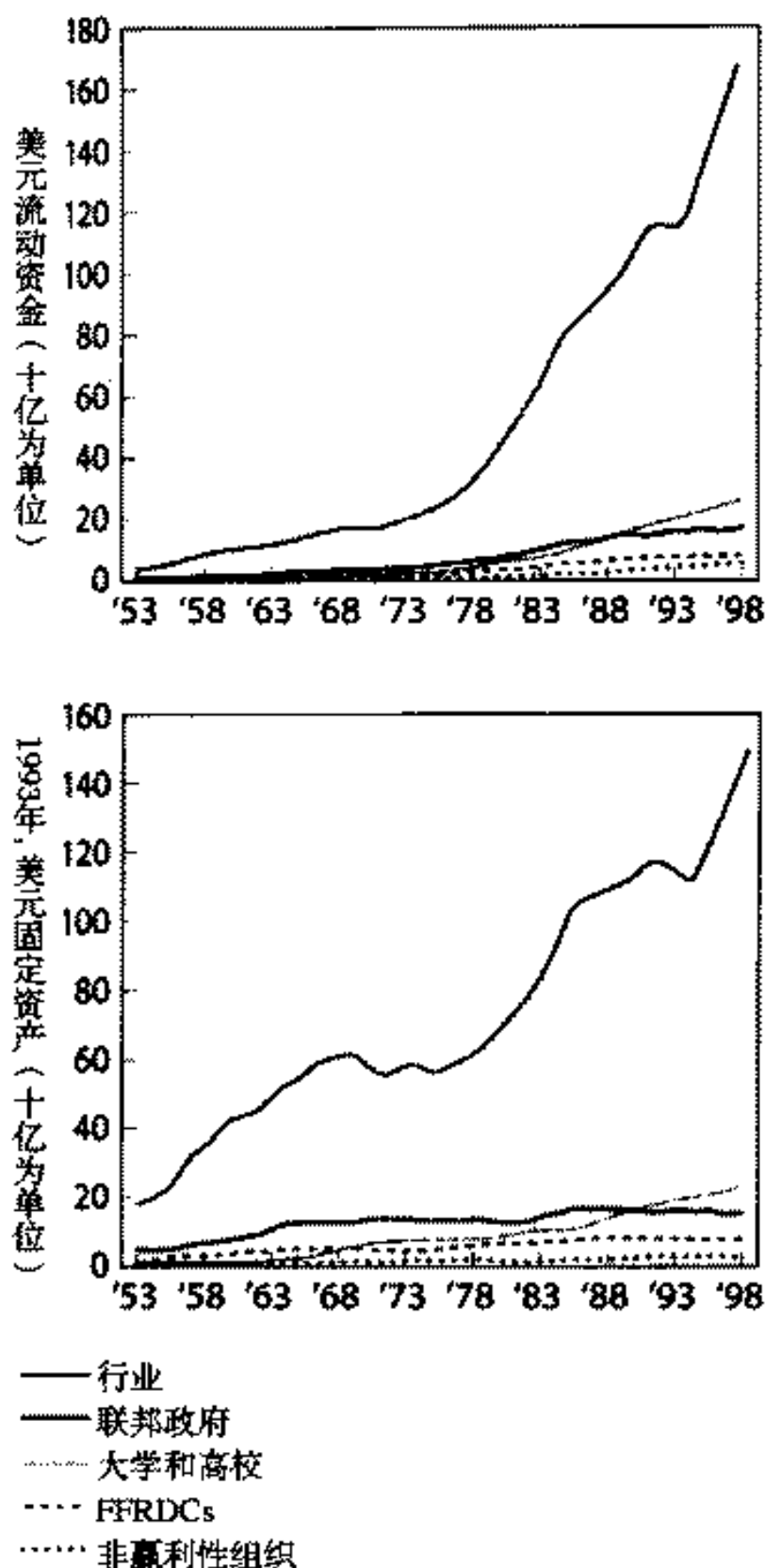


图1 国家 R&D 效益, 按照 1953 - 1998 年  
市场参与者类型分类

资料来源: 国家科学理事会, 2000。

公司的研究方向和发展速度还存在着很大的差异，这些差异主要取决于他们所从事的领域以及所能获取技术的手段。（Pavitt 1984；Levin, Cohen 和 Mowery 1985；Dosi 1988；Freeman 1994；Freeman 和 Soete 1997）。

无论如何，不管是将创新研究的长期的不断增长的重要性内化于公司，还是最近使用“人工智能”（artificial）开发和设计技术——从计算机辅助设计（CAD）到模拟仿真——都无法消除创新过程本质上的不确定性。反复的实验与错误、不可知的失败和意外的成功仍然是当今经济体系中的科技创新的一般性特征。〔681〕

同样，公司间的创新能力、生产效率、收益率等系统性差异（systematic differences）仍然会持续，即使在相同的活动范围中也是如此，这被简称为公司间无处不在的不对称性（Dosi 1988）。还可以参见很多其他研究者的论证，如 Davis, Haltiwanger 和 Schuh（1996）；Baily, Hulten 和 Campbell；Baldwin（1995）以及《工业与公司变革》专刊，1997，卷 6（1）。一个更为广泛的令人惊讶的例子就是即使在相同的生产部门和相同的相对价格条件下劳动者生产力的差异。图 2 中来自意大利的证据表明了这种影响效果。

产业结构和产业变迁也显示出一些显著的规律，而这些规律表现在大多数工业化国家中。一些像资本数量、广告费用、研发和专利数量、凝聚力、可收益性以及公司的创建和破产及生存率等变量，在不同国家间表现出很大的类似性，而在不同部门中却具有很大的差异性。此外，从不同国家的产业驱动力方面来看，在特定的产业中表现出非常相似的特点。最后，产业结构和产业驱动力都明显受到各个产业所采用的技术性质的影响（Pavitt 1984；Dosi 等 1995，Breschi, Malerba 和 Orsenigo 2000；Marsili 2001 和他们文中引用的相关证据）。

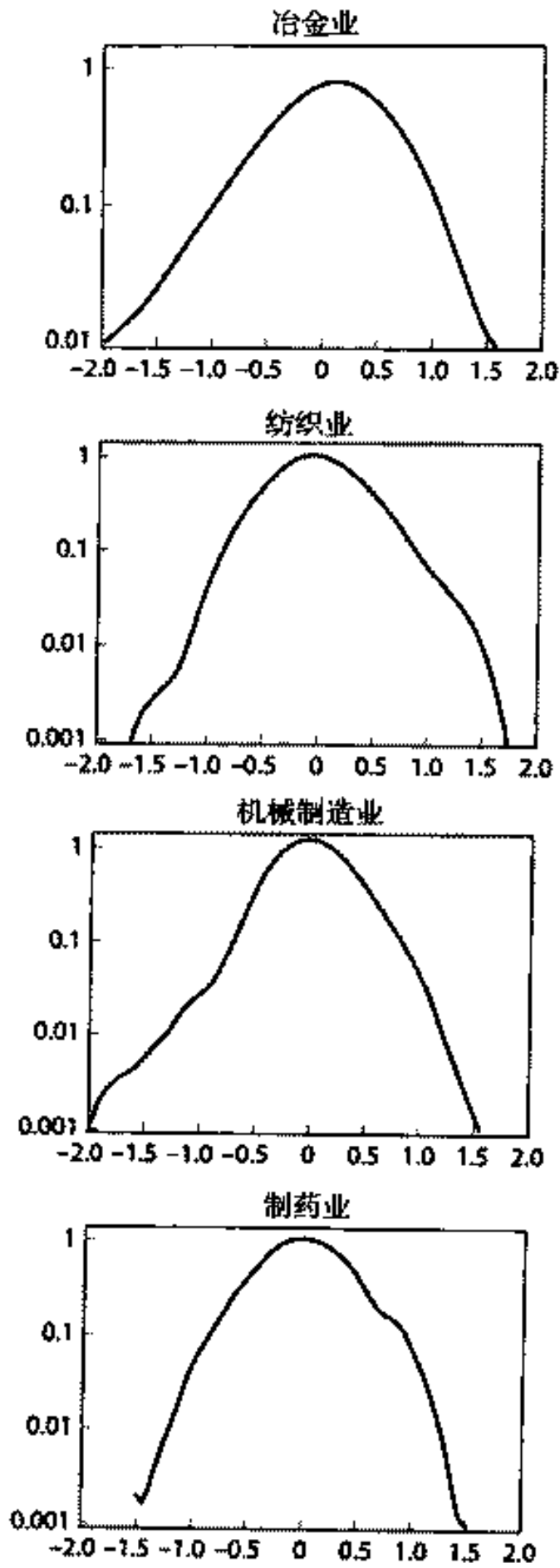


图 2 意大利 4 个制造业部门标准化生产率均值的成果经验评估

注：图中的分配表现出较大的生产率差异，举例来说：在冶金业中最高到最低的差距是 1.7，纺织业中是 1.7，机械制造业中是 1.6，制药业中是 2.3。  
资料来源：Bottazzi 等，2003。

人们应如何理解前述的大量证据呢?例如,至少初步来看,为什么技术知识既是经济增长的一个推动器又是各国乃至各公司分化的一个影响因素呢?更普遍的是,研究者如何将那些主要关注于知识驱动力事件与这些诸如商业公司、产品、市场等主要因素之一联结起来呢?又如何使之与另一个也起到了基础性重要作用的非市场制度联结起来呢?

为了回答这些问题,我们将试图探讨技术本质与技术革新的特征。以下我们就此进行阐述。

## 知识、技术与创新:一些基本特征

### 技术的范式和路径

在最近20年里,研究者提出了一系列的概念来界定创新行为的本质:<sup>②</sup>技术体制(technological regimes)、范式(paradigms)、路径(trajectors)、显著(salients)、标志(guidedposts)、主导设计(dominant design)等等。这些概念的名称并不是十分重要(尽管某些标准化概念能使混乱的思维变得简单些)。但重要的是,这些概念是高度契合重叠的,因为它们都试图抓住技术变迁的进程与发展方向的一些共同特征。下面我们考察其中的一些。

从目前已有的标准来看,技术范式(technological paradigm)的概念是基于以下关于技术的三个基础性观点上的。

其一,它意味着任何关于“什么是技术”和技术是如何变迁的令人满意的描述都必须具体地表现为构成特定行为基础的那些知识的特定形式,而不能将其简化为一组定义完美的蓝图。它主要关注于解决问题所涉及的不同层次的活动,也包括内化于个人心中与组织程序的

知识的默会形式(tacit forms)。〔682〕

其二,范式必须含有“如何做事”与如何提高技术的特定启发式(heuristic)和视角,它为特定活动领域内所有参与者(工程师、公司、技术团体等)所共享,换句话说,范式是指集体性共享的认知框架(cognitive frames)(Constant 1980)。

其三,范式也常被界定为随着时间不断修正和提高的历史产物(artifacts)和系统的基本模板。这些基本的历史产物也可以用技术和经济的一些基础性特征来表述。例如,就一架飞机而言,其基本属性不仅是用显而易见的投入与产出费用来描述,还用显著的技术特征来表述,比如飞机的负荷量、飞机的重量、速度、最大航程能力等等。这里有意思的是,技术进步似乎是以产品特征的形式呈现出它的模式和恒常性。技术的恒常性同样可以在相似例证中发现,例如,半导体行业、农机设备行业、汽车产业以及其他一些微观科技研究领域(sahal 1981, Grupp 1992, Saviotti 1996)。因此技术路径(technological trajectories)观念与取决于各个范式的创新机遇的不断实现相关联,各个范式在大体上能用历史产物与生产程序的基础性技术—经济特征的变迁来测量。<sup>③</sup>技术路径的概念主要包括以下几个核心论点:

首先,从大致近似的角度看,不考虑市场诱因,每一个特定的知识范式主体都会决定和限定技术变迁的速度和方向。其次,技术变迁一部分是由重复不断地试图解决技术变迁本身产生的不均衡所推动的。<sup>④</sup>再次,作为一种结果,研究者能观察到不同市场条件下(比如不同的相对价格)和主要由知识基础范式发生根本性改变而引发那些条件中断的情形下,技术变迁所体现出来的规则和恒常性。<sup>⑤</sup>

摩尔定律——芯片上的晶体管和微处理器运

表 3 摩尔定律：随着时间改变每个芯片上的晶体管数量的变化趋势

微处理器型号	年份	晶体管 (8000S)	频数 (MHz)
4004	1971	2.3	0.1
8008	1972	3.5	0.2
8080	1974	6	2
8086	1978	29	10
80286	1982	134	12
Intel 386	1985	275	16
Intel 486	1989	1200	25
Pentium	1993	3100	60
Pentium Pro	1995	5500	200
Pentium II	1997	7500	300
Pentium III	1997	9500	600

来源：国家科学委员会，2000。

算速度以几何数稳定增加——是其中最为著名的例子(见表 3)。〔683〕

另外,在已有的关于创新的研究文献中,一个得到广泛认同的一般性特征是知识呈现地域性(local)和累积性(cumulative)。“地域性”是指新技术和生产工艺的开发和发展一般发生在已经采用了这些技术与工艺的附近区域(Atkinson 和 Stiglitz 1969, David 1975)。“累积性”意指当前技术发展通常建立在过去的生产经验与创新的基础上,依问题解决发生的顺序而发生(Vincenti 1990)。在某些情况下,还会导致成功与失败之间微观经济的连续性关联。这也就是 Paul David 所说的“马太效应”(引自 Robert Merton 所引的新约中的话):“凡是少的,就连他所有的,也要夺过来。凡是多的,还要给他,叫他多多益善。”(马太 25:29)微观水平上的“累积性”的发现为前面提到的公司间的非对称性提供了强有力的支持;同样,工业领域、地方区域和全国范围内的知识动力方面的累积性因素也可以给为什

么工业、地区和国家间在技术和经济成就两方面都表现出系统性差异提供一个很好的参考性解释。

当然,诸如技术路径等概念的解释力程度主要是一个经验性的问题。实际上,一般性的观点认为技术的传播者、富有成效的生产程序和科技的驱动因素都隐藏在可观察到的技术变迁的模式之下。

到目前为止,我们讨论的焦点是技术知识的一般特征以及由其显现出来的科技—经济的成果(我们同样将回过头来考察知识累积的更深层次特征)。然而,当今很多的“具有经济价值”技术知识被一些商业公司掌握,这也恰好只发生在一些国家中,比如美国、北欧国家、德国和其他一些国家。这些结果中有一小的但不可忽视的部分,它的目标在于获得更多关于这个世界的物理、化学和生物特性的理论知识(即它们成为“基础科学”)。<sup>⑥</sup>那么公司自身是如何将所有这些与其行为和结构联结起来



的呢?

### 商业组织中的知识、惯例和专业能力

或许最激动人心的事情之一就是最近十年来知识事业(intellectual enterprises)的发展已经深深卷入到演化经济学的研究领域(很大程度受到进化论的启发)、技术革新研究和公司日益凸现出来的能力——或潜质——基础理论研究的混杂交汇之中。它根源于 Herbert Simon, James March 及其同事开创性的组织研究(Simon 1969; March 和 Simon 1993; Cyert 和 March 1992; March 1988),同时由 Nelson 和 Winter 所做的组织惯例的本质及其经济意涵的研究也是有着同样开创地位的探索(此后诸如此类的讨论见于 Cohen 等 1996; Teece, Pisano 和 Schuen 1997; Dosi, Nelson 和 Winter 2000; Dosi, Coriat 和 Pavitt 2000; 由 Mie Augier 和 James March 主编的《工业与公司变迁》专刊, 2000; Montgomery 1995; Foss 和 Mahnke 2000)。绝大多数读者都知道商业公司“知道如何做某一事情”——如生产汽车和计算机这样的事情——并且知道如何根据不同的效能和具体表现来完成这些事情。话说回来,如 Dosi, Nelson 和 Winter(2000)以及 Dosi, Coriat 和 Pavitt(2000)的讨论,“组织知识”指的是什么呢? 控制的获取、维持、丧失的机制是什么呢? 正如上面引用的著述里所体现的,我们可以认为组织知识实际上是一个基础性的连接,一方面,它连接着知识、技能和发现机遇的社会层面,另一方面又连接着组织自身探索、发展的开发所反映的速度、方向和经济效益。[684]

同样,与众不同的组织具体能力(competences)和专业能力<sup>⑦</sup>(capabilities)是组织的重要之处,因为它长久地决定着每个公司的命运——换个说法,比如收益率、成长和生存率。同时,至少具有同等重要性的是,公司间的组织能力与潜

质的分配塑造着更为宏大集体的技术变迁模式,比如特定部门甚至全国。

“具体能力”和“专业能力”建立在组织惯例(organizational routines)的整体效能之上。依次来说:(1)正如 Nelson 和 Winter(1982)所深入探讨的那样,组织惯例具体化为一个组织解决问题的能力全部能力中的很大一部分;(2)组织惯例是解决潜在利益冲突的必要的补充性机制(详尽讨论请查看 Dosi 和 Nelson 1998);(3)组织惯例也可能与其他一些“元惯例”(metaroutines)融合在一起,从而去努力评估和尽可能地变动和调整“较低层次的”组织实践行为(“战略调整”行为中,周期性发生的研究开发行动是这点非常好的例证)。

从这点来看,惯例和循环性的组织实践活动可以被看做是由基本的实际行动(如将图表从一个办公室转到另一个去,或操作一台机器)与基笨认知行为(如进行某种考虑算计)所组成的一组问题解决的依次程序。

正如 Dosi, Hobday, Marengo 和 Prencipe(2002)讨论的那样,将复杂的解决问题的各种活动看成是要建构(design)的问题,这种做法是很有帮助的:对详细论述的历史产物的建构以及对程序、组织结构的建构要求理解它们。这些过程要求卷入其中的多重性活动者对运行、规则、行为和寻求启发式的复杂序列进行建构。并且,知识分解的模式有助于(但远不精确)组织内外劳动分工的形成(更多讨论见于 Marengo 等 2000; Teece 等 1994; Dosi, Hobday 和 Marengo 2000)。

许多演化经济学家的普遍猜想实际上是这样的,通过同时打开“技术黑匣子”与“组织黑匣子”,人们就能发现科技知识集体配置的模式和组织结构、行为特点之间清楚有力的关系图谱了。下文我们将回顾历史上的一些事例。总之,在此我们将关注演化经济学、组织理论和经济社会学(有待进一步发展)之间相互作用的学术领域。

## 知识累积体制的“机体”(Anatomy)及其部门维度

另一个要考察的尚待探索的领域是知识累积的技术特有的模式,早期大量被引用的模型是Pavitt建立的(1984)。这种探索的意图是研究不同工业部门多元化的创新模式和明确技术体制的类型学(taxonomies)。这些科技体制是基于寻求技术进步的产业特有特征与知识基础特定本质和来源之上的。Pavitt(1984), Patel 和 Pavitt(1997), Breschi, Malerba 和 Orsenigo(2000)等都从事分类学的研究,这种研究建立在三个基本的假设上。第一,尽管全国范围的制度因素很重要,但是创新过程的特征在不同国家之间以及具体到技术或工业部门之间都是不变的(在一定统计意义区间)。第二,创新过程一些普遍性的特征为许多公司所共有,这些公司可能有着多种可以确认的特质行为的独立标志。第三,不同的体制必然有着不同的科技门槛,这些阻碍来自于反对累积性知识的新任职者,获取新机会途径的不同模式(更详尽的对比论证参见 Marsili 2001)。重申一下,具有工业经济学、经济社会学和知识社会学的综合知识和立场对于研究是非常有利的,研究者专注于上文简单提到的有关于可以观察到的工业结构及其变迁的决定因素的一些显而易见的难题,可能会取得丰硕的成果。

## 技术与创新中的信息和知识

社会科学家与技术开发人员一样,关心技术与创新要比纯“信息”(information)更多些,这已不是什么新奇的事了。

但是,认真严格地探讨信息的经济特征对研究者是非常有好处的(而且无论如何,技术活动都会涉及丰富的信息内容)。基于 Arrow(1962),

Nelson(1962), Akerlof(1984), Radner(1992), Aoki(1990)及其他一些杰出作者的开创性著述基础之上,今天研究者会很容易认出“信息”的一些基础性的经济特征。〔685〕

比如,在很多方面,类似于“公共产品”——许多经济学家的术语——的信息的使用是:

非对抗性(nonrival)(一个人使用它并不阻止他人也使用它)

非排斥性(nonexcludable)(它不是制度性的提供,如基于专利制度的垄断性使用权)

而且,信息的生产还满足于

沉没的、预付的生产成本和几乎为零的再生产成本(具有讽刺意味的是,勾股定理的“生产成本”全由 Pythagoras 自己发现的,而我们可以无限地随便使用;同样的事情也发生在我们身边,比如软件的使用)。

如果还有什么要说的话,那么越来越多的回报就是对它的使用。在某种意义上说,我们用得越多,它就变得就更容易,并且更有活力,学习到和生产出“更好”的、“新颖”的、某种意义上更加“革新性”的大量信息的可能性就更高。

正如已经提及的,通过认真探究不同配置的经济含义和信息生产的程序能够得到影响深远的结论。例如, Masahiko Aoki 关于信息不同分配(“日本”和“美国”公司模型之间的对比)特点的开创性研究。<sup>⑥</sup>(Aoki 1990)另一个例子是“技术市场”存在条件调查的开创性研究(Arora, Fosfuri 和 Gambardella 2001)。

要指出的是,从更为普遍的角度看,上面提到信息的各种特征往往会牵涉到“市场失灵”(market failures)的现象(就像边际价格失去了有效市场配置的指导作用与市场均衡后,可能会不复存在一样);参见 Stiglitz(1994)用深刻的理解力和

政治意蕴(political implication)所做的透彻讨论。

前文已经说过了,通过区分纯信息(sheer information)和知识(knowledge)可能会获得更深的认识。Dosi, Marengo 和 Fagiolo 已经就此做了详尽的讨论,纯知识包含规定好的与成文化(codified)的命题,主要有(a)这个世界的状态(如“在下雨”);(b)本质属性(如“A引起B”);(c)其他行动者身份(如“我知道某某而且他是个骗子”);(d)清晰的做事的步骤计划。<sup>⑨</sup>相反,我们这里所提出的知识的定义包括(a)认知类型;(b)信息本身的理解代码;(c)默会的技能(tacit skill)和(d)不能化约为界定严谨的运算法则的研究和解决问题的启发式。

所以,如费马定律数百页的证明可以归在“信息”的名下。假定如此,全世界只有几十个数学家掌握了足够的“知识”去理解和评估它。另一方面,一只黑猩猩面对这些充满信息的纸张只是想吃掉它,而大多数人类则将处于这两个极端之间的某个位置。相似地,一本介绍如何制造微处理器的手册也是“信息”,而知识关注的是阅读者理解与执行手册中所包含指示的先在(preexisting)能力。

另外,在这个定义中,知识包括默会的与相对自动的技巧,如操作一台特定机器或正确驾驶一辆车超越另一辆车(不需要为了应对不同综合体的适当系统而中途停止)。

最后,它还包括“洞察力”与界定不严格的研究规则。而且好像他们都卷入到了大多数科学发现活动之中,卷入到技术与组织创新之中(比如,证明一个新定律,设计一款新车型,描绘出现在金融市场中的一种新的骗术行为模式)。

在这个定义中,知识是变动的等级默会技艺(Polanyi 1966, Nelson 和 Winter 1982),至少在某个意义上,行动者自身、即使是一个非常老道的观察者也会发现很难清晰描述出信息编码程序的

次序、行为模式成型的次序、问题得到解决的次序,等等。同样要指出的是在科学活动中,默会知识起到了重要的作用:这已被社会学家——如 Collins(1974)和 Callon(1995)——认识到了,“知识”的使用和传播不能还原为完全清晰的成文化的表述(如信息),但是它卷入到特定情境中的人际互动、观察和实践经历中了。

在上述的这些区分基础上,有人可能重新来审视由前文讨论到经验证据暗示的难题,并像 Pavitt 一样,问如此一些问题:[686]

如果传播和重复使用知识是没有任何费用的,为什么外人——那些没有为研究埋单——不能从中获益(搭便车问题)?如果从国外获取的生产知识的花费可以忽略不计,为什么很多很小的西北欧国家比美国更多地从事于基础性研究?按信息是基于知识观念的理论,为什么以科技为基础的工业中的公司大量地发表他们的研究成果呢?他们本应该通过保守秘密或通过专利保护而独自占有这些信息的。(Pavitt 2002,7)

我们也完全同意 Pavitt 的答案:如果人们认识到知识的默会性方面,密切地补充着成文的信息(这是个人或组织所体现的)和传播过程的相对稳定性,就会理解这些异常之事了(Pavitt 2002)。

然而,不是所有对科技的分析都持这种观点。有些学者坚称太高估默会性的概念了,并且“默会性等级”(degrees of tacitness)最终取决于知识言语化与成文化所牵涉的成本和收益,而不是取决于知识自身一些内在的特征。(参见 Cowan, David 和 Foray 2000 以及由 Cohendet 与 Steinmüller 主编的《工业与公司变迁》关于这个主题的专刊)。在这标新立异的观点里,问题最后归结到新技术——当今是信息传播技术(ICTs)——的

诱因和可用性的内容上。新技术有助于促进成文化工作的开展。

当然,在此我们决不能否认知识成文化的大量程序正在进展中的事实(实际上由 ICTs 促进的),并且取代了默会性知识的主要地位——从产品设计到一些从前不被机电自动化形式影响的产品生产活动(Balconi 1998)。但是,我们认为知识默会性特征仍将是技术变迁的一个内在部分,并且它对于成文化程序和信息意义本身属性都是必不可少的。此外,我们还认为:与任何诱因无关,特定知识的本质受到成文化困难程度的影响(或者说完全成文化是不可能的。例如,我们可以从形式上证明,为了论证一个尚未揭示出来的定律,我们不能建立起一个成文化的程序;出于同样的原因,在技术领域,很难构想出一个能够生产出我们还不知道的东西的程序)。总之,我们总的假设是:能够轻易成文化的知识基础的不同等级同样有助于解释不同领域的“人类技术知识的不均衡发展现象”。<sup>③</sup>

### 科学与技术之间的复杂关系

科学在促进主要技术进步的新可能性方面所起到的关键作用是毋庸置疑的。自从现代科学兴起以来,科学与技术的关联就变得紧密起来,<sup>④</sup>尤其是到了本世纪,主要新技术范式的出现经常与重大的科学突破直接关联(directly linked)在一起。直到19世纪末,技术创新的主要特征都还是由富有想象力的工匠创造的,例如,发动机在Carnot关于热力学的著作之前已经由富有实践—思维的发明者们发展得很好了,或者测量经度的记时仪由钟表匠John Harrison在1730年发明出来,它违背了天文学家(包括Hally)的观点(Sobel 1996)。相反,在这个世纪,就我们所关注到的重大的创新,它们更符合于技术创新的科学基础模型。这方面最主要的例证是合成化学

(Freeman 1982)与电子晶体管(Nelson 1962; Kleiman 1977; Dosi 1984)。例如,在后一个案例中,半导体的特定量子力学特征的发现产生了一个诺贝尔奖物理学奖以及第一台微电子设备的技术发展同样产生了一个诺贝尔物理学奖(Nelson 1962; Braun 和 MacDonald 1978; Dosi 1984)。近些年来,人们可以发现很多更符合的事例,最为突出的也许是生物工程学与广义的生命科学(Orsenigo 1998a; Henderson 等 1999)。其他一些例子还有计量化学与语音认知(Koumpis 和 Pavitt 1999; Mahdi 和 Pavitt 1997),在此不作赘述。

科学知识在技术进步中所扮演的愈发重要的作用已经与所有组织中创新活动的重要变化相互呼应了。

表示技术创新中科学影响的传统方式经常被包含在“阿罗—纳尔逊模型”(Arrow-Nelson model),不恰当的称谓的某个形式中(Arrow 1962; Nelson 1959; 也参见 David, Mowery 和 Steinmuller 1992)。外在坚定的科学为工业的研究和发展提供概念上的机遇聚集场所,而且更多的一般化的“有用的技术”知识会促使这种机会的实现。[687]

初步指出它们相似性确实是很有益的,但是我们不能止步于此,而是必须了解科学与技术两种方式的关系。如Rosenberg(1982, 1994), Freeman 和 Soete(1997), Pavitt(1999)以及Brooks(1994)所讨论的,科学知识对技术影响的因素包括:

当然,对可以组成技术的基础的新的“自然属性”的认识;

新的工具和设备的发展;

这些工具设备最初产生于科学研究,进而又用作商业用途。例如,激光和电子显微镜的运用;

培训研究者使其掌握运用科学知识的



艺术。

反过来,技术推动了科学的发展,表现在以下方面:

技术可以作为新的科学挑战的源泉;

新的设备与仪器有助于更加有效地解决科学问题。

事实上,世代代的技术累积为后来处于激发状态的、专注的科学研究提供了一个观察的平台(参见 Rosenberg 的透彻分析,1982)。<sup>⑬</sup>

类似地,仪器的发展对随后的科学进步产生了重要影响:很容易想到有显微镜、望远镜、X 光线、晶体学以及很明显的电脑。更普遍的是,特定科学研究领域的资源分配常受到技术收益的预先期望和“中介性设置”<sup>⑭</sup>(bridging institutions)的性质与关注点的强烈影响。“中介性设置”是指促进理论成果向实用设备转化的手段,即便是在细微的或不直接显示的经济刺激之下(这是诸如军队一样的公共机构的一个案例)。<sup>⑮</sup>

在此也顺便指出,近些年来像生物工程学和信息技术之类的领域科学研究与技术革新联系日益紧密,而且连同科研机构也日益卷入到商业活动中,这些都正在导致科学研究要承担那些变得日益太依赖于短期、直接经济利益的风险。因而,也就使得人们认为有利于社会和经济的科学精神也沦丧了(Dasgupta 和 David 1994; Mazzoleni 和 Nelson 1998; Nelson 2004)。<sup>⑯</sup>我们下面还将简单地回到这个主题上。

在当今大多数的发达经济体中,人们可能通常观察到许多研究机构与许多营利性公司一起,在不同的联合体中共同承担着新技术运用可能性的科学研发任务。<sup>⑰</sup>但是,科学知识的实用性和这些知识传播的机制在不同科学学科、技术和产业之间有着很大的差异(Rosenberg 和 Nelson 1994)。不同的研究(Mansfield 1991; Jaffee, Tra-

jitenberg 和 Henderson 1993; Audretsch 和 Feldman 1996; Klevorick 等 1995)表明:只有一小部分产业——通常是农业、化学和制药业、电子业以及精密仪器——的研究与发展是与科学有着直接的关联。一些科学学科——如数学和物理学——与大量的行业有关联,但大多是以间接的方式表现出来的。另一些——如生物学——有更直接的实用影响,但是又局限于行业的一小部分范围内。然而,一般说来,证据看来是支持这个观点:科学作为增加解决复杂技术问题的“一般的和通有的”能力的因素,确实是行业创新的关键成分。(Mansfield 1991; Klevorick 等 1995)。

从历史的观点看,当前科学活动和技术活动之间的共生关系,是产生于两个趋同的进程之中。第一个是,从 19 世纪晚期开始,在一些国家——如德国、瑞士和稍晚点的美国——和一些部门(尤其明显的是化工业和重电气化工程)中的商业公司的研发活动的进步参与。第二个是,伴随着“Chandlerian”<sup>⑱</sup>公司中的工业研发活动制度化过程,学术活动也继续着制度化进程,尽管各国之间步调不同,且有着很多不同之处。

在美国,如 Rosenberg 和 Nelson 所指出的那样,在二战前,学术和产业的研究有着经常的联系,但没有实现系统的组织化。尽管在史学家们之间有些争论,但研究者一般认为美国的学术性科学质量远远落后于欧洲,但有几个重要学科例外,如化学与生物(Cohen 1976; Thackray 1982; Mowery 和 Rosenberg 1998)。然而,在美国与企业互动较多的大学发展飞速,特别是在应对实际性问题的地方性大学层面上以及实用导向的学科——工程学、医学和农学等等。直到二战时,大学实际的主要功能——兼教学——是为商业企业服务。类似的, Mowery 和 Rosenberg (1998)已经指出美国大学研究对经济增长的贡献不只是一些杰出的大学,而是很多大学都参与进来了,其

中很多为当地的工业和农业提供服务。〔688〕

科学研究投入的爆炸性增长,主要来自公共资源并将这些资源主要投入到大学与其他公共研究机构,这是二战后时代大多数工业化国家经济发展的一个明显的特征。这也标志着在许多科学学科与大多数“前沿”技术领域,美国长期持续的领导地位的凸显确立。

简单地说,当前所有发达的经济体——尽管国家特性有重要影响——共有的革新机遇的产生与开发机制涉及这样互相作用的两方面:

科学知识持续的累积(很大程度上是商业公司之外完成的,但这不是全部:再重复一遍,公司确实承担了相当可观数量的基础研究)(Rosenberg 1990; Pavitt 1991);

个别公司与由它们所组成网络的内生多样的学习过程,涉及有(a)正式的研发活动,但也更多(b)来自设计、生产和营销的非正式的学习过程,还有(c)通过与消费者和供应商互动来学习。

正如前文所提,不同学习过程之间的平衡在不同技术和行业部门是不同的,这更表明了资本主义的创新发动机的多样化“机体”。<sup>⑨</sup>

前文已经做了较多阐述,关键的论述是关注推动科技积累的贯穿整个体系的潜在力量,还要特别关注经济与社会因素的作用。

## 新范式凸现中的经济与社会因素

区分开新范式的起源与某个范式成为同类中的主流过程是很有益的。我们先考虑新的潜在范式的凸现,也就是说,根本性创新概念的机遇条件的产生,包括新的知识基础、新的研究启发式和新的占优势的设计构想。

事实上,人们有充分的理由相信研究者不可

能找到诸如新科技范式出现的一般性理论的事物。但也许可能的是(a)分析范式出现的必要条件;(b)历史类型学(historical taxonomies)考察和通过其发生程序的合适模型;(c)类型与竞争、融合程序模型,这些竞争主要发生在不同范式之间。

就第一个议题而论,人们可能去寻找一些没有发掘出来的技术机遇条件的存在可能性,同时还寻找相关的知识基础和一些尽可能小的专用性条件,仅仅确定潜在的新范式集合的边界:那些真的用这些集合探索的人依赖于特定组织和社会的运动。所以,例如,正如我们所熟知,微电子的范式(基于硅)就是个很好的证明,在其发展的早期阶段由军方的要求而决定(Dosi 1984; Misa 1985)。David Noble(1984)认为数字化控制机器范式——尽管他未用这个表达——受到了关于劳动力管理的深刻思考的重要影响。在技术的历史中,研究者可以找到几个相似的例子。普遍的观点是不同的制度(从运作的公司到政府机构)、社会群体以及个体行动者(包括个体层面的发明者和企业主)是所从事研究的收益之预先确定了享有者;研究的技术—经济维度应该重视;我们需要这样的知识基础。这样,他们最终选择了他们实际上探索的新范式。

相反,有很多更为普遍性的理论叙事关注的是那些实际上在探索的范式(可能是可供选择的)的发展、传播与竞争。它能够通过清晰的演化模型(如 Nelson 和 Winter 1982, 或 Sliverberg, Dosi 及 Orsenigo 1988 所做的),通过路径依赖的随机模型(如 Arthur 1998; Arthur, Ermoliev 和 Kaniovski 1987; Dosi, Kaniovski 1994 所做的),还有通过网络构建的社会学模型(如 Callon 1991 所做的)来表述。这些理论叙事的基本要素有:(a)增加收益动力的一些形式;(b)产生过程中正面的外部因素;(c)内生的期望结构;(d)一些在(依以前的经济情形而定的)产品中和间接的在技术与公司

中选择的市场力量;(e)标准和相对稳定制度的进步性发展,这些标准和制度具体化为并且再生产出特定的知识形式以及这样做的行为规范和动机(这些现象的具体事例参见 Dosi 1988 和 Freeman 1994)。【689】

### 技术变迁模式的经济影响因素

尽管伴随着各个范式本质决定的一些边界集合,经济因素确实也影响着“普通”技术变迁的速度与方向。在下面,我们提出自己的理论观点。

特定技术的各个知识主体决定着眼前“普通的”技术进步的观念性机遇,也决定投入系数(input coefficients)的可能变异的范围、生产程序以及应对经济条件的历史产物。所以,例如微电子技术中基于半导体的范式或者有机化学中基于沸点的范式在生产与处理技术两方面(如微型化与在半导体内增加芯片密度,或者有机化学的聚合技术)框定着技术进步的范围与方向——也就是“路径”了。依次地,“诱导作用”以主要四种方式发挥作用,通过操控:(1)由相对价格变化和供求状况引起的发现/解决问题的启发式的变动;(2)需求模式对不同生产活动研究投入的分布的影响作用;(3)专用性条件对研究投入的影响效果;(4)清理技术、历史产物、行为特质及公司变动不居的“人口数量”的社会选择力量。

#### 探索启发式(search heuristics)

相对价格与供求条件的变化可能会影响到探索启发式,其作用形式是聚焦机制(focusing devices)(Rosenberg 1976):历史上充满了许多供应紧张与技术难以突破的事例。从拿破仑战争期间的大陆封锁到19世纪末机械技术的技术失衡。

### 产量增长与研究投入

“刺激”可能采取这样一种形式,它通过改变市场环境来影响研究投入在不同技术和产品的相对分配。在研究文献中,它就是著名的“施穆克勒假设”(Schmookler's hypothesis)(Schmookler 1996)。他认为产品之间创新速度的不同(用专利来衡量)可以被需求增长的不同速度所解释。从这点来看,虽然没有一个最好的解释来说明为什么需要机遇的理解不会影响到技术投入的相对分配,但要指出的是,研究者对“需求引导”创新的一般性理论的基础进行了批判,这是因为它的理论混淆不清(观测需求可行吗?或者是预期需求可行吗?而且这些期望又是怎样形成的呢?)(Mowery 和 Rosenberg 1979)。另外,经验证据也被混淆。Freeman 的评论认为,“‘需求引导’作为大多数创新的特征实际上相对贬低了通过已有路径的创新”,但是,正如 Walsh (1984) 和 Fleck (1998) 所揭示的那样,“反施穆克勒类型模式正是合成材料、药物、燃料(及机器人技术)等领域创新早期阶段的特点”(Freeman 1984, 480)。

正如 Freeman 本人和 Kline 与 Rosenberg 所强调的那样,这方面将来主要的步骤就是抛弃所有关于创新的“线性”模型(不管是由需求还是由技术短缺推动的),同时承认这样一个协同演化的观点,它具体化为创新、传播和更多创新机遇的内在生成之间的持续稳定的反馈循环。

#### 专用性与创新速度

上文论述的创新的特征和知识也有一个基础性平衡,它被 Schumpeter (更早由马克思) 强调出来了。如果技术进步(或追求科技知识事业)纯粹是公共物品的话,那么追逐利益的行动者就不会有为之奋斗的动机了。相反的,他们期望由于应用成功技术所带来的经济利益,同时

得以完全摆脱神话般的“完全竞争”的准绳（如很多经济学教材所定义的那样）。

事实上，在当前经济体里运转的专用性设计包括专利、保密、提早交货时间（lead times）、复制所需的花费与时间、学习曲线效应（learning-curve effects）、优良的销售和服务投入。对于这些，我们还应加上与经济规模相关的不同技术效益专用性表现出的更多明显形式以及对补充资产和技术的控制，它们虽然不是创新的直接要素，但是发明者可以从它们身上获利（Teece 1986）<sup>⑨</sup>。〔690〕

Levin 等（1984，33）发现大多数行业，“提早交货时间和学习曲线的利益，结合补充的营销效应，看来是产品创新独占性回报的原理机制”。学习曲线、保密和产品研究与生产时间差也是进行创新的主要的专用性机制。专利看来也是一个补充机制，但好像除了个别例外（如化学和制药行业），它并不是很重要。另外，通过对比程序与产品的保护情况，人们可以发现，产品研发与生产时间差与学习曲线保护程序创新更为有效，但专利保护产品创新相对更好。

另外，保护创新的各种不同方式的重要性在行业间的差异是很明显的，而且专用性的所有等级在行业间差异也很明显：研究所调查的行业中有四分之三都介绍说至少有一种有效保护程序创新的手段，而且有 90% 的行业对产品创新做了相同的表示（Levin, Cohen 和 Mowery 1985，20）；这个结果为其他一系列的在其他国家展开的后续研究所证实（如在欧洲进行的 PACE 研究和 Soete 1995，它表明专用性条件在发达的工业化国家非常相似）。

假定如此，那么关注专用性等级（高于一些最低的门槛）和行动者私人性的探索研究投入之间关系的观点则充满了冲突。难道创新投入

的大量增长都是出自于创新将会产生回报的期望吗？更确切地说，不同专利体制与知识产权保护（IPR）形式对创新速度的影响是什么呢？

然而，在此我们无法回顾不断快速增长的文献，以确定谁的观点是这样一个缺乏证据（错位）的公认的至理名言：更严密的专有性体制无疑培育着创新活动。

历史上有许多例子，如那些被 Merges 和 Nelson（1994）引用的 Selden 专利（它是关于内燃机使用一种轻汽油作为汽车动力）或者 White 兄弟的专利（它是飞行器上使用一种有效的稳定和操控系统）。这些例子都是以下观点的很好证明，他们表明了知识产权保护体制在很大程度上是如何降低了汽车与飞机的后续发展速度的，这是因为大量的时间和资源消耗在应对专利本身的诉讼上。当前关于生物工程知识产权的争论表现出了相似的问题，批准大量的专利申请可能会对技术变迁有决定性的影响。在专利的范围之内，他们不允许对专利发明做其他用途的开发。当发明是基础性技术或知识方面的时候，这就值得特别关注了，比如基因，或 Leder 与 Stewart 关于改变基因使老鼠患癌症的成果专利。这显然是一个基础性的研究手段。在这个意义上，这样的技术和知识对于建立在这个原创性发明基础上的累积性持续深入的研究是很关键的。大量的知识产权的归属（某人或某组织的）可能会严重阻碍技术的进一步发展。如果专利保护不仅包括发明者所获得的产品（致癌—老鼠），还要包括依据这个原则制造出来同类的产品，即“所有转基因非人的哺乳动物”，或者专利发明的所有可能的使用物（如一个基因序列），即使在没有标明，那么技术发展受阻碍的状况会更严重。<sup>⑩</sup>

一系列更深刻的问题被由 Haller 与 Eisenberg 提出的“反公的悲剧”（anticommons tragedy）列



举出来了：在公共物品的一般问题中，缺乏产权被认为会导致公共物品的过度使用与损耗，但在生物工程学中，风险是过多的知识产权所有者形成的过分破碎从而可能会减少研究活动，因为每个研究者都会阻碍其他研究者。[在更为抽象的理论水平上，可以参见 Winter (1993) 揭示的在演化环境中严格的专用性体制是怎样阻止技术进步的富有洞见的讨论] [691]

最后，要指出的是，虽然为了着手花费巨大的创新研究活动，一些收益期望对于受经济利益驱动的行动者来说是必须的，但实际的收益往往与相关的期望相去甚远。这就是事实，因为创新活动在技术与商业的成功之不确定性是其特征。<sup>②</sup>

#### 规制选择程序的经济因素

演化经济学家与演化认识论哲学家及一些技术历史学家 (David 1975; Mokyr 2000; Vincenti 1990; Nelson) 都持这样一种观点：一些变异产生机制与一些选择程序之间耦合点驱动了技术变迁。如上所述，更多的争议观点关心的是 (a) 选择的单位；(b) 选择过程的本质；(c) 操纵选择自身的标准。

关于选择的单元，好的备选者是：

技术范式以及更小层次的特定技术与知识

历史产物

组织惯例

公司

要指出的是他们并不是相互排斥的。相反，意识到不同选择过程的某个部分是相互嵌套在一起的，而且可能是在不同时间段中发生的，是很自然合理的。所以，例如产品市场在历史产物上进行选择以及只能以利润的形式作为回报或惩罚和市场份额来间接选择公司。相反，金融市

场通常直接操纵公司。反过来说，直接或间接的公司选择过程最终都会涉及各种惯例和技术的选择，在这个范围内，公司是它们特定的承载者。另外，技术与范式也要经历公司、实践者团体、技术协会、大学等等所谓的预先就有的选择过程，涉及更多清晰的审议程序，即使充斥着错误。可证明的例子是 Vincenti 关于飞机设计的论述 (Vincenti 1990) 和 Warglien 关于一个微电子公司项目选择的不同等级嵌入过程的论述 (Warglien 2000)。

顺便提一下，关于这点要指出的是，范式与主要的构思设计行为同时作为变异产生和减少生产过程自身盲目性的来源，但这要在没有去掉内在的“实际生产、选择和投入实际使用的随机要素”的情况下成立 (Ziman 2000, 6)。

经济标准以不同的方式明显地规定着所有要采用的程序的选择标准。比如，价格和使用者显露出来的偏好直截了当地影响到产业物品种类的选择，同样的原因便是利润关系到公司间财务的分配机制。同时，当对某个特定探索领域、特定产品的设计、特定问题解决程序及其他进行“选择”的时候，经济影响因素也以全部经济行动者的利益与预期收益的形式间接地告知了预先的选择机制。

但是社会因素是什么呢？它们是如何影响技术变迁的速度与方向的呢？

#### 技术的社会规制的范围与限度

前文的讨论应该非常清楚地表明了我们的观点，各种各样的社会与政治的力量有着重要的作用。一是在可能的各种范式选择动力方面，二是对各个范式中实际研究轨道的影响限定。如果有什么区别的话，也仅是某些历史产物：正如 Constant (1980, 1987) 所表明的，科技协会、承载这些知识的公司组织及相关的技术体系中

出现的语言、范式和路径之间的差异是很小的。我们已经简要地提到了共同演化模式一方面关联着知识的动力学,另一方面又关联着被看做是问题解决惯例仓库的商业组织的动力学。再补充性说一点,另一个表现是以专业社团和相关机构(如化学工程师协会、它们的刊物、专业的社团与大学系部等)的建立与崛起为形式的,它与广大的知识和实践的分享主体关联紧密。

在我们看来,正如 MacKenzie 和 Wajcman (1985) 所说的(也参见 Rip, Misa 和 Schot 1995),技术的社会规制的重要性是毋庸置疑的。但主要的争论集中于:(1)特定技术问题与“激烈利益竞争和抓住不同顾客心思”领域内的特定知识主体的本质的范围(Nelson 2003, 514);(2)现行所有的技术体系的“社会重议性”(social renegotiability)的程度(比如,路径依赖的缺乏)。[692]

大量且多样性的文献讨论过这个问题,主要是来自科学与技术的社会学研究[参见 Bijker, Hughes 和 Pinch (1997) 以及 Williams 和 Edge 所做的透彻评述(1996)]。这里我们就不讨论这条线上的研究了。我们认为在这个研究脉络中,所做出的成绩有点过于偏重某个连续统(continuum)的第二个极端。这个连续统一方面建立了“技术决定论”不成熟的模型(比如一直试图研究与探索一个较为客观的更好地解决新旧问题的方法),另一方面又持有社会建构论(social constructivism)的激进形式(在一幅漫画中,即使万有引力的规律也可能有与自然进行协商的讨价还价能力)。

一个有些带有补充性的讨论考察了特定技术范式对生产组织合理的形式可能产生的限制(或者可能是没有限制)。比如,一个关于现代生产的工厂体系出现的假设就是,它强烈地受

到以下因素的促进:源自无生命能量来源的开发利用带来了关联效率的提高、劳动分工的细化加上更多的控制劳动力的改良机制以及资产阶级占有社会产品更为有利的模式。相反,另一个参考的假设认为只有后面几个因素起作用——合乎规范的明显推论便是那些可供选择的组织的历史只是虚构想象的,它受到社会行动者集体意志的影响。[关于这些问题更有启迪的意见交流,参见 Marglin (1974); Sabel 和 Zeitlin (1985); Landes (1986)]

相似的观点出现在有关“灵活的专业化”的效率特征作为大规模生产一个可能性替代品的讨论中(Piore 和 Sabel 1984; Sabel 和 Zeitlin 1995)。

在此,我们不能进入到讨论中去,只是指出在很大程度上,各自观点的底线与科技知识可塑性程度有关系。“经济决定论”和“社会建构论”这两个极端的理论版本都表明了技术延展性特征:前者“金钱可以买到一切”,后者“社会可以议价(bargin)一切”。

我们的观点则谨慎许多。虽然完全承认科技、经济与社会因素的交互影响,但我们坚持认为科技知识积累的过程包含了内在的逻辑和内在的(至少从短期看,连社会或经济的驱动力也无法克服的)约束。共同演化的观点确实包含着对微妙地纠缠在一起的社会行动者的“机遇之窗”(windows of opportunity)和源自历史或来自可能获得技术的捆绑式限定之间的艰难地区分辨别。

## 从微观技术到全国创新体系的技术—经济范式

至此,我们论述的范式、路径或相似的概念主要是微观技术层面上的。我们所讨论的关于创新和生产的范式理论似乎与关于技术变迁的模

式和累积本质的证明高度吻合,而且与微观经济的异质性和技术差距的证明高度吻合。另外,它还与经济学中考虑到不断增长的回报要求态势的生产理论直接相关(从 Young 和 Kaldor 到最近建立了越来越多的创新扩散的严格路径依赖模型)。微观决策与知识形式或一些外在要素的互动产生了不可逆转的技术变迁路径,并占据着技术产生的财富部分(不论怎么测算,都比其他想象的要更低些),然而往大了说,它仍然是主要的,因为它们的历史分量很重(Arthur 1989; David 1985; Bassanini 和 Dosi 2001)。

同样的理论建构叙事,由知识驱动而不断增加的回报相比于传统经济理论鼓吹的,要显得少很多。传统经济理论认为总是会有部分的由技术、组织和制度创新的持续机遇所提供的“免费午餐”。但是,不存在自动实现经济承诺的这种可能性,这个承诺是由持久稳定且分布广泛的知识程序给予的。实际上,这些许诺的实现最终依赖于技术知识、商业组织的结构与行为和宏大制度机构之间匹配或不匹配的模式。〔693〕

从微观的创新与产品的经济理论过渡到更总体的分析步骤无疑是繁多的和复杂的。第一个明显关注的问题是区分在观察视野之外相对连贯的结构与动力的可能性。事实上,技术历史学家——Thomas Hughes 和 Paul David 及其他人——强调了技术体系的重要性。用这篇论文的术语来说,它就是微观技术范式的结构性组合。例如,David (1991) 对电气化与电的标准体系之建立的有意思的重构,也可以拿结缔组织炎症(ICT)的扩散体系作为一个富有洞察力的引导。其中要点之一是经济收益允诺实现的“延缓因素”(retardation factors)无处不在,这也就一般性地解释了不同时期中同时代事物被确认为明显的“生产率悖论”(productivity para-

dox)——十多年前由 Robert Solow 强调的难题。据这个悖论,电脑的生产力无所不在,但不在数据里。也正如 David 指出的,“在 1900 年,人们很可能会说,发电机‘除了在经济数据中随处可以’看见”(1991, 315)。观念的底线是那个差距,它与增加的提高、组织适应和“技术—经济体制之间的转化程序的路径依赖本质”相关。(David 1991, 315)

不同但相互交叠的主流研究最近关注部门、区域和国家不同水平的创新体系。在文献中,对这些系统的分析是从不同的角度进行的。

第一个关注国家制度与政策的专业化对创新、传播和技术累积的直接或间接的支持作用(为了阐明这点,例如可以想想大学研究和军事或空间项目在美国“国家系统”的作用,或者德国培训制度对德国的作用)。这个研究方向上 Nelson 的贡献很大。

第二个研究途径特别强调消费者与生产者关系的重要性以及共同知识基础与一般性的分享行为的规则与期望的相关发展(尤其是参见 Lundvall 的著作,1992)。

第三,除了别的以外,Patel 和 Pavitt 强调技术积累的国家模式与一些国家主要公司的能力与创新策略之间的关联。要指出的是,这个断定是基于以下假定的,即有足够的证据表明除了个别之外,即使是跨国公司也在祖国本土从事它们的大多数研究(参见 Patel, Pavitt 1991; Cantwell 1989, 1997)。

第四,少数学者开始分析创新、产品与竞争部门系统的制度与组织的特征(Malerba 和 Orsenigo 1996; Marsili 2001)。

在普遍性的更高层次上,Freeman 和 Perez (1988), Freeman 和 Louca (2001) 以及 Perez (2002) 将技术—经济范式的概念作为生产、创新、政治统治和社会关系的宏观水平系统的一个

表4 各个科技革命(从1770到2000)的不同技术—经济范式

科技革命和先发国家	技术—经济范式 (“常识意义”创新原则)
“工业革命” 英国	工厂化生产 机械化 生产率/精确时间与节约时间 运转流度(fluidity of movement)(以水力机器和马路及水路为典范) 本地网络
蒸汽与铁路时代 英国并扩散到欧洲大陆 及美国	经济体凝聚、工业化城市和国内市场 国家联网的能源中心 规模与进步 零件标准化的机械制造 (蒸汽)能量的需求 (机械制造和运输方式的)相互依赖形成
钢铁、电力与重工业时代 美国和德国 并超越英国	巨型(钢的)建筑物 工厂规模的经济体/垂直统一管理 为工业配置能源(电力) 科学作为一种生产力 世界性网络和帝国(包括卡特尔) 普遍的标准化 控制成本和效率 世界市场力量的大标准;如果是地域性的,“小”是成功的
石油、汽车和大规模生产时代 美国并扩散至欧洲	大规模生产,大众化市场 经济体规模(产品和市场容量),横向整合产品标准化 (基于石油的)高强度能源 合成材料 功能分化,金字塔式科层制管理 中央集权化,都市中心郊区化 国家权力,世界性商谈和对质
信息化和电信化时代 美国,扩展到欧洲和亚洲	(基于微观技术 ICT 的)信息强度 去中心化的整合,网络结构 知识作为资本,无形的附加值 异质性、多元化和适应性 市场分割,产品或服务特殊领域的增殖 经济体的范围和专业化和全球化规模结合在一起,全球与地方内外合作/群聚 的互动直接的接触和行动,全球直接相互交流

来源:Perez 2002



综合性定义。所以,比如他们把现代工业发展的显著阶段和社会经济规则体制的观念看成是部分同构的(Aglietta 1976; Boyer 1988a, 1988b; 也参见 Coriat 和 Dosi 1998)。【694】

在最高级的综合体中,同时存在两个观点。一是人们可以辨认资本主义发展的各段不同的时期,这可以通过它们的技术推动力的特定工具和他们统治主要社会行动者(例如公司、工人、银行、公共政治权威)关系的方式来区分。二是技术进步模式和制度变迁模式肯定会以这样的方式结合在一起,即生产出大多数经济与政治的结构在很长时间内会被认为是一直不变的。这里仅提供一个事例,在二战后大约30年里,在大多数发达经济体中,人们大概能识别出社会经济“规则”中的一些“福特主义/Keynes主义”体制,它由机电科技中的技术创新的创新机遇、合成化学、行业冲突制度管制的形式、收入分配和总体需求管理所驱动。类似地,在早期工业的历史中,人们可能发现一些“古典的/维多利亚式的体制”的原型,它的增长是由纺织工业和轻工程机械的大力发展,劳动力市场的相对竞争,拓展享有特权的市场出口的政治努力等所驱动的(更详细的介绍参见 Coriat 和 Dosi 1998)。

对历史阶段或体制的一般性假设,要建立在技术系统的特定联合体和社会—经济统治形式对增长与发展重要性的基础上。表4提供了一个说明性的分类。

一个补充性的(比“跨部门”稍大些的)研究关注国家经济社会体制与创新、生产和管理的国家系统中的技术知识的不同嵌入机制的辨认。

所以,即使微观范式在国家中表现出不变的稳定性,但它们在更宏大的创新国家系统的结合方式上却表现得如我们所说的那样非常的多元化,这是因为微观研究范式受到国家特定制度、

政策和社会因素的影响。这里的假设是,演化的微观基础是理论的一个富有成效的起点,这个理论关注技术差距和国家制度多样性是如何在一个较长时期结合在一起并再生产它们自身的,它们结合的方式能够同个体行动者的动机和面临的机遇轻易地结合在一起,即使是在以集体性视野的观点看来是很不理想的时候。

这个层次的分析,不同思路中的研究的起点正是本文结束的地方,正如 Sockice(1997), Boyer 和 Hollingsworth(1997), Amable, Barre 和 Boyer(1997), Hall 和 Sockice(2001), Crouch 和 Streeck(1997), Kogut(1993), Lazonick(2000), Dore(2000)以及 Aoki(2001)的研究,从事的都是关于满足相对连贯制度组合学的宏观条件(如对比“盎格鲁撒克逊人”与“社团主义者”创新和生产的潜在体系等)。

在这方面,经济社会学又一次起到了一个基础性的作用,它突出了技术知识与它的运用开发的社会嵌入性。【695】

## 注释

\* 本章的写作建立在其他很多作者的著作上——尤其是 Cimoli 和 Dosi 1995; Dosi, Freeman 和 Fabiani 1994; Dosi 1997——读者可以参看到更详细的讨论。Richard Nelson, Keith Pavitt, Woody Powell, Neil J. Smelser, Wolfgang Streeck 和 Richard Swedberg 的评论对本研究很有帮助。本研究得到圣安娜学院高级研究中心支持,在此深表谢意!

①关于技术的长时段国际趋势的更多详细论述,参见 Landes 1969 和 1998; Freeman 1982; Mokyr 1990。

②对技术变迁的阐述以及大量历史事例可以参看 Freeman 1994; Rosenberg 1994; Nelson 和 Winter 1982; Hughes 1983; David 1975; Mokyr 1990; Saviotti 1996; Pavitt 1999; Dosi 1984; Basalla 1988; Constant 1980; Petroski 1999; Ziman 2000 等;参见部分调查, Dosi 1982, 1998 和 Freeman 1994。

③顺便提及,主导设计理念与技术范式的总体观点是相协调的,但是后者并不必然意味着前者。在这点上富有启发的事例是制药技术,它含涉特定的知识基础,特定探索启发式等——比如范式的强标志——但是主要设计没有任何暗示。分子即使是针对相同的病症也可能有着非常不同的结构。在这个领域,人们不可能找到即使是如(1937)大众品牌的甲壳虫和(2000)法拉利关系的相似族类。还有,“范式”的概念以隐含在知识基础和研究过程的特征之中的形式存在。

④反突出的(reverse salient)概念(Hughes 1983)和技术瓶颈(Rosenberg 1976)是类似的:举例来说,考虑提高机械工具的速度反过来要求改变切割的材料,这又导致机器其他部分的改变。

⑤更详尽的细节和例子参见 Dosi 1988。

⑥参见 Pavitt 1991; Rosenberg 1990。

⑦在文献(也包括这篇文章的一些作者)中这两个术语使用得非常随意,乃至可以互用。由 Dosi, Nelson 和 Winter (2000) 开始提出,再经 Dosi, Coriat 和 Pavitt (2000) 更明确地阐述,我们认为 capability 概念应该限定在完成相对有目的的、“高水平”任务的能力。比如,“建造汽车”所需的一定特质,但是为了清晰起见,技能应该被定义为掌握特定知识基础的能力(比如掌握“机械”或“有机化学”的能力)。很明显,能力或潜质的概念已经很大程度上重叠了乃至于提出“公司的能力观”(Prahalad 和 Hamel 1990)这样的有名的话。Dosi, Nelson 和 Winter (2000) 试图在一个与其有着相当密切关系的视角下提出更为精当的表述。

⑧Aoki 强调了日本公司在面对环境改变的条件下灵活调整他们运作行为的能力。他重点说明了这是由于日本公司特定的内部组织形式,“在其中,紧急出现的信息能被各个部门有效利用,同时在信息共享的基础上运作行为与其他各单位的运作行为相互合作”(Aoki 1990, 3)。相比而言,科层制组织的传统模式(他称之为 H-模式),类似于典型的美国组织的实践行为,它认为计划、运作实施和专门化经济生产之间要分等级的分离开来。与此相反,日本的模式(J-模式)则意味着运作单位之间的水平合作和已有的各单位信息的共享。

⑨这四点与 Lundvall 的分类学的成文化非常的类

似,他将其区分为知道—什么、知道—为什么、知道—人物和知道—怎样(Lundvall 和 Johnson 1994)。

⑩这也是进展中的一个重要的研究环节(由 Richard Nelson 协助):初步结果可以参见 Nelson 2001, Nelson 和 Nelson 2002。

⑪历史学家之间关于科学作用的讨论(或表述不一样),在环境的理性操纵和手段到目标的理性适应(与工业革命的出现语境高度相关)方面持积极态度。参见 Landes 1969; Needham 1954; Musson 和 Robinson 1969 及其他人。当然,一个普遍而根本的问题关心的是科学何以能与技术区别开来。这是我们在此不能着手的问题。我们旨在重新唤起传统和高尚的观念,它被不同的如 Kuhn 和 Popper 等认识论学家分享。这种观念认为科学优越的特性是以发现的程序、确认和歪曲以及有技术研究者(如 Vincenti 1900)提出的某种程度上交迭区分的形式体现的。它建立在科学各个不同的目标之上,目的在于理解“事物是如何的”,这与工程师关注“事物应该怎样”相对立。其中的典型就是 Lundvall 区分的知道—为什么和知道—怎样。我们要注意到前述的观点遭到了反对者“科学的新经济学家”的批判(参见 Dasgupta 和 David 1994),他们认为科学和技术主要的区分是两个团体关注揭示结果的规则、规则的贡献等时的精神气质不同。

⑫我们也许可以在航空业中找到典型的例证。涡轮喷气飞机的开发刺激了空气动力学、航空热力学以及随后的磁电机热力学的主要进步。进一步的技术发展(比如更快的速度)要求对其潜在特点有更好的理解(Rosenberg 1982; Constant 2002)。

⑬这个表达式归功于 Freeman (1982)

⑭在这个方面,举例来说,翻阅 1950 - 1960 年间学术机构和政府部门为支持新兴起的分子生物学领域研究而写的报告材料是很有意思的。其中绝大多数资料都刻意提到了这个领域的科学研究从长期来看在医疗领域应用方面有着潜在的利益。但是,实际上,欧洲国家在做分子生物学的决策过程中,这些考虑只是起到的微乎其微的作用(参见 Krige 2000; Strasser 2000)。

⑮在此我们不能以标准化的规定陈述另一个截然不同的问题,是关于科学活动与社会责任之间的关系。

其中包括科学(诸如它研究和发现的模式)是否有社会责任感,或者社会责任是否应该是科学家自身的一个先决条件等问题。这方面的争论可以通过对比 Bush (1945) 和 Bernal (1971) 来了解。

⑩更详细的论述,参见 Rosenberg 1982; Mowery 和 Rosenberg 1998; Nelson 1993; Freeman 和 Soete 1997; Chandler 1977, 1990。

⑪关于这个方面,我们所指的典型的大公司的组织结构(Alfred Chandler 对其做了广泛分析)最早出现在美国,它通过专业化管理进行标准化运转,建立在表现为清晰的成本/利润总体的多元分工之上(比较 Chandler 1977)。

⑫这些方面更多的论述,参见 Freeman 和 Soete 1997; Freeman 1994; Dosi 1998。

⑬典型的案例是生物工艺学。其中发明者——比如,富有代表性的是新的专门生物工艺公司(NBFs)——并不能控制生产产品、经历临床检验与获得如 FDA 等管制机构药品许可所需的程序和市场营销所需的资源。实际上,NBFs 必须把发明的使用许可权转卖给大型制药公司,所以制药公司赚取了药品销售产生的大部分利润(Teece 1986)。

⑭在此不可能讨论潜在的理论上的争论。讨论涵盖从“专利竞争模式”到更合理些的“技术市场需求”分析,专用性演化模型的所有形式。其中许多讨论参见 Stoneman 1995; Arora, Fosfuri 和 Gambardella 2001; Winter 1987。

⑮关于论证的各种讨论参见 Dosi 1988; Freeman 1982 和 Rosenberg 1976; 关于准发明者呈现可能的认知偏见的更多讨论,可以参见 Dosi 和 Lovall 1997。

(熊开万 初译 王祖贵 李达 译校)

## 参考文献

- Abernathy, William J., and James M. Utterback. 1978. "Patterns of Industrial Innovation." *Technology Review* 80:41-47.
- Aglietta, Michel. 1976. *A Theory of Capitalist Regulation: The US Experience*. Trans. David Fernbach. London: Verso.
- Akerlof, George. 1984. *An Economic Theorist's Book of Tales*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Amable Bruno, Remi Barré, and Robert Boyer. 1997. *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*. Paris: Economica.
- Antonelli, Cristiano. 1995. *The Economics of Localized Technological Change and Industrial Dynamics*. Boston: Kluwer Academic Publishers.
- Aoki, Masahiko. 1990. "Towards an Economic Model of the Japanese Firm." *Journal of Economic Literature* 28:1-27.
- . 2001. *Toward a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge: MIT Press.
- Archibugi, Daniele, and Jonathan Michie, eds. 1997. *Technology, Globalisation, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Archibugi, Daniele, Jeremy Howells, and Jonathan Michie. 1999. *Innovation Policy in a Global Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Arora, Ashish, Andrea Fosfuri, and Alfonso Gambardella. 1994. "The Changing Technology of Technical Change: General and Abstract Knowledge and the Division of Innovative Labor." *Research Policy* 23: 523-32.
- . 2001. *Markets for Technology*. Cambridge: MIT Press.
- Arrow, Kenneth J. 1962. "Economics of Welfare and the Allocation of Resources for Invention." Pp. 609-25 in *The Rate and Direction of Inventive Activity*, ed. Richard R. Nelson. Princeton: Princeton University Press.
- . 1996. "Technical Information and Industrial Structure." *Industrial and Corporate Change* 5: 645-52.
- Arthur, W. Brian. 1988. "Competing Technologies: An Overview." Pp. 590-607 in *Technical Change and Economic Theory*, ed. Giovanni Dosi, Chris Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, and Luc Soete. London: Pinter.
- . 1989. "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-in by Historical Events." *Economic Journal* 99:116-46.
- Arthur, W. Brian, Yuri M. Ermoliev, and Yuri M. Kaniovski. 1987. "Path-Dependent Processes and the Emergence of Macro-structure." *European Journal of Operational Research* 30:294-303.
- Arundel, Anthony, Gert van de Paal, and Luc Soete. 1995. "Innovation Strategies of Europe's Largest Industrial Firms." PACE Final Report, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, University of Limbourg, Maastricht.
- Atkinson, Anthony B., and Joseph E. Stiglitz. 1969. "A New View of Technological Change." *Economic Journal* 79:573-78.
- Audretsch, David B., and Maryann P. Feldman. 1996. "R&D Spillovers and the Geography of Innovation

- and Production." *American Economic Review* 86: 630-40.
- Baily, Martin Neil, Charles Hulten, and David Campbell. 1992. "Productivity Dynamics in Manufacturing Plants." *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics* 187-249.
- Bairoch, Paul. 1981. "The Main Trends in National Economic Disparities since the Industrial Revolution." Pp. 3-17 in *Disparities in Economic Development since the Industrial Revolution*, ed. Paul Bairoch and Maurice Lévy-Loboyev. London: Macmillan.
- Balconi, Margherita. 1998. "Technology, Codification of Knowledge, and Firm Competences." *Revue internationale de systémique* 12(1): 63-82.
- Baldwin, John R. 1995. *The Dynamics of Industrial Competition: A North American Perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Basalla, George. 1988. *The Evolution of Technology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Bassanini, Andrea, and Giovanni Dosi. 2001. "When and How Human Will Can Twist the Arms of Clio: An Essay on Path Dependence in a World of Irreversibilities." Pp. 41-68 in *Path Dependence and Creation*, ed. Raghu Garud and Peter Karnøe. Mahwah, N.J.: Lawrence Erlbaum Associates.
- Bernal, John D. 1971. *Science in History*. Cambridge: MIT Press.
- Bijker, Wiebe E., Thomas P. Hughes, and Trevor J. Pinch, eds. 1997. *The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology*. Cambridge: MIT Press.
- Bottazzi, Giulio, Elena Cefis, and Giovanni Dosi. 2003. "Corporate Growth and Industrial Structures: Some Evidence from the Italian Manufacturing Industry." *Industrial and Corporate Change* 11:705-23.
- Bottazzi, Giulio, Elena Cefis, Giovanni Dosi, and Angelo Secchi. 2003. "Invariances and Diversities in the Evolution of Industries." LEM Papers. Series 2003/21, Laboratory of Economics and Management, Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- Boyer, Robert. 1988a. "Technical Change and the Theory of 'Regulation.'" Pp. 67-94 in *Technical Change and Economic Theory*, ed. Giovanni Dosi et al. London: Pinter.
- . 1988b. "Formalizing Growth Regimes within a Regulation Approach: A Method for Assessing the Economic Consequences of Technological Change." Pp. 608-30 in *Technical Change and Economic Theory*, ed. Giovanni Dosi, Chris Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, and Luc Soete. London: Pinter.
- Boyer, Robert, and J. Rogers Hollingsworth. 1997. *Contemporary Capitalism: The Embeddedness of Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Braun, Ernest, and Stuart Macdonald. 1978. *Revolution in Miniature: The History and Impact of Semiconductor Electronics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Breschi, Stefano, Franco Malerba, and Luigi Orsenigo. 2000. "Technological Regimes and Schumpeterian Patterns of Innovation." *Economic Journal* 110: 388-411.
- Brooks, Harvey. 1994. "The Relationship between Science and Technology." *Research Policy* 23:477-86.
- Bush, Vannevar. 1945. *Science: The Endless Frontier*. Washington, D.C.: Government Printing Office.
- Callon, Michel. 1991. "Techno-economic Networks and Irreversibility." Pp. 132-61 in *A Sociology of Monsters: Essays on Power, Technology, and Domination*, ed. John Law. London: Routledge.
- . 1995. "Is Science a Public Good?" *Science, Technology, and Human Values* 1:395-424.
- Cantwell, John A. 1989. *Technological Innovation and Multinational Corporations*. Oxford: Basil Blackwell.
- . 1997. "The Globalization of Technology: What Remains of the Product Cycle Model?" Pp. 215-40 in *Technology, Globalisation, and Economic Performance*, ed. Daniele Archibugi and Jonathan Michie. Cambridge: Cambridge University Press.
- Castells, Manuel. 1996. *The Rise of the Network Society: The Information Age: Economy, Society, and Culture*. Oxford: Blackwell.
- Chandler, Alfred D., Jr. 1977. *The Visible Hand*. Cambridge: Harvard University Press.
- . 1990. *Scale and Scope: The Dynamics of Modern Capitalism*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- Cimoli, Mario, and Giovanni Dosi. 1995. "Technological Paradigms, Patterns of Learning, and Development: An Introductory Road Map." *Journal of Evolutionary Economics* 5:243-68.
- Cipolla, Carlo M. 1965. *Guns and Sails in the Early Phase of European Expansion, 1400-1700*. London: Collins.
- Cohen, I. Bernard. 1976. "Science and the Growth of the American Republic." *Review of Politics* 38:359-98.
- Cohen, Michael D., Roger Burkhart, Giovanni Dosi, Massimo Egidi, Luigi Marengo, Massimo Warglien, and Sidney G. Winter. 1996. "Routines and Other Recurring Action Patterns of Organizations: Contemporary Research Issues." *Industrial and Corporate Change* 5:653-98.
- Cohen, Wesley M., and Daniel A. Levinthal. 1989. "Innovation and Learning: The Two Faces of R&D." *Economic Journal* 99:569-96.
- Collins, Harry M. 1974. "The TEA Set: Tacit Knowledge and Scientific Networks." *Science Studies* 4:165-86.
- Constant, Edward W., II. 1980. *The Origins of the Turbojet Revolution*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- . 1987. "The Social Locus of Technological Practice: Community, System, or Organization?" Pp. 223-42 in *The Social Construction of Technological Systems: New Directions in the Sociology and History of Technology*, ed. Wiebe E. Bijker, Thomas P. Hughes, and Trevor J. Pinch. Cambridge: MIT Press.



- Coriat, Benjamin, and Giovanni Dosi. 1998. "The Institutional Embeddedness of Economic Change: An Appraisal of the 'Evolutionary' and 'Regulationist' Research Programmes." Pp. 3-32 in *Institutions and Economic Change: New Perspectives on Markets, Firms, and Technology*, ed. Kaus Nielsen and Björn Johnson. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Cowan, Robin, Paul A. David, and Dominique Foray. 2000. "The Explicit Economics of Knowledge Codification and Tacitness." *Industrial and Corporate Change* 9(2): 211-54.
- Crouch, Colin, and Wolfgang Streeck. 1997. *Political Economy of Modern Capitalism*. London: Sage.
- Cyert, Richard M., and James G. March. 1992. *A Behavioral Theory of the Firm*. 2d ed. Oxford: Blackwell Business.
- Dasgupta Partha, and Paul A. David. 1994. "The New Economics of Science." *Research Policy* 23:487-521.
- David, Paul A. 1975. *Technical Choice, Innovation, and Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1985. "Clio and the Economics of QWERTY." *American Economic Review* 75:332-37.
- . 1991. "Computer and Dynamo: The Modern Productivity Paradox in a Not Too Distant Mirror." Pp. 315-47 in *Technology and Productivity: The Challenge for Economic Policy*, ed. Organization for Economic Cooperation and Development. Paris: OECD.
- David, Paul A., David C. Mowery, and W. Edward Steinmueller. 1992. "Analyzing the Economic Payoffs from Basic Research." *Economic Innovation and New Technologies* 2:73-90.
- Davis, Steven J., John C. Haltiwanger, and Scott Schuh. 1996. *Job Creation and Destruction*. Cambridge: MIT Press.
- DeLong, J. Bradford. 1988. "Productivity Growth, Convergence, and Welfare." *American Economic Review* 78:1138-54.
- DeLong, J. Bradford, and Lawrence H. Summers. 1991. "Equipment Investment and Economic Growth." *Quarterly Journal of Economics* 106:445-502.
- Dore, Ronald. 2000. *Stock Market Capitalism: Welfare Capitalism—Japan and Germany versus the Anglo-Saxons*. Oxford: Oxford University Press.
- Dosi, Giovanni. 1982. "Technological Paradigms and Technological Trajectories: A Suggested Interpretation." *Research Policy* 11:147-62.
- . 1984. *Technical Change and Industrial Transformation*. London: Macmillan.
- . 1988. "Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation." *Journal of Economic Literature* 26:1120-71.
- . 1997. "Opportunities, Incentives, and the Collective Patterns of Technological Change." *Economic Journal* 107(444): 1530-47.
- Dosi, Giovanni, and Benjamin Coriat. 1998. "Learning How to Govern and Learning How to Solve Problems: On the Co-evolution of Competences, Conflicts, and Organizational Routines." Pp. 103-33 in *The Dynamic Firm*, ed. Alfred D. Chandler Jr., Peter Hägstrum, and Örjan Sölve. Oxford: Oxford University Press.
- Dosi, Giovanni, Benjamin Coriat, and Keith Pavitt. 2000. "Competences, Capabilities, and Corporate Performance." Final Report, Dynacom Project, Laboratory of Economics and Management, Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- Dosi, Giovanni, Marco Faillo, and Luigi Marengo. 2003. "Organizational Capabilities, Patterns of Knowledge Accumulation, and Governance Structures: An Introduction." Working paper, Laboratory of Economics and Management, Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- Dosi, Giovanni, Chris Freeman, and S. Fabiani. 1994. "The Process of Economic Development: Introducing Some Stylized Facts and Theories on Technologies, Firms, and Institutions." *Industrial and Corporate Change* 3(1): 1-45.
- Dosi, Giovanni, Christopher Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, and Luc Soete, eds. 1988. *Technical Change and Economic Theory*. London: Pinter.
- Dosi Giovanni, Mike Hobday, and Luigi Marengo. 2000. "Problem-Solving Behaviors, Organizational Forms, and the Complexity of Tasks." IEM Working Paper No. 6, Laboratory of Economics and Management, Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- Dosi, Giovanni, Mike Hobday, Luigi Marengo, and Andrea Prencipe. 2002. "The Economics of System Integration: Toward an Evolutionary Interpretation." IEM Working Paper No. 16, Laboratory of Economics and Management, Sant'Anna School of Advanced Studies, Pisa.
- Dosi, Giovanni, and Yuri Kaniovski. 1994. "On 'Badly Behaved' Dynamics: Some Applications of Generalized Urn Schemes to Technological and Economic Change." *Journal of Evolutionary Economics* 4(2): 93-123.
- Dosi, Giovanni, and Dan Lovaglio. 1997. "Rational Entrepreneurs or Optimistic Martyrs? Some Considerations on Technological Regimes, Corporate Entries, and the Evolutionary Role of Decision Biases." Pp. 41-70 in *Technological Innovation: Oversights and Foresights*, ed. Raghu Garud, Praveen Rattan Nayyar, and Zur Baruch Shapira. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dosi, Giovanni, Luigi Marengo, and Giorgio Fagiolo. 1996. "Learning in Evolutionary Environments." ILASA Working Paper WP-96-124, International Institute for Applied Systems Analysis, Laxenburg, Austria. Forthcoming in *Evolutionary Principles of Economics*, ed. Kurt Dopfer. Cambridge: Cambridge University Press.
- Dosi, Giovanni, Orietta Marsili, Luigi Orsenigo, and Roberta Salvatore. 1995. "Learning, Market Selection, and the Evolution of Industrial Structures." *Small Business Economics* 7:411-36.

- Dosi, Giovanni, Richard R. Nelson, and Sidney Winter, eds. 2000. *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. Oxford: Oxford University Press.
- Dosi, Giovanni, Keith Pavitt, and Luc Soete. 1990. *The Economics of Technical Change and International Trade*. Hertfordshire: Harvester Wheatsheaf.
- Dosi, Giovanni, and Sidney G. Winter. 2002. "Interpreting Economic Change: Evolution, Structure, and Games." Pp. 337-53 in *The Economics of Choice, Change, and Organizations*, ed. Mic Augier and James G. March. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Durlauf, Steven N., and Paul A. Johnson. 1992. "Local versus Global Convergence across National Economies." NBER Working Paper No. 3996.
- Easterly, William, Robert King, Ross Levine, and Sergio Rebelo. 1992. "How Do National Policies Affect Long-Run Growth? A Research Agenda." Discussion Papers, World Bank.
- Fagerberg, J. 1988. "Why Growth Rates Differ." Pp. 432-57 in *Technical Change and Economic Theory*, ed. Giovanni Dosi, Chris Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, and Luc Soete. London: Pinter.
- Fleck, James. 1988. "Innofusion or Diffusion? The Nature of Technological Developments in Robotics." Working Paper, Programme on Information and Communications Technologies, Edinburgh.
- Foss, Nicolai J., and Volker Mahnke, eds. 2000. *Competence, Governance, and Entrepreneurship: Advances in Economic Strategy Research*. Oxford: Oxford University Press.
- Freeman, Chris. 1982. *The Economics of Industrial Innovation*. London: Pinter.
- . 1994. "The Economics of Technical Change: A Critical Survey." *Cambridge Journal of Economics* 18:1-50.
- . 1995. "The National System of Innovation in Historical Perspective." *Cambridge Journal of Economics* 19(1): 5-24.
- Freeman, Chris, and Francisco Louça. 2001. *As Time Goes By: The Information Revolution and the Industrial Revolutions in Historical Perspective*. Oxford: Oxford University Press.
- Freeman Chris, and Carlota Perez. 1988. "Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour." Pp. 38-66 in *Technical Change and Economic Theory*, ed. Giovanni Dosi, Chris Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, and Luc Soete. London: Pinter.
- Freeman, Chris, and Luc Soete. 1997. *The Economics of Industrial Innovation*. 3d ed. London: Pinter.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Greenwald, Bruce, and Joseph E. Stiglitz. 1986. "Externalities in Economics with Imperfect Information and Incomplete Markets." *Quarterly Journal of Economics* 101:229-64.
- Grupp, Hariolf, ed. 1992. *Dynamics of Science-Based Innovation*. Berlin: Springer Verlag.
- Hall, Peter A., and David Soskice. 2001. *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Heller, Michael A., and Rebecca S. Eisenberg. 1998. "Can Patents Deter Innovation? The Anticommons in Biomedical Research." *Science* 280:698-701.
- Henderson Rebecca M., and Iain M. Cockburn. 1996. "Scale, Scope, and Spillovers: The Determinants of Research Productivity in Drug Discovery." *Rand Journal of Economics* 27(1): 32-59.
- Henderson Rebecca M., Iain M. Cockburn, Luigi Orsenigo, and Gary Pisano. 1999. "Pharmaceuticals and Biotechnology." Pp. 363-98 in *US Industry in 2000: Studies in Competitive Performance*, ed. David C. Mowery. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Hirschman, Albert O. 1982. "Rival Interpretations of Market Society: Civilizing, Destructive, or Feeble?" *Journal of Economic Literature* 20:1463-84.
- Hodgson, Geoffrey M. 1993. *Economics and Evolution: Bringing Life Back into Economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hughes, Thomas P. 1983. *Networks of Power: Electrification in Western Society, 1880-1930*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Jaffee, Adam B. 1989. "Real Effects of Academic Research." *American Economic Review* 79:957-70.
- Jaffee, Adam B., Manuel Trajtenberg, and Rebecca M. Henderson. 1993. "Geographical Localization of Knowledge Spillovers as Evidenced by Patent Citations." *Quarterly Journal of Economics* 63:577-98.
- Kleiman, H. S. 1977. *The U.S. Government Role in the Integrated Circuit Innovation*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Klepper, Steven. 1996. "Entry, Exit, Growth, and Innovation over the Product Life Cycle." *American Economic Review* 86:562-83.
- Klevorick, Alvin K., Richard Levin, Richard R. Nelson, and Sidney G. Winter. 1995. "On the Sources and Interindustry Differences in Technological Opportunities." *Research Policy* 24:185-205.
- Kline, Steven, and Nathan Rosenberg. 1986. "An Overview of Innovation." Pp. 275-306 in *Positive Sum Strategy: Harnessing Technology for Economic Growth*, ed. Ralph Landau and Nathan Rosenberg. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Kogut, Bruce. 1993. *Country Competitiveness: Technology and Organization of Work*. Oxford: Oxford University Press.
- Koumpis, Konstantinos, and Keith Pavitt. 1999. "Corporate Activities in Speech Recognition and Natural Language: Another 'New Science'-Based Technology." *International Journal of Innovation Management* 3:335-66.
- Krige, J. 2000. "The Birth of EMBO and EMBL." Paper Presented at the conference "Molecular Biol-

- ogy in Postwar Europe," Annecy, France, June 29–July 1.
- Landes, David S. 1969. *The Unbound Prometheus*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1986. "What Do Bosses Really Do?" *Journal of Economic History* 46:585–623.
- . 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Are Some So Rich and Others So Poor?* New York: W. W. Norton.
- Lazonick, William. 2002. *American Corporate Economy*. London: Routledge.
- Levin, Richard C., Wesley M. Cohen, and David C. Mowery. 1985. "R&D Appropriability, Opportunity, and Market Structure: New Evidence on Some Schumpeterian Hypotheses." *American Economic Review Papers and Proceedings* 75(2): 20–24.
- Levin, Richard L., Alvin K. Klevorick, Richard R. Nelson, and Sidney G. Winter. 1984. *Survey Research on R & D Appropriability and Technological Opportunity*. Part 1. New Haven: Yale University Press.
- Lundvall, Bengt-Åke. 1988. "Innovation as an Interactive Process—from User-Producer Interaction to National Systems of Innovation." Pp. 51–71 in *Technology and Economic Theory*, ed. Giovanni Dosi, Chris Freeman, Richard R. Nelson, Gerald Silverberg, and Luc Soete. London: Pinter.
- . 1992. *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter.
- Lundvall, Bengt-Åke, and Björn Johnson. 1994. "The Learning Economy." *Journal of Industry Studies* 1(2): 23–42.
- MacKenzie, Donald, and Judy Wajcman. 1985. *The Social Shaping of Technology*. Buckingham: Open University Press.
- Mahdi, Surya, and Keith Pavitt. 1997. "Key National Factors in the Emergence of Computational Chemistry Firms." *International Journal of Innovation Management* 1:355–86.
- Malerba, Franco, and Luigi Orsenigo. 1996. "The Dynamics and Evolution of Industries." *Industrial and Corporate Change* 5:51–88.
- Mansfield, Edwin. 1991. "Academic Research and Industrial Innovation." *Research Policy* 20:1–13.
- Mansfield, Edwin, Mark Schwartz, and Samuel Wagner. 1981. "Imitation Costs and Patents: An Empirical Study." *Economic Journal* 91:907–18.
- March, James G. 1988. *Decision and Organization*. Oxford: Basil Blackwell.
- . 1991. "Exploration and Exploitation in Organizational Learning." *Organization Science* 1(2): 71–87.
- March, James G., and Herbert A. Simon. 1993. "Organizations Revisited." *Industrial and Corporate Change* 2:299–316.
- Marengo, Luigi, Giovanni Dosi, Paolo Legrenzi, and Corrado Pasquali. 2000. "The Structure of Problem-Solving Knowledge and the Structure of Organizations." *Industrial and Corporate Change* 9: 757–88.
- Marglin, Stephen. 1974. "What Do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production." *Review of Radical Political Economy* 6:60–112.
- Marsili, Orietta. 2001. *The Anatomy and Evolution of Industries: Technological Change and Industrial Dynamics*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Mazzoleni, Roberto, and Richard R. Nelson. 1998. "The Benefits and Costs of Strong Patent Protection: A Contribution to the Current Debate." *Research Policy* 27:273–84.
- Merges, Robert P. and Richard R. Nelson. 1994. "On Limiting or Encouraging Rivalry in Technical Progress: The Effects of Patent Scope Decisions." *Journal of Economic Behavior and Organization* 25: 1–24.
- Merton, Robert K. 1968. "The Matthew Effect in Science." *Science* 159:59–63.
- . 1973. "The Sociology of Science." in Merton, *The Sociology of Science: Theoretical and Empirical Investigation*, ed. Norman W. Storer. Chicago: University of Chicago Press.
- Metcalf, J. Stanley. 1998. *Evolutionary Economics and Creative Destruction*. London: Routledge.
- Misa, Thomas J. 1985. "Military Needs, Commercial Realities, and the Development of the Transistor, 1948–1958." Pp. 253–87 in *Military Enterprise and Technological Change*, ed. Merritt Roe Smith. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Mokyr, Joel. 1990. *The Lever of Riches: Technology Creativity and Economic Progress*. Oxford: Oxford University Press.
- . 2000. "Innovation and Selection in Evolutionary Models of Technology: Some Definitional Issues." Pp. 52–65 in *Technological Innovation as an Evolutionary Process*, ed. John Ziman. Cambridge: Cambridge University Press.
- Montgomery, Cynthia A., ed. 1995. *Resource-Based and Evolutionary Theories of the Firm*. Dordrecht: Kluwer.
- Mowery, David C. 1998. "The Changing Structure of the US National Innovation System: Implications for International Conflict and Cooperation in R&D Policy." *Research Policy* 27:639–54.
- Mowery, David C., and Richard R. Nelson, eds. 1999. *Sources of Industrial Leadership*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mowery, David C., and Nathan Rosenberg. 1979. "The Influence of Market Demand Upon Innovation: A Critical Review of Some Recent Empirical Studies." *Research Policy* 8:102–53.
- . 1993. "The US National Innovation System." Pp. 29–75 in *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*, ed. Richard R. Nelson. Oxford: Oxford University Press.
- . 1998. *Paths of Innovation: Technological Change*



- in *Twentieth Century America*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Musson A. E., and Eric Robinson. 1969. *Science and Technology in the Industrial Revolution*. Manchester: Manchester University Press.
- National Science Board. 2000. *Science and Engineering Indicators—2000*. Arlington, Va.: National Science Foundation.
- Needham, J. 1954. *Science and Civilization in China*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nelson, Katherine, and Richard R. Nelson. 2002. "On the Nature and Evolution of Human Know-How." *Research Policy* 31:719–33.
- Nelson, Richard R. 1959. "The Simple Economics of Basic Scientific Research." *Journal of Political Economy* 67:297–306.
- . 1962. "The Link between Science and Invention: The Case of the Transistor." Pp. 549–83 in *The Rate and Direction of Inventive Activity*, ed. Richard R. Nelson. Princeton: Princeton University Press.
- . 1994. "The Co-evolution of Technology, Industrial Structure, and Supporting Institutions." *Industrial and Corporate Change* 3:47–64.
- . 1995. "Recent Evolutionary Theorizing about Economic Change." *Journal of Economic Literature* 33:48–90.
- . 2001. "On the Uneven Evolution of Human Know-How." *Research Policy* 32:909–22.
- . 2004. "The Market Economy and the Scientific Commons." *Research Policy* 33:455–71.
- . Forthcoming. "Perspectives on Technological Evolution." In *Evolutionary Principles of Economics*, ed. K. Dopfer (Cambridge: Cambridge University Press).
- , ed. 1993. *National Innovation Systems: A Comparative Analysis*. Oxford: Oxford University Press.
- Nelson, Richard R., and Sidney G. Winter. 1982. *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.
- . 2002. "Evolutionary Theorizing in Economics." *Journal of Economic Perspectives* 16(2): 23–46.
- Noble, David F. 1984. *Forces of Production*. New York: Alfred A. Knopf.
- Nordhaus, William D. 1969. *Invention, Growth, and Welfare: A Theoretical Treatment of Technological Change*. Cambridge: MIT Press.
- Orsenigo, Luigi. 1989. *The Emergence of Biotechnology*. London: Pinter.
- Patel, Pari, and Keith Pavitt. 1991. "Large Firms in the Production of the World's Technology: An Important Case of 'Non-globalization.'" *Journal of International Business Studies* 22(1): 1–21.
- . 1997. "The Technological Competencies of the World's Largest Firms: Complex and Path-Dependent, but Not Much Variety." *Research Policy* 26: 141–56.
- Pavitt, Keith. 1984. "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory." *Research Policy* 13:343–73.
- . 1991. "What Makes Basic Research Economically Useful?" *Research Policy* 20:109–19.
- . 1999. *Technology Management and Systems of Innovation*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- . 2001. "Public Policies to Support Basic Research: What Can the Rest of the World Learn from US Theory and Practice? (and What They Should Not Learn)." *Industrial and Corporate Change* 10: 761–80.
- . 2002. "Knowledge about Knowledge since Nelson and Winter: A Mixed Record." Electronic Working Paper No. 83, University of Sussex.
- Perez, Carlota. 2002. *Technological Revolutions and Financial Capital: The Dynamics of Bubbles and Golden Ages*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Petoski, Henry. 1994. *The Evolution of Useful Things: How Everyday Artifacts—from Forks and Pins to Paper Clips and Zippers—Came to Be as They Are*. New York: Vintage.
- Piore, Michael J., and Charles F. Sabel. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic Books.
- Polanyi, Karl. 1944. *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.
- Polanyi, Michael. 1958. *Personal Knowledge: Towards a Post-critical Philosophy*. London: Routledge and Kegan Paul.
- . 1966. *The Tacit Dimension*. Garden City, N.Y.: Doubleday.
- . 1967. *The Tacit Dimension*. New York: Doubleday.
- Prahalad, C. K., and Gary Hamel. 1990. "The Core Competence of the Corporation." *Harvard Business Review* 68:79–91.
- Pritchett, Lant. 1997. "Divergence, Big Time." *Journal of Economic Perspectives* 11(3): 3–17.
- Quah, Danny T. 1996. "Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics." *Economic Journal* 106:1045–55.
- Radner, Roy. 1992. "Hierarchy: The Economics of Managing." *Journal of Economic Literature* 30:1382–415.
- Rip, Arie, Thomas J. Misa, and John Schot, eds. 1995. *Managing Technology in Society*. London: Pinter.
- Romer, Paul M. 1990. "Endogenous Technical Change." *Journal of Political Economy* 98:71–102.
- Rosenberg, Nathan. 1976. *Perspectives on Technology*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1982. *Inside the Black Box: Technology and Economics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- . 1990. "Why Do Firms Do Basic Research (with Their Money)?" *Research Policy* 19:165–74.
- . 1994. *Exploring the Black Box: Technology, Economics, and History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rosenberg, Nathan, and Richard R. Nelson. 1994.



- "American Universities and Technical Advance in Industry." *Research Policy* 23:323-48.
- Sabel, Charles E., and Jonathan Zeitlin. 1985. "Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets, and Technology in Nineteenth Century Industrialization." *Past and Present* 108:133-76.
- , eds. 1997. *World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Sahal, Devendra. 1981. *Patterns of Technological Innovation*. Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Saviotti, Paolo. 1996. *Technological Evolution, Variety, and the Economy*. Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Scherer, Frederic M. 1959. *Patents and the Corporation*. Boston: Privately printed.
- Schmookler, Jacob. 1966. *Invention and Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press.
- Silverberg, Gerald, Giovanni Dosi, and Luigi Orsenigo. 1988. "Innovation, Diversity, and Diffusion: A Self-Organization Model." *Economic Journal* 98:1032-54.
- Simon, H. A. 1969. *The Sciences of the Artificial*. Cambridge: MIT Press.
- Sobel, Dava. 1996. *Longitude: The True Story of a Lone Genius Who Solved the Greatest Scientific Problem of His Time*. New York: Viking Penguin.
- Soete, Luc, and Bart Verspagen. 1993. "Technology and Growth: The Complex Dynamics of Catching Up, Falling Behind, and Taking Over." Pp. 101-27, in *Explaining Economic Growth*, ed. Adam Szirmai, Bart van Ark, and Dirk Pilat. Amsterdam: Elsevier Science Publishers.
- Soskice, David. 1997. "German Technology Policy, Innovation, and National Institutional Frameworks." *Industry and Innovation* 4:75-96.
- Stephan, Paula E. 1996. "The Economics of Science." *Journal of Economic Literature* 34:1199-235.
- Stiglitz, Joseph E. 1985. "Information and Economic Analysis: A Perspective." *Economic Journal* 95:21-41.
- . 1994. *Whither Socialism?* Cambridge: MIT Press.
- Stokes, Donald E. 1997. *Pasteur's Quadrant: Basic Science and Technological Innovation*. Washington, D.C.: Brookings Institution Press.
- Stoneman, Paul. 1995. *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*. Oxford: Blackwell.
- Strasser, Bruno J. 2000. "Institutionalizing Molecular Biology in Post-war Europe." Paper presented at the conference "Molecular Biology in Postwar Europe," Annecy, France, June 29-July 1.
- Teece, David J. 1986. "Profiting from Technological Innovation: Implication for Integration, Collaboration, Licensing, and Public Policy." *Research Policy* 15:185-219.
- Teece David J., Gary Pisano, and Amy Shuen. 1997. "Dynamic Capabilities and Strategic Management." *Strategic Management Journal* 18:509-33.
- Teece, David J., Richard P. Rumelt, Giovanni Dosi, and Sidney G. Winter. 1994. "Understanding Corporate Coherence: Theory and Evidence." *Journal of Economic Behavior and Organization* 23(1): 1-30.
- Thackray, A. 1982. *University-Industry Connections and Chemical Research: A Historical Perspective in University-Industry Research Relationships*. Washington, D.C.: National Science Board.
- Verspagen, Bart. 1991. "A New Empirical Approach to Catching Up and Falling Behind." *Structural Change and Economic Dynamics* 2:350-89.
- Vincenti, Walter G. 1990. *What Engineers Know and How They Know It: Analytical Studies from Aeronautical History*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Walsh, Vivien. 1984. "Demand Pull or Discovery Push: Invention and Innovation in the Chemical Industry." *Research Policy* 13:211-34.
- Warglien, Massimo. 2000. "The Evolution of Competences in a Population of Projects: A Case Study." Dynacom Working Paper No. 2.
- Williams, Robin, and David Edge. 1996. "The Social Shaping of Technology." *Research Policy* 25:865-99.
- Winter, Sidney G. 1987. "Knowledge and Competences as Strategic Assets." Pp. 159-84 in *The Competitive Challenge*, ed. David J. Teece. Cambridge, Mass.: Ballinger.
- . 1993. "Patents and Welfare in an Evolutionary Model." *Industrial and Corporate Change* 2: 211-31.
- Ziman, John, ed. 2000. *Technological Innovation as an Evolutionary Process*. Cambridge: Cambridge University Press.

# 第 30 章 经济与环境\*

阿兰·施耐伯格

(Allan Schnaiberg)

## 社会科学分析与生态学分析

在许多方面,“环境”(the environment)和“经济”(the economy)的关系是简单的。大自然为人类的生命和生产系统提供了物质的支持,同时生态系统通过内部的分解或吸收,清除了人类在社会生产过程中排放出的一些垃圾和废弃物。生态系统(Odum 1969)是有组织的,并且是营养物质和生命物种的某种较稳定的排列形式。几十年来,大自然对生命的这种滋养角色被认为是理所当然的,并且是毫无疑问的。但是至少从20世纪早期开始到如今(Hays 1969;参见Mumford [1934] 1963),生物学和后来的社会科学家开始意识到经济对生态系统的负面反馈循环。[703]

正如Schnaiberg (1980)从概念上提出的那样,社会性生产从生态系统中提取生产所需要的原材料的数量不断增加,同时经济系统给生态系统增加了更多的废弃产品。这些活动不断地造成原材料的消耗和生态环境的污染,因此可能会破坏生态系统的组织结构和功能(Odum 1969)。现存的也是经济历史所产生的政治经济的制度阻止并制约这种破坏行为的社会努力。矛盾的是,拥有最大的经济、社会和政治力量的组织和个人一向都是那些通过资源消耗和环境污染的过程来谋

求他们自己的特殊利益。对很多经济组织而言,生态系统被认为是私有财产,特别是生产全球化不断增长的情况下更是如此。相比之下,环境运动和社区组织则将生态系统视为公共产品。这两种使用生态系统的不同目的产生了“社会—环境的对立”(societal-environmental dialectic)。实质上,它是一种价值观念体系的对立,因为社会既想经济增长,又想生态和谐,然而这两者之间却是相互冲突的。

这一章将首先介绍社会科学家研究这些互动关系的潜力和局限。正如讨论这些学科间有疑问的关系一样,自然科学家与社会科学家的知识分界已经被讨论过。在许多方面,本章主要是针对经济(和政治)组织和制度的分析(Hoffman和Ventresca 2002)。本章将聚焦于生态和经济结构的冲突上。它指出冲突的减少或是由于生态系统并入经济系统,或是由于生态系统被这样的系统所扭曲。我给出了颇具解释力的抽象模型,用它表明早期的社会经济系统是如何与生态系统取得了经验上的联系,并通过比较这种经济和生态的关系来表明未来颇具解释力的可持续的社会经济系统规范(IUCN 1980)是如何出现的。然后,我就可以勾勒出这些经济与生态互动模型中各部分的冲突状况。

从社会学的角度看,对环境的保护从来都

是不够的。我们必须经常问的问题是:为了谁和由谁来保护环境? (Schnaiberg 1980, 5)

在接下来的理论分析中,这一章将会提供美国当前再回收政策(这个政策比欧洲的许多政策效果要差)的一个具体案例的研究。这一章的分析是建立在前面各部分提出的概念基础之上。接下来的部分将会列举出关于利用环境资源的一些分配性冲突的主要维度。谁实际上在使用生态系统,如何使用?就如何处理现存的资源利用的国内不平等和日益增长的国际不平等的这些问题,我调查了一些知名的社会运动组织和带有意识形态色彩的机构。甚至在全球变暖时期,“全球”(global)政策(以京都为例)也深受国内和国际经济组织的利益和行为的影响。(Gould, Schnaiberg 和 Weinberg 1995; Canan 和 Reichman 2002; Buttel 和 Taylor 1992; Fisher 2003)。[704]

在环境保护者所持的精英主义理论关于环境不公正(种族主义)的观点中以及在那些为增强经济系统自主性和限制外在环境保护所制定的能体现环境不公正(种族主义)的政策中,这种分配性框架被更严密地探究。根据地方性组织对影响当地社区环境问题的敏感度,我在地方性组织与国内或国际组织的区别上也探索了一些分配性问题。

最后,通过对比偏向悲观的“粗放型生产”(the treadmill of production)理论(Schnaiberg 1980)和偏向乐观的“生态现代化”(ecological modernization)(Mol 1995, 1996)理论,本章将会得出结论。总的来说,前者强调经济增长和环境保护的冲突,而后者强调社会秩序与一个生态保护系统的整合。我们的分析不仅指出这两种理论的相同之处,更指出他们显而易见的分歧。

本章与本书第一版中(1994, 第31章)Jo-

hannes Berger 的思想性分析有着显著区别。首先,在很大程度上, Berger 承担了评估环境问题严重性这项困难任务,而这项任务在这里留给其他的研究者。其次, Berger 只是表面地陈述了环境问题和环境保护政策的分配性特征,我却认为这是经济和环境关系的中心特征。最后, Berger 试图将他的分析集中在影响这种关系的文化和个体因素上。相对而言,我选择在当代的政治经济结构中去检验环境问题或政策的“嵌入性”(Granovetter 1985)。然而,在某种程度上,这两章是互为补充的,或许 Berger 更强调秩序理论,而这一章更强调冲突理论。

社会科学家检验经济和自然系统关系的首要困境之一就在于,社会科学在数据和理论上都依赖于自然科学的学科。在美国境内,是自然科学家(Carson 1962; Commoner 1970, 1972, Weinberg 1972, Westman 和 Gifford 1973)首先唤起了对现代美国环境问题的关注。他们看到生态系统的破坏对人类、动植物生命的影响。然而接着,他们也遇到了一个和社会科学家同样的困境。他们为经济和社会的变化提供建议,并寻求建立公共政策来减少污染和资源衰竭。然而,尽管这些学者和公共知识分子是如此的目光锐利和信息灵通,他们中却很少能在现代经济的政治经济功能上提出专业性的意见。自然科学和社会科学的界线问题依然存在。最近,自然科学家开始呼吁可持续的“生态多样性”(biodiversity)(World Commission 1987),然而经济学家将其转化为一个诉求,即“可持续发展”(sustainable development),甚至是“可持续增长”(sustainable growth),即保持生态多样性的同时增长经济(Daly 1996a, 1996b)。

社会科学家在评估生态系统的变化方面的能力依然十分有限。为了评估“环境问题”(environmental problems)(Dietz 和 Rycroft 1987)

的严峻性，他们不得不依靠大学的自然科学研究以及政府与企业的报告。然而在科学“专家”和技术“专家”（Buttel 和 Taylor 1992）中仍有很多分歧。很少有社会学家有充足的科学知识和能力去评判这些存有争议的声明。最近有争议的例子包括全球变暖程度的议题以及诸如氟（Buttel 和 Taylor 1992, Lomborg 2001; Sonnenfeld 2000）之类的工业化学品的影响。而且，这些争论也被不同的社会和经济组织（环境运动组织或工业贸易协会）分析。这其中的一些不同可以归因于那些有争议的科学数据，但这些团体也参与政治斗争。他们对环境破坏程度的认识存在差异。经济的代表强调与过去经济发展中的环境保护问题相比，今天环境保护问题所做的改变，然而环保主义者强调当前的环境影响与一个可持续的未来社会之间的巨大差距（Schnaiberg 和 Gould [1994] 2000, x）。

## 经济与环境关系的可选择性建模

在过去的40年中，出现了大量的关于经济影响自然环境的文献。从这些文献与颇具竞争力的经济和社会利益代表的互动中，出现了许多关于保护环境的途径。一个生态系统组成部分的使用价值是衡量这些资源在多大程度上能维持人类群体各种需要的一种尺度。相对的，生态系统中的资源所表现的交换价值是对市场过程中经济获利性的一种衡量尺度。大多数生态系统的组成部分在利用时不能同时使使用价值和交换价值达到最大化。然而现代社会同时追求这两种价值，这就造成了一种前面所提到的经济与生态组织之间的“对立的冲突”。【705】

有关这些对立的冲突的三种不同观点可以

被观察到：经济方面、管理稀缺方面以及生态学方面（Schnaiberg 1975; 1980, 422 - 428）。他们都提出了一个问题，即在社会使用生态系统上，国家应当采取多大的控制力度，这些控制应依据：（1）一系列关于生态破坏严重性的假说和建议；（2）制定政策来规范社会经济获取生态系统资源的途径。简言之，每一种模型都假设了经济结构影响其环境的机制和程度以及国家治理环境破坏的政策必要性。

因此可以看出，这些模型都对生态破坏是如何影响人们的经济活动做出了假设。特别是，他们评价了环境的破坏是否导致和如何导致了以下问题：

- 经济成本的提高；
- 对人类健康的危害；
- 对具体经济单元的放弃；
- 重要经济灾难的发生；
- 对整个政治经济系统的威胁。

相反的，每一种模型所提倡的政治经济标准在以下方面也有不同：

- 经济活动是否应该以及应该如何利用自然资源；
- 经济组织是否应该以及应该如何与他们使用的自然资源系统相关；
- 经济组织是否应该以及应该如何决定资源利用；
- 经济组织是否应该以及应该如何和政府的经济法规系统相关；
- 经济利润是否应该以及应该如何分配到生产、环境保护和有政治影响力的政府的和非政府的环境保护组织上。

表1列举了三种观点的主要区别。



表1 关于社会—环境辩证关系的观点比较

	观 点		
	经济方面	管理稀缺方面	生态学方面
环保的重要性	无政策	缺少重要的环保政策	作为政策中心
对市场力量的限制	没有	非实质性	遍布市场
对于运动和保护部门的政治经济限制	完全限制	几乎完全限制	没有（理论上）

经济模型

只要有投资者愿意进行风险投资，所有盈利型的经济行为都应该开展起来。依据这个模型，所有的生态系统都应该被社会生产所利用（Bluestone 和 Harrison 1982；Logan 和 Molotch 1987；Logan 和 Swanstrom 1990；Harrison 1994；Gordon 1996）。在大多数工业社会，经济模型是一种占主导地位的模式，它要早于现代环境保护呼声的出现。

在社会生产对这些资源的利用过程中，人们很少区分资源系统的生态特性。只有生态系统中那种可以用来创造价值的部分才被认为是重要的。在许多方面，新古典主义经济理论特别是公司理论都支持这种模型（Anderson 和 Leal 2001；Stroup 2003）。在近来这种观点的变化中，市场力量将一些相关利益群体对于环境价值的定义作为制定决策的标准之一。例如，Anderson 和 Leal（2001，6）写道，“通过私有制把财富和有效的管理人员联系在一起，市场过程中就会产生许多企业家的实验性活动”。但是坚持环境外部性的经济价值就忽略了很多公司的努力。很多公司一直努力建立经济、法律和政治的障碍来阻止这些负面的外部性的内部化（Mishan 1967；Boulding 1971）。〔706〕

那些关于资源利用的决定仅由公司的决策者和那些拥有资源开采（如地下矿产拥有者）或使用（如私人土地或水域）权力的财产所有者一起制定。在某种程度上，这一过程遵循了 Ronald Coase（1960）的理论，那就是消极的外部性首先应该通过私人谈判来处理。这样，这些政府干预的政策法规应当被视为一种无效率，同时也是政治上不合理的。然而，Coase 认为这样的政府干预在谈判失败时是非常必要的。

比如说，近期的法庭案例在“私人财产的环境法规是否应由政府执行上”出现了分歧。如果这样，当政府限制了有关土地的某些发展方式时（一种机会成本的方法），政府必须补偿资源拥有者所放弃的所有利益。这时，在那些受影响的公司中，进行生意往来的代价包括实体的法律和社会费用，因此经济组织拒绝国家立法和环境保护法律的执行。这一抵制可能包括用“公众利益的广告宣传”削弱有关环境的非政府组织的言论、政府听证会上工作人员的形象和那些支持公司立场的候选人的贡献。在近些年，它也包括反对各种法规的虚拟组织的成立，还包括“明智使用运动”（wise use movement）和“平衡能源运动”（balanced energy movement）的网站（比如，Howard 2002）。

### 管理稀缺模型

这种模型比其他两种更为复杂和多样,它实质上是承认经济活动产生了生态破坏和社会交换价值以及社会使用价值。经济增长和生态保护之间的辩证冲突在这种模型下大多是公开的,但是相称性的问题(Levin和Espeland 2002)和利益的多样性造成了不同组织很难在国家政策的制定上达成一致。Schnaiberg(1975)认为所有这样政策的共同点是政府根据不同类型的使用者而限制其进入生态系统某些领域的途径。最后,生态系统的衰竭和紊乱破坏了经济生产。这里,政府通过加强预期的限制来降低产生这种后果的风险,进而造成了一种强加的进入生态系统路径的稀缺。政策也可以限制那些想利用使用价值的使用者,不过社会科学家主要研究强加在想拥有交换价值的经济组织上的限制。部分原因在于,后者提供了一个研究对象。这个对象是有组织的、持久的并且是可以通过公共存档(Schnaiberg 1994)进行分析接触的。

Coase(1960)列举了一系列如何管理消极的社会外部性的新古典经济学理论,比如说污染,这是现代环境问题早期所关注的。他认为外溢成本和收益将不会出现,而且在这三种情况下不需要政府干预:(1)财产权利被清晰界定;(2)只有少数人卷入其中;(3)协商成本是很低的。然而,对于当前大多数污染问题的分析都没有提及这些条件。他认为,政府的作用应首先在于鼓励任何可能情况下的协商,而不是直接的去限制或给予津贴。一个相关的协调途径是通过诉讼来处理责任问题。但是这种解决办法仅限于有些案件,在这些案件中,受损方能够承担诉讼,或者案件中的很多人可以组织起来进行诉讼(Harr 1996; Brown和Mikkelsen [1990] 1997)。

一个非市场的方法是使用直接的政府控制或税收以减少消极的外部性或外溢成本,或者提供津贴,或者对存在外溢利益的地方提供津贴或政府供给,在污染上的税收使用直接的控制或具体的强征。这种方法是现代环境保护早期阶段的标志,这个阶段在1969年美国环境保护署成立之后,很多其他政府都效仿美国,他们比美国环境保护署采取了更多的实质性行动。但是当时的行动制造了重大的经济波动,而这种经济波动造成了对环境保护立法和行动的反对(Landy, Roberts和Thomas 1900; Yaeger 1992)。

反过来,经济组织的这些抵抗导致了为了外部性权利(Meidinger 1986)而建立的新市场的政治性创新。污染控制部门开始规定在某一特定地区的可接受的污染量。然后他们规定了一些权利,公司能够购买这些权利(排污权)而允许他们去污染。若污染很大,污染者或者停止污染,或者出价购买其他公司的排污权,而不是购买减少污染的昂贵处理设备。其他公司将出售他们的排污权,因为他们可能以一个更低的成本来减少他们的污染。因此理论上,环境主义运动者除了可以以保护为目的购买土地外,还可以向生产者购买排污权(虽然他们很少这么做)。与其他形式的最高限额和贸易政策一起,空气污染排放权的市场也因此得以扩大(Meidinger 1986; Tietenberg 2002; Rose 2002)。[707]

管理稀缺模型承认,使用自然资源的主要责任由市场来担负,这就限制了政府的活动(Logan和Swanstrom 1990)。然而,政府也有一个长期的责任来规定资源使用的社会政治范围。政府的环境保护政策应有助于维持与受保护的生态系统相关的使用价值,但是政府也必须注意维持由投资者所控制的交换价值,这样才能提供税收。必须关注工人和他们工资的交换价值以维持税收和减少社会支出。然而,雇用劳动力也依

赖于公司在利用自然资源时的雇佣制度 (Logan 和 Molotch 1987; Logan 和 Swannstrom 1990)。这种模型通过国家有选择的限制获取自然资源的途径而有效地提倡了政治创新。如果额外附加费和罚金得以运用,或者通过直接的命令—控制政策,控制或干脆禁止获取资源的途径(正如在许多保护性的政策中);或者通过对环境破坏权利的短期总量管制与排放交易 (cap-and-trade) 的市场化,国家法规通过由价格表现出来的污染权利的定量供应而存在。

管理稀缺理论能够相对的非政治化。当生态问题允许更大的经济发展时,这种情况将变得更加非政治化。在 20 世纪早期 (Hays 1968),资源利用的早期“实用主义”(utilitarian)标准是相当明显的和政治化的。为了使某一指定地方的土地和水资源系统的可持续生产达到最大化,专家们制定了一些评估系统,并且他们还劝阻低效的资源利用。在这里活动者都是专业的科学家,他们评估生态系统的参变量并且给政府资源部门提供评估结论。他们通常支持更为集中的经济使用,正如允许可持续性生产一样。然而,在“保护”冲突中,很少或几乎不允许经济活动 (Hays 1968),那些致力于保持原始资源使用价值的请愿者,经常反对主要经济实体的利益。

近期,更多的政府政策承认了对广大的政治和经济的管理人员进行直接的教育是必要的。教育包括环境保护政策的培训(产前)或者纠正(产后)。而环境保护的失败,在理论上经常性地归因于疏忽或错误的信息,并且鼓励更多的科学研究 (Lowi 1986)。当新的对人类健康有害的科学数据出现时,因为很难忽视这些明显存在的危害,于是这些非政治化的研究和培训方法看上去大多是有意义的(参见 Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997; Sheehan 和 Wedeen

1990)。在某种程度上,近期的“生态现代化”(ecological modernization) (Mol 1995) 的模型是与这个图式相符合的(见下面的“富有解释力的宏观结构理论”)。经济代理人确实他们在他们做决策的过程中考虑到了一些生态问题。尽管在大多数情况下公司的反应仅仅是因为政府提高了(或者打算提高)他们获取资源的实际价格,但是,矛盾的是,许多这样的公司也不信任政府干预时所提供的科学根据 (Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997; Dietz 和 Rycroft 1987)。

其他形式的管理稀缺模型更多强调的是政治领域或存在争议的领域。经济组织通过各种不同形式的政治影响来保护他们在自然资源中的交换价值利益。粗放型生产模型(见下面的“富有解释力的宏观结构理论”)明确地把经济增长视为对自然资源和生态系统的威胁,同时认为经济的增长增加了公司的权力,公司可以用这些权力削弱国家在环境保护上的执行力。一般来说,这种管理稀缺维度的极端形式关系到对一些资源获取途径的限制,并且使这些资源的使用价格的上涨远超出了控制范围。

## 生态模型

生态模型大部分聚焦在生态系统的保护上,尤其关注可持续的生态系统多样性。所有这些都是合乎规范的,而不是对过去经济的描述。深层生态学 (Evernden 1985; Devall 1980) 模型将人类视为一个普通的物种,并认为人类的需要和欲望并不比其他任何物种更为重要。生态系统应该由人类所统治这一观点在哲学层面上是不合法的。这种观点并没有认真考虑人口、政治制度和经济组织的经济或社会成本。像这种经验性记录的方法是一成不变的来自于前工业社会,特别是那些前乡村生活的游牧群体。从这个角度来看,我们可以认为深层生态学在政治上是激进

的,或者对当前工业社会的政治经济而言,是非政治化的。〔708〕

这种模型的早期形式是有教育意义并具有说服力的。但是近来出现了一些非政府组织,包括保护动物权利的运动以及那些保护野生地区的行动,他们公开进行政治抗议甚至是破坏活动。在美国,这些破坏活动包括把钉子钉在那些即将被砍伐的树上,从而增加了采伐树木的经济成本并减少了木材的商业价值,并且在涉及遗传工程的研究中焚烧了那些用于实验的森林。2001年,美国的恐怖主义遭遇使美国政府将这些极端的社会运动视为“生态恐怖主义”(ecoterrorism)。与“主流”(mainstream)环保团体(Jarboe 2002)的行动相比,律师们(attorney)把直接反对甚至是威胁生产者行动的迹象,都看做是政治威胁。大体上,后者更符合经济上良性的管理稀缺模型。

这种模型的一种最新表现是“可持续性”(sustainability)(World Commission 1987)。从最初关注“可持续的生物多样性”(sustainable biodiversity)开始,这种模型经历了许多不同的转变。很多结果变量,比如可持续发展,特别是可持续增长(Daly 1996a, 1996b)能更合适地归入管理稀缺模型。但是早期的倡导生物多样性(IUCN 1980)的模型可被恰当地归入到生态模型里。他们主要关注生态多样性的使用价值利益(和一些交换价值,比如天然药材业)。但是他们大体会避免讨论这些环境法规成本的程度和社会分配问题(Goldman 1998)。

生态模型试图提倡自然资源的直接定额分配,以保护各式各样的生态系统和物种,从而使它们避免遭受经济组织的开发利用。当这一模型被引入政策中加以讨论时(1993年欧洲共同体,1993年美国环境委员会,Weinberg等1995,可持续发展的首脑会议1994,1997,

1999),它倾向于使环境倡导者和经济制度(Redclift 1986, 1987; Baker等1997; Schnaiberg 1997)代表之间的冲突最大化。相反,当这一模型在一种“纯学术”(merely academic)的背景下讨论时,它被视为一种可选择性的哲学,而不是一个行动计划(Willers 1994)。结果,导致分析这一模型的社会科学家和哲学家之间的界线非常模糊。

## 经济—环境关系的可分配性维度: 环境成本的内部化与外部化

我前面讨论的这三种模型在处理分配自然资源使用的收益和成本的标准问题的方法上各有不同。为了指导经济的发展,每一种模型都提出了不同的准则。最近,有关社会控制复杂性的一个案例就是布什政府(2001)在副总统切尼的国家能源任务的指导下提出了一个全新的国家能源政策。在管理稀缺情况下,美国那些为控制经济利益与政策审议而制定的主导性政策应包含经济价值和生态价值这两个方面。尽管环境保护群体就这一计划在一些简短会议中进行“磋商”,然而只有几家主要的能源公司支持这一国家计划(Democratic Staff 2002)。这种特定力量的政治较量与经济模型非常相似。它表明美国所实行的不是严格意义上的管理稀缺政策。实际上,布什政府与其前任克林顿政府相比,提倡一种更为持续性的经济模型。

标准的新古典经济学(Coase 1960)以概念清晰的方式看待环境问题。污染是一个公司运行的消极外部性,政府应鼓励公司把这种外部性内在化以提升国民福利。虽然这是一种符合逻辑的方法,但是它也没有通过政治现实的检测。厂商理论主张公司通过把积极的外部性内在化以及回避消极的外部性来使公司的利润达到最大化,



这就与政府把这些外部性内在化的指令产生了冲突。而且,在社会历史和政治经济历史中,它也是目前在美国占主导地位的一种模型,并且这一模型也在逐渐占据全球市场。这一理论主张我们应该把这些留给市场力量去支配,污染和资源枯竭大多数时候应该被忽视,除非它们达到了威胁市场行动和交易这一临界点,因为到那时,污染和资源枯竭将会变得难以控制,从而导致一种资源利用的“超额”(overshoot)模型(Catton 1982)。

在2000年的计算机案例中(千年虫),出现了一种有趣的类似情况。旧的计算机程序把2000年当作1900年一样来处理,这是因为早期的计算机程序使用两字节编码来记录年份,而不是使用在后来计算机程度中出现的四字节编码,后来的计算机拥有更强的记忆功能和更简化的数据存储功能。尽管在20世纪90年代晚期这个问题引起了很大的政治反响,却没有取得什么政策上的立法。由于预计在2001年1月1日会有一个大范围的经济衰退,相应的方案已经准备好了。政府部门高度警惕并制定了应急处理计划,但是几乎没有实施国家控制来规范私营部门。尽管,或许更可能是因为这种可怕的预测,公司和计算机服务组织也终于糊里糊涂地度过了2001年1月1日,在这期间,任何一个国家几乎都没有出现很大的问题。市场经济衰退的威胁激发了各种各样的处理千年虫方法的努力。因此,市场风险中也产生了一些相应的市场解决办法。在这种情况下,“超额”没有出现。〔709〕

这个经济模型的支持者看到了解决资源枯竭和污染问题的相似前景。当这些问题变得很严重时,市场信息将在私营部门中为技术革新创造一些新的刺激动力(参见Catton 1982)。然而,矛盾的是,许多这样的分析家也鼓励增加公

共津贴来缓和如从矿物燃料到可再回收的能源资料的转型所带来的经济波动。在他们鼓励政府增加津贴的同时,他们也强烈地反对针对污染和资源枯竭的公众制止行为。比如下面这个矛盾的经济模型,在2002年,美国回避了燃料经济立法,但同时提倡在接下来的几十年里使用氢燃料电池。

管理稀缺模型的倡导者以一种更为宽容的态度对待政府的鼓励和公众制止行为。因为这些模型的倡导者承认经济发展确实取得了一些利益,但同时也看到了环境恶化的代价,因此他们接受了国家干预市场对生态系统破坏的策略。管理稀缺模型的大部分保守者都非常喜欢国家津贴,“让市场决定”(let the market decide)是这些团体的标语。这些支持者偏爱于空气排污权交易的新市场以及偏爱与那些应对全球变暖、垃圾填埋地减少和其他环境问题的类似处理原则。(Rose 2002; Tietenberg 2002; Levin 和 Espeland 2002; Meidinger 1986)。

通过公司回收的方式鼓励那些避免有毒废物扩散的做法被认为是1976年资源回收和保护法案(RCRA)实施的成果。然而后来的分析表明,公司几乎没有回收溶剂和其他的化学品,除非公司将其视为有利可图的(Yeager 1991; Landy 等1990)。同样地,“Superfund计划”(由对废气排放而征收的适度额外附加费构成)中关于污染治理的条款已很不幸地被证明不足以重新恢复大部分被污染地区的生态环境(Yeager 1991; Weinberg 等2000)。

那些持极端观点的管理稀缺模型的支持者比较赞同对环境破坏者的惩罚,而这些处罚如罚款、增加税收甚至禁止他们从生态系统中获取原材料。此外,这些模型的支持者也常常更倾向于支持社会福利,他们也因此成为在美国20世纪80年代末期出现的“环境不公平”(environmental

injustice) 和“环境种族主义”(environmental racism) 主张的主要支持者(见下面的“富有解释力的宏观结构理论”)。地方性和全国性的社会运动组织的运作大部分是由有色人种协调和指挥(Gedicks 1993; Bryant 和 Mohai 1992; Bullard 1990, 1993, 1994; Hurley 1995; Pellow 1996, 1998a, 1998b, 2001)。但是,他们也不得不依靠国家机构来裁定他们对环境破坏者所承担的不均责任的申诉。这些环境破坏现象包括严重铅污染和城市密集居住区的空气污染,并且在这些区域中导致铅中毒和哮喘发病率的上升。这些运动的政治成果之一就是克林顿总统在环境保护署(Environmental Protection Agency)中设立环境公平办公室(Environmental Justice Office)(在后来布什总统的任期内遭到削弱)。

最后,生态模型的支持者倾向于支持国家去实施一种禁止性的方法。他们认为市场力量是引起生态破坏和物种灭绝的始作俑者。因此,通过“恢复土地”(back to the land)或“靠土地为生”(living off the land)策略,生态模型的支持者赞赏一种不具有现代经济结构特征的生产和生活方式(Devall 1980, Evernden 1985)。这一策略要么被视为是激进的,要么被视为是一种隐退主义者行为(Merton 1957),这取决于这些行动是否试图对其他社会团体实施政治社会化,或者仅仅被看做是个人与“环境伦理”(Devall 1980)的调和。

在下面,我通过将政治意志与使用价值和交换价值利益团体的政治能力结合,来追溯环境的政策制定在某一活动场所是如何形成的。【710】

## 消极环境外部性的“内部化”: 固体废物案例

固体废弃物的再回收就上面所提到的环境

问题与其解决方法的分配性冲突的一个极端案例。在20世纪90年代,以Weinberg为代表的一批人(2000)分析了芝加哥地区的城市再回收系统。这项研究的目的在于检验这些再回收系统是否是为“可持续发展”(sustainable development)而建构的早期模型(这在前面所讲的“经济与环境关系的可选择性模型”部分中已经讨论到)。他们的研究关注了城市在回收系统上的十几个创新点,这些研究者们相信这是一项关于既能“获取”(attaining)又可“持续”(sustaining)的较好社会环境的生产成果的重要案例研究。它是对“生态现代化”(ecological modernization)(Mol 1996; Spaargaren 1997; 见下面的“富有解释力的宏观结构理论”)理论的一次检验,也是分析美国“环境”(environmental)政策所产生的分配性变化的一个平台。

在西欧,政府采取的方法有:(1)只要有可能,就鼓励尽可能地使用可回收的容器;(2)强迫制造商对因产品使用而产生的固体废气物负有回收处理责任。因为超出本章的范围,与美国方法相比,西欧的环保作法看上去是可行的。在美国,虽然大众普遍呼吁实施强有力的再回收计划,但是环保主义者影响再回收组织的能力还是非常有限的(Lounsbury, Ventresca 和 Hirsch 2003)。

在美国,可处理容器的产业和他们的企业顾客在20世纪50年代形成了一个“公共利益”组织,即“保持美国的美丽”组织。在20世纪60至80年代期间,这个组织提倡减少城市街道的“垃圾”,促使市政当局建造垃圾箱,并且呼吁普通消费者使用这些垃圾箱。在20世纪70年代,随着对有毒废弃物关注的不断上升,许多社会团体开始关注在其邻近的社区里是否存在垃圾(固体废弃物或液体废弃物)填埋地,并且对在美国存在的“垃圾场外处理”废弃物这一

做法发出了警告。这促使了更多的州政府和企业去关注早期环保主义者的呼吁,即通过再回收废弃物来“保护资源”。这是20世纪80年代早期的一股强大政治意志的组成部分(Weinberg等2000)。

然而,与西欧的情况有所不同,美国的工业界寻求不同的办法去处理固体废弃物。那就是鼓励市政当局去设置路边的回收桶,并且城市必须为处理在住宅区内不断增加的废弃物买单。就像工业原料的可循环利用一样,那些堆积的废弃物也期望在市场上销售出去,因此,政府也可以通过这样的途径获取税收以填补支出。这对环保主义者、公司和政府而言是一个“双赢”(win-win)的策略。此外,随着城市无技能劳动力就业机会的减少,对可回收废弃物分类处理有望成为一种新的并且稳定的就业机会(Weinberg等2000)。

然而,在不到十年的时间里,城市发现他们的可回收材料的销售收入受到了影响。部分原因在于可回收材料供应的持续增加,这就降低了市场价格。还有一部分原因是当可回收材料而不是原材料在他们的生产设备中变得不可缺少时,很多公司不愿意去更新工具。具有讽刺意味的是,随着回收物价格的急剧下跌,一些公司开始采用可回收材料,因为它们的价格比那些原材料更低。因而,在没有一个为减少局部的环境问题而制定的实质性目标的前提下,是公司的经济和政治能力推动了再回收的进程,并且催生了一种新的回收产业(Lounsbury, Ventresca和Hirsch 2003)。

如果我们考察这个计划的分配性成果,很快就能清晰地发现,如果地方政府通过承担路边回收桶的成本,那么就会有效地为公司利用可回收资源提供了津贴。此外,为了保护自然资源,环保主义者已经开始提出作为一种使用价

值计划的自愿回收。但是,新的回收系统逐渐被Waste Management和Browning-Ferris(他们后来也被其他的废弃物处理公司所合并)这样的跨国废弃物处理公司所控制。对于这些产品的中间商来说,主要影响因素是可获利性。资金应被广泛地用来减少分类处理的成本和有害的和不适的环境里工作的劳动力数量。这些场所里的劳动者通常工资很低。结果是在回收利用的组织中,负责分类处理的劳动力的人员流动率非常高,这就降低了他们工作的稳定性(Pellow 1996, 2001)。由于这些新工人中很多是有色人种,那么很明显已出现另一种环境不公正的形式——环境问题及其解决措施都给这些工人带来了不相称的巨大负担(Pellow 1998a, 1998b, 2001)。[711]

回收量的“激增”(boom)是不可思议的。更多的可回收材料已经从垃圾处理厂转移出来,而作为垃圾主要构成部分的废纸只是有限地减少了。环保主义者所推动的能源保护已经被废弃物的商品化所取代。是材料的交换价值而不是它们的使用价值或不断膨胀的垃圾场的潜在使用价值,决定了回收和再生产的实际水平(Lounsbury, Ventresca和Hirsch 2003)。一些有限的生态保护已经取得了一定成果,但是这一回收系统很大程度上还是由经济标准而不是生态标准所推动。在许多方面,这是管理稀缺的最简约的形式,接近于经济综合体的观点(Weinberg等2000)。

用一个早期发起社区发展型废物回收计划的环保行动者的话来说,废物回收“已经成为了一个产业”(Lounsbury等2003)。在这过程中,有人会问:废物处理和再利用公司把那些可以处理产品的消极环境外部性内部化了吗?或者他们把这可处理产品外部化了吗?还只是利用了政府补贴的积极外部性来支持这一项新工业的发展?

## 生态利用与政治经济控制之间的矛盾

废物回收的情况表明,一个公司的市场份额和利润的膨胀是怎样有利于这一公司实施其政治能力,即利用其经济力量来影响环境保护法律。这种影响力有许多表现形式:

### 国家组织

与军事力量或警察合作来反对生态保护 (Goldman 1998)

对合适的选举候选人提供竞选支持 (Meyer 2002)

通过游说来反对环境立法 (Meyer 2002)

### 执行组织

影响环境实施条款在行政委员会中的审议 (Lowi 1979)

影响公共部门环境法律的实施,比如以游说的方式来反对给那些环保组织提供足够的资金以及运用行政抵制的方式 (Landy, Roberts 和 Thomas 1990)

### 工会

通过使用“工作恐吓”(job blackmail)来威胁那些有组织的和没有组织的劳动者 (Kazis 和 Grossman 1982),以诱使劳动者支持政府允许公司拥有更多获取自然资源的渠道

威胁当地政府和地区政府官员,一旦环境法规实施,他们管辖区内的公司将会转移到别的地区,这就会造成失业和税收减少 (Longworth 1998, 1999)

### 科学研究组织

使科学研究忽视环境问题,而关注生产的扩大化 (Schnaiberg 1980, 第6章; Sheehan 和 Wedeen 1993)

雇用科学家去攻击环保主义者的言论

(Dietz 和 Rycroft 1987)

### 公众群体

使用传统媒介和网络,为公司创造社会支持群体 (Howard 2002)

引导公共关系直接反对环保计划和对公司的攻击 (Blumenstyk 1993)

开展一系列运动来宣传公司是“对环境负责的”(environmentally responsible)以安抚公众 (Hoffman 和 Ventresca 2002; Meyer 2002)

在每一个领域里,经济组织都在调集过去利用自然资源所获得的利润,并把这些利润投资到影响未来社会政策的制定上,而这些政策能够允许公司在将来有更多的渠道获取自然资源。

相比之下,那些试图提高国家管理稀缺性的社会群体拥有着有限的资源。他们可能拥有很高的公众信任度,但是经常会受到公司、行业协会、政客以及国家机构的攻击(例如 Lomborg 2001),而且大部分这样的组织在经济动员上的能力远比公司依靠其经济实力以从事政治动员活动的能力要小。全国工会组织能够发起一些大型的运动 (Schnaiberg 和 Weinberg 2002),但是他们通常不能参加所有的管理委员会的幕后工作,而这些委员会形成了科学的议程 (Lowi 1979),他们缺乏合法性和能力去与那些成功公司的政治和经济的综合实力较量。最后,他们缺乏权力去创造(或有希望创造)新的资本收入和新的工作,也无法创造未来的税收。[712]

## 环境保护中存在的环保主义者精英理论、环境种族主义以及社会的不平等现象

然而,公司的另一个策略就是进一步降低环



境运动和环境管理部门的可信度,其所利用的方式是宣称环境运动和环境管理部门对“工人和穷人”的需求缺乏敏感性(Gould, Weinberg 和 Schnaiberg 1993)。许多环境运动和环境管理部门的核心方法是去创造和管理一些稀缺性的形式。20世纪90年代是一个不断获利的、财富分配不平等加剧的与工资收入差距不断扩大的年代。考虑到这种现实,很多不太富裕的群体把他们的未来与不断增长的经济紧密地联系在一起,他们的活动紧紧围绕着资本投资和利润的增长。这种以“公司为中心”(corporate-centered)的发展形式(Logan 和 Swanstrom 1990)也因此被许多社会弱势群体所支持,它也得到了政府官员的支持,因为这些官员要对提供不断增长的社会福利需求负责。

既然美国环保组织中的大部分成员和领导者都是白人和中上层阶级(Dunlap 和 Mertig 1992),那么对“精英主义”的指责是毋庸置疑的。缺少一个长期的劳动力——环境联盟组织也加剧了这种指责(Kazis 和 Grossman 1982)。实际上,与许多主流环境群体的专业阶层成员不同,少数民族工人在偏向于“涓滴经济学”的现代技术生产过程中仅能维持生计。相对于信息时代的专业人员、网络公司的拥有者和工人相比,他们是受益于克林顿时代的快速发展的最后群体。许多少数民族工人一方面继续维持着低工资和福利待遇,另一方面却要遭受不断增长的哮喘病、铅中毒以及其他工业生产排出的有毒废弃物的危害(Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997)。矛盾的是,他们在最近刚出现的环境保护产业中也发现了类似的不平等。最明显的例子是在废物回收产业中,那些技术熟练的工人主要都是白人和中产阶级。而那些底层的废物处理工作,如分类原材料和部分分类垃圾,都留给了有色人种(Weinberg 等 2000; Pel-

low 2001)。很多这样的不平等在污染控制产业中也同样存在。这种现象在下面的文章中会涉及。

因此,环境不公正与种族主义群体能够参与到反对国家环境运动组织的动员中。经济利益强调“环保主义者精英理论”(environmentalist elitism)被指责为一个“各个击破”策略。在遭遇包括有毒废弃物在内的所有污染形式的危害问题中,采用这种碎片化策略的公司都严重地产生着不平等。这对主流环保组织来说是一个挑战,他们需要调整其纲领以处理社会的和生态的分配性成果(Szasz 1994)。他们也需要谋求环境公正组织和工会组织的支持(后一部分群体通常内部不和)。

有意思的是,事实上几乎没有人研究主流环保组织成员的社会政治倾向,也很难评估环保主义者对社会分配性问题到底有多敏感(Ehrenreich 1990)。虽然已存在许多关于环境问题的社会民意调查,但是它们并没有研究这一问题(Dunlap 和 Mertig 1992)。尽管如此,Mitchell 在1980年进行的研究还是很有启发性的。Mitchell 在20世纪70年代末抽取了五个全国性的环保组织样本。这其中一个重要发现就是以前很少有成员参与到那些强调社会平等的社会运动中,诸如公民权利斗争、反贫穷运动、为女性创造平等机会和待遇的努力以及反对越南战争运动等。其中反越战运动关注的是国际平等和国内平等,它指出了美国的少数民族者严重地暴露于越南战争的危害中,包括暴露于一种叫 Agent Orange 的有毒除草剂中。

在美国,对“环境种族主义”和“环境不公正”的指责在20世纪80代晚期被正式提出(种族正义基督教会教委委员会,1987)。美国基督教会研究的数据表明在那些有色人种与贫困人口集中聚居区里污染处理设施的数量非

常少。起初,一些关注有色人种不平等待遇的运动反对“环境种族主义”,将“环境种族主义”贴上分配不公的标签(Bullard 1990, 1993, 1994; Bryant 和 Mohai 1992)。后来,这些研究从非少数民族低收入群体扩展到公司受害者群体上,这就产生了一个意义更广泛的“环境不公正”概念(Pellow 2001)。一些学者和政治家否认环境种族主义是产生危险废弃物分配不公的推动力。他们认为这是一个社会阶级问题,并且会导致环境不公正(Pellow 2001)。[713]

一些报告(如美国基督教会作出的报告)成为少数民族群体增加地方性组织的基础,并且创造了一个国家范围内的协调中心(Bullard 1994)。在某种程度上,这些群体将注意力集中在那些正在实施污染却不断赢利的公司身上,他们也为环境组织的生态论点增加了社会和健康方面的视角。然而他们也批判主流环保运动,因为主流环保运动严重地忽视少数民族群体和贫困群体的困境(Bullard 1993, 1994, Pellow 1998a, 1998b, 2001)。这些低收入群体承受着来自那些日益扩张的公司所强加的健康和娱乐限制,这些公司使用当地空气、水资源和土地资源;同时他们也承受着缺乏持续性的经济发展。因此,他们经历了一个经济—环境辩证关系的极端后果(Pellow 2000, 2002, Pellow 和 Park 2003; Pellow, Weinberg 和 Schnaiberg 2001)

正在发生的现实证据至少表明许多环保主义组织成员避开了“政治的”行动与言论(Eliasoph 1998),特别在他们参与环境运动之前更是如此。此外,随着20世纪70年代环境法规的大量出现,环保主义行动者们很可能在法律的实施过程中获得更多的经济机会。他们能够在政府实施法规的过程中,或者在公司试图使其成本达到最小化的过程中起作用。Ehrenreich (1990)指出中产阶级职业群体几乎没有经历

“自由主义”与他们的职业安全之间的冲突。相对而言,对那些面临自己社区中的工厂倒闭或投资转移现象的工人们来说,环境保护确实具有直接的机会成本。“工作恐吓”(Kazis 和 Grossman 1982)是一种相当有效的形式,经理们可以利用这一形式动员工人们去抵抗当地环境保护的实施或让他们失去工作。工人们在他们社区内的新鲜空气和水资源上也确实具有使用价值的利益,但是,正如下面所指出的,在他们的工作中也具有交换价值的利益,这就促使他们拥护那些导致环境污染和资源衰竭的经济活动(Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997)。此外,与中产阶级工人不同,他们的工作单位和家庭通常处在同一个被污染的社区之内。

考察在环境保护问题上的分配性冲突的另一种办法是,更广泛地把地方性公民群体的力量和倾向性与国家范围内和全球范围内的公司进行对比(Barnet 和 Cavanagh 1994, Longworth 1998, 1999)。在国内环保运动组织的模糊的和矛盾的角色中,为调和这些冲突而产生的冲突也是十分明显的。

## 地方主义: “别在我家后院”对“别在任何地方”

接下来的对话表现了全国运动组织对地方性工薪阶层的市民工作者的许多分配性不敏感。这是一个代表政府环保组织(NEMO)的上层阶级的高加索人与一个代表工业化程度很低的非洲裔美国人社区(LMC)里的工薪阶层的非裔美国人之间的对话。但这份记录转变成了两份独白:

NEMO: 我们很高兴和你一起工作来解决你们社区的问题。

LMC: 太好了,我们确实需要资金去帮

助防止老鼠从河对岸跑到居民家。

NEMO: 好的,我想说的是我们派了一些专家来解决社区环境问题。

LMC: 我们知道我们的主要问题是什么,但我们没有钱去解决。

NEMO: 我想我们确实需要给你们派遣一些专家……

LMC: 但这不是我们所需要的。<sup>①</sup>

很多人性的服务组织都是如此,环保主义者组织也都是根据自己的能力来作出回应 (Hasenfeld 和 English 1975)。比较而言,地方管理者阐明了其管理社区内人们的需要 (Silver 1998)。在这个案例中,NEMO 最后派遣了专家,而 LMC 却断绝了与 NEMO 的联系。这一简短的描述可以被看做是环境种族主义的一个例子,或者它可以被看做是拥有一些权力和资源的国家环保组织与几乎没有权力和资源的地方性工人之间的对比 (Weinberg 1997a, 1997b, 1997c; 参见 Shuman 1998)。

从 20 世纪 70 年代开始,这一差异性为环保组织带来了一个两难的困境。很多早期开展地方性动员的环境保护论者 (Weiberg 1995) 都是那些受过高等教育并且比较富裕的非少数民族群体。环保运动往往发生在城市郊区,并通常都会抵制那些对当地环境质量造成威胁的经济活动的新发展 (Portney 1991)。经济部门开始给它贴上“别在我家后院”(not in my backyard) 运动的标签,而实际上是指责那些实施利己主义行为的群体和那些没有承担环境危害的“公平分配”的群体。相应的,如果国家环保组织支持那些地方性抗议群体,那么他们害怕会被贴上“精英”的标签,这被视为对能够增加就业和提高税收的“地方性发展的需要”不甚敏感。其他组织则与地方性群体秘密联盟,帮助其培训和教育地方性活动家 (Weinberg 1994; Gould,

Schnaiberg 和 Weinberg 1996, 第 10 章)。〔714〕

然而,甚至在缺乏国家环境运动支持的情况下,许多社区组织也确实阻止了一些新的污染物流入其社区。Portney (1991) 得出这样一个结论,那就是一个有毒废物焚化公司是不可能找到欢迎它们的社区。很多这样的抵制社区都是上层阶级的市郊住宅区,而这些社区有能力建立有效的壁垒来阻止污染企业的进入。需要强调的是,在这些案例中,地区的使用价值和交换价值之间的冲突通常是微不足道的,因为这些郊区的居民从社区外获得收入。因此,他们主要关注的是其居住社区里的环境使用价值的质量(矛盾的是,由于对环境设施的保护通常会提高价格,他们也常常提高他们所有权的交换价值)。

相比较而言,环境种族主义和环境不公正的许多案例更广泛地涉及那些现存的生产设施。大部分工人被动员起来以回应这些工厂产生的直接健康危害 (Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997)。大部分参与者都是工薪阶层,并且如果工厂倒闭的话——表面上看是遵守环境规范所付的代价,那么一些人就会遭受经济损失 (Gibbs 和 Levine 1982; Levine 1982)。然而健康危险有足够的力量去威胁他们的大部分基本使用价值,特别是当他们的孩子也成为潜在的受害者时 (Szasz 1994)。我们只有关于这种抗议活动的有限范围的数据,因为只有当国家环境运动出现时,才会引起全国的(和学术性的)媒体对这些抗议的关注。“爱运河”(Love Canal) 就是一个这方面的例子。

经过多年的斗争后,最终撤离了 800 多户家庭,“爱运河”的清理工作才开始。国家的新闻报道使 Lois Gibbs 的名字变得家喻户晓,她的努力也促使了美国环境保护局“Superfund 计划”的成立。该计划被利用在对美国有毒场所的定位和清除上。

在她取得胜利后, Gibbs 收到了 3000 封来自全国各地的信, 询问如何才能解决他们地区的有毒废弃物问题。为了回应他们的请求, Gibbs 在 1980 年成立了“有毒废弃物的市民清洁房”(后来更名为“健康、环境和公平中心”即 CHEJ)。CHEJ 是一个基层的环境危机中心, 给全国超过 8000 家社区群体提供信息、资源、技术支持以及培训。为了保护居民免受危险废弃物的侵害, CHEJ 试图建立一批强有力的地方性组织。Gibbs 与各种各样的种族群体一起工作, 并加强了环境公平运动。

CHEJ 工作的核心部分是通过提供一个可以提供合作策略的论坛来联系地方领导以及为了达到共同目标而联盟与合作。(“Lois Gibbs” 1999)。

然而, 尽管有国家环境运动的零星支持, 许多这样的抗议活动却成果寥寥。工人阶级的抗议被削弱, 因为这些不是发生在城郊住宅区, 而在城郊住宅区里更可能开展环境保护活动。在大多数案例中, 那些当地的工人就在位于他们居住社区里的工厂中上班。抗议者或者住在工厂附近, 或者住在工厂的有毒废物排放地附近 (Melosi 1981; Pellow 2001)。从社会学的角度, 我们可以推断在这些工厂上班的雇员大多数都是工人阶级。他们几乎没有与地方的、全国的和跨国的政府机构以及私人部门打交道的政治经历 (Weinberg 1994)。高加索人和少数民族群体都缺乏权力、关系以及对政治经济系统的影响力 (Levine; Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997, Weinberg 1995)。

这些地区抗议活动的一个凄惨定性就是他们进行着一场“双输”的博弈。组织起来的工人被那些为污染企业工作的邻居所攻击。这些案例的处理结果多年来悬而未决, 甚至都无法

补偿当地的污染受害者 (Szasz 1994)。Brown 和 Mikkelsen ([1990] 1997) 庆祝一个创建“流行病学”的当地团体的成功, 并且他们用这一理论促成了产业转型。但是几乎没有人能创建一个当地环境保护的有效形式。此外, 他们经常失业, 这些努力部分地促使立法者制定关于企业“灰色地带”(有毒废弃物的垃圾场) 的新的法律法规, 而有毒废弃物的垃圾场在先前是不被投资者所考虑, 而现在的投资者惧怕负责清理他们的工厂所产生的有毒废弃物的垃圾场 [EPA 2002; Reisch 和 Bearden 2003, 在全面环境反应下赔偿和义务法案 (CERCLA 或者 Superfund)]。新的法规迫使以前的企业所有者内部化现有的成本。但是, 现在说这些法规的效果如何还为时尚早, 很多城市利用当地的公共资金支持垃圾清理工作。[715]

在对 NIMBY 运动反对设置有毒废弃物焚化炉的反思中, Portney (1991, 138) 给那些被选择出来的社区提供一个风险替换的模型。

替换的焦点就是承认安置假定设备的地点(至少定好日期去设置)对那些住在附近社区的人们而言, 可能通常是、也确实是代表新的、常常是不熟悉的或不可预知的风险。在风险替换中, 强调在社区找到这样一些地方, 那里人们已经生活在他们认为(或感觉)存在着非常高的风险或者一些无法接受的高风险。风险替换策略的建构基础是这样一种观点, 即如果这些风险能取代他们已知或确信的高风险, 那么人们可能很愿意去选择新的不确定的风险。

尽管 Portney 的正式观点只包括现存的环境风险, 但这个模型也适用于对社会或经济风险的分析。几乎可以确定的是, 被提及的社区恰恰就是那些明显存在环境不公正的地方。在这些社区



居住都是那些要遭受环境污染危害的移民、有色人种、低收入群体和政治的边缘群体。Pellow (2001) 已经分析了伊利诺斯州一个非常贫穷的非洲裔美国人社区的 Robbins 案例。根据伊利诺斯州法律,有毒废物焚化炉可以获得津贴。这使伊利诺斯州成为一个受垃圾处理商欢迎的地方。但大多数的当地运动反对建立垃圾焚化炉。因为垃圾处理商已经承诺提供工作和纳税,所以 Robbins 愿意接受这些垃圾焚化炉。相比较而言,大多数 Robbins 周围的中产阶级社区,强烈抗议建立焚化炉和 Robbins 政府对它的接受。此外,在垃圾焚化炉运转相对较短的时期后,伊利诺斯州政府取消了对它的补贴,焚化炉随之关闭。Robbins 认为邻近社区的抗议是种族主义和不敏感的行为,而反对者却认为 Robbins 的地方政府已经被那些开发商所收买。

国家环保组织既没有从这些现存工厂的冲突中广泛撤出,也没有广泛地动员工人阶级群体的抗议。只有当家庭遭受严重的健康威胁时,那些当地的政治边缘群体发起的抗议才是强有力的。然而,这些风险应当成为国家环保组织纲领的一个部分。具有讽刺意味的是,许多工厂排放的废物所带来的流行病危害实际上要比那些更复杂的环境和社会影响评估更容易从科学上得到论证 (Schnaiberg 1986; Meidinger 和 Schnaiberg 1980)。对那些住在他们工作地点的居民而言,当地健康危险的科学评估可能近似于工作的安全和健康研究。这些可预测的更大的影响要比在扩散的地理环境中生态系统的影响更容易测量。而且,正如在未来投资环境中 NIMBY 团体的特征一样,这些影响比未建立的生产设施的潜在未来影响更可以测量。因此,对于这些将“环境问题”地方化而言,它有着更广泛的科学基础 (Spector 和 Kitsuse 1977)。因此,在这些地方性抗议中,没有出现重要的环保

运动,这是基于政治考虑而不是科学考虑 (参见 Weinberg 1997c)。

那么,我们看到在地区层面上,地方经济的不平等转化成环境保护的政治无效性。

低收入群体从附近的工业生产 (开矿) 中遭受了更多的危害。

因为这种生产中的消极使用价值与来自相关工作的积极交换价值之间的冲突,所以他们在发动政治运动以反对这些污染源上有更多困难。

他们要开展有害环境下的流行病学研究,而这受到了技术和政治障碍的阻拦。

他们几乎没有从国家环保组织那里获得支持。

他们在当地的、地区的和国家的统治下有着有限的话语权。

Lois Gibbs 是在“爱运河”冲突中的一个早期的工人阶级活动分子。而这种冲突反对排放对附近居民健康有影响的有毒废弃物 (Levine 1982; Gibbs 和 Levine 1982)。她的动员产生于她描述的背景里: [716]

在我参与到这件事的两年前,我读了一份写于 1976 年的报告。它是“爱运河”的成本—收益分析。对那些受益者而言,它对社区的危害和风险估计为 2000 万美元。它给了我和我的孩子一美元的账户——然而我没有考虑邻居们。因为我的丈夫只赚 1 万美元,我的孩子只可能赚到 1 万美元,我们不是很重要的人物。我估计那里家庭的平均收入是 1 万 2 千美元。我读着并且说,“地狱到底意味着什么?你怎能对于人们的生命和他们的健康做成本—收益分析?你大概是开玩笑。某些人正在决定我们的遭遇和我们的价值是什么”。那让我十分震惊 (Redd)。

可能那些弱小团体对在“环境论坛”上他们代表的表现感到沮丧。这种沮丧的最直接表达方式就是反对2002年约翰内斯堡的可持续发展世界政府首脑会议(WSSD)。这一批判性观点被视为反对国内和国际的环境保护计划,包括那些政府机构的计划,甚至很多非政府组织(NGOs)计划。这些土生土长的行动者的抗议使美国环境公正团体不满和抱怨的扩大,这在下面的声明中作了概述:

时间在推进,当那些被夺去“大棒”的人联合起来再次给那些打算分占地球的人一些严重的教训,也给那些代表“没有什么能继续!”的非政府组织一些教训时,全球性的流行趋势再一次将人们抛在后面……(ECO-TERRA email, August 17, 2002)

对环境保护非政府组织的这些生气的和令人痛苦的反应表明了那些无权团体的绝望(Goldman 1998)。然而所有的环境问题都有地方性影响,尽管他们也能够扩散到全球。那些“拿大棒的人”(stick-holders)或者地方的股东被工业生产的消极外部性所震惊。当来自工厂和垃圾场的有毒废物对健康显现出危害时——甚至这些病是致命的并且受害者是孩子的时候,那是特别痛苦和辛酸的(Brown 和 Mikkelsen 1997)。孩子被认为是“无辜”的受害者。不像他们的父母,他们在那些对他们有负面影响的生产中没有直接的交换利益。<sup>②</sup>

是少数民族组织而不是环境运动促成了对美国环境种族主义的政治性关注。类似的,第三世界国家许多抗议是由那些土生土长的群体发起的(Goldman 1998)。在美国,围绕健康风险而组建的少数民族群体在克林顿执政期间产生了直接的政治影响。一项总统法令要求所有的联邦机构在其许可、规范以及活动内关注环境

种族主义或不公正。这验证了在最近的选举中包括非裔和西班牙裔美国少数民族选民对选举的潜在影响力。1974年后,随着较早的低工资能源支付援助法案(即LIHEAP)的通过(美国政府社区服务,2004),对政府起主要影响力的一直是社会平等运动,而不是环境运动(国家能源援助主任协会,2002)。

## 富有解释力的宏观结构理论:粗放型生产理论对生态现代化

尽管社会科学在分析环境与经济交互作用及其社会影响问题上有着重要的贡献,但是在理论化上还不完善。这里将讨论两个重要的理论方法,而其他的理论在过去已提及过。

### 粗放型生产理论

Schnaiberg (1980) 认为环境问题是从新出现的粗放型生产中产生的。在其核心观点中这一生产系统是围绕着扩大生产和市场的强劲推动力而建构起来的。<sup>③</sup>按照粗放型生产理论的逻辑,资本既更新了生产工人,又需求更多的作为原料和废物存放地的自然资源,而这些原料(能源和水)能够使机器运转起来。随着20世纪50年代及以后粗放型生产方式的迅速膨胀,它得到了国家和诸如由汽车工人和钢铁工人这类“劳动力贵族”所组成的工会的大力支持。但是粗放型生产的发展给政府和工会造成一个困境,即随着生态破坏的出现,国家用于负担退休工人的社会费用迅速增加;从事直接生产工人数量的减少造成工会人数减少(Harrison 1994; Bluestone 和 Harrison 1982)。

由于粗放型生产的逻辑逐渐主导了在美国和其他工业社会的投资,从而国家支持更大

规模的私人资本投资,为了给更多工人提供工作机会以及增加税收来支付不断增加的社会和环境支出,国家保护私人利润。因而粗放型生产的标志是与这个理论相关联的:政治经济飞速发展(生态恶化和其他附加反应)而(因利用资源而获得社会福利方面)却停滞不前。粗放型生产的中心逻辑在于它的经济组织寻求市场和生产的无限制扩大。这是一种为股权人和管理者产生更大利润的机制主义。粗放型生产的必然结果就是生产扩大所产生的利润逐渐远离大部分工人以及国家社会福利组织。私人投资者获得的利益更多流向他们的股权所有者,而不是本地生态系统下的当地社区的股权所有者。粗放型生产理论的其他观点简要概括如下。〔717〕

首先,现代工厂一般需要更多的自然资源。现代工厂是资本密集型的,因而需要更多的能源来促使机器运转。同样,生产的增加意味着需要更多的原材料。新的生产体系的这个特征有助于解释了为什么需要更高水平的生态系统保护。生产扩大要求更多的投入,这就导致由自然资源消耗而造成的环境问题。

其次,现代工厂在生产过程中越来越多地使用化学材料。现代工厂实质上使用新的“高效”能源和化学技术来把原材料转化为产品。工人更多地参与到能源和化学材料的生产流水线中,并且通过复杂的机器生产将它们变成面向市场的产品。这一特征导致了一系列污染型的环境问题,而这一问题也破坏了当地的和地区的生态系统。

粗放型生产的两种影响都出现在这一新的生产系统中。由于使用更有效的技术,公司生产出更多的产品,他们也获得了越来越多的利润。而这些利润又能使公司采用更具生

产力的技术,这体现了一种生态粗放型生产模式。利润被投资到能够引起生产扩大的新技术中。而这种生产扩大化需要从生态系统中提取更多的自然资源(原材料和能源),因而消耗了更多的自然资源。这种生产扩大化也给生态系统带来了更多的有害物质(有毒化学污染和其他形式的固体废弃物排放)。因此,生态系统越来越多地被视为原材料的来源和有毒废物的吸收地。因而当生产利润不断增加时,生态环境却日益恶化。

粗放型生产第二种形式是社会性的。在每一生产周期之后,被投资到公司技术效率的升级中的利润比例越来越大。和生态因素相似,工人也埋下了结束他们自己职业生涯的隐患。通过帮助一次生产周期产生利润,工人也支持了对节省劳动力的新技术增加投资的提议。这将最终导致他们失业(Harrison 1994, Longworth 1998)。<sup>④</sup>描述粗放型生产的这两种形式的一幅漫画是一个伐木工人向老板报告说:“我砍倒了最后一棵树。”老板回答:“你被解雇了。”

随着这种粗放型生产的扩大,它为政府创造了新的税收来源。一部分税收被用于由于失业而丧失生计的工人的社会经济补偿。由于工人们失去工作,政府通过新的收入补助“安全网”为工人及他们的家庭提供更多的服务。此外,由于政府机构本身也在膨胀,因此它们也会吸收一些失业工人和提供一些可供选择的就业机会(Ehrenreich 1990)。

由于对资本密集型技术的投资越来越多,许多蓝领工人发现他们已失业或在生产中被降级。那些保留下来的工人形成了新的“劳动力贵族”。这些高技术工人常常支持自己公司的投资模型。相反,失业工人也发现需要新的工厂中增加投资。全世界的情形也如

此。由于工厂的合并、现代化以及后来在新的全球化自由主义的浪潮下工厂转移到别国,工业社会的社区面临着更多的失业和税收减少(Barnet 和 Cavanagh 1994; Longworth 1998)。因此,工人运动、本地政治选民和本地政府都支持这种“以合作为中心的发展方式”(Logan 和 Swanstrom 1990)。为了创造新工作或增加税收,这一新的推动力最终会向生态系统提出更多的需求。

总之,这种股东价值的动力学效应就是粗放型生产公司的管理人尽量留住来自国家的资助。但一个例外是,这些资助能在何时进一步提高中短期内的企业利润。因此,当政府提高私营企业的折旧津贴和减免税收时,它又试图减少社会福利支出。企业不太愿意支持公共教育,除非是那些能够培养高技术工人的项目,这些高技术工人的培训是受到国家(技术学院和大学)资助的。因此,粗放型生产模型以两种相关的方式加速发展:更多的资本被投入到高科技的资本集中化生产中(包括商业服务);资本从公共部门和社会支出(包括环保)转移到对扩大的私人投资和利润的支持中。〔718〕

### 生态现代化理论

虽然在1980年以前(Schnaiberg 1980),粗放型生产理论就在美国产生,但是它主要的富有解释力的理论观点却在10年后才出现(Spaargaren 和 Mol 1992; Mol 1995, 1996; Spaargaren 1997; Mol 和 Sonnenfeld 2000)。生态现代化理论源于对西欧生产方式的分析,但却具有一套与这些分析略有不同的国家和政治经济结构。生态现代化的理论家们在国家和工业政策的制定过程中假设生态领域会不断地从政治经济领域中独立出来,或者“解放”(emancipation)出

来(Mol 1995; Spaargaren 和 Mol 1992)。实际上,在这个新的对环境问题的共同关注里,那些由政治经济的分配所引起的社会分裂的旧形式具有较低的相关性。

因此,在每一个领域里,都会出现一些重大的制度转型,而这些制度转型是由自然环境里的客观变化和新的关于这些风险——“反身现代化”(reflexive modernization)的本质——的管理意识所引起(Giddens 1991; Beck 1992; Beck, Giddens 和 Lash 1995; Mol 1996)。在这里,参与各方——工业、国家、环境保护者和公众——都被激励以一种负责的心理去处理全球环境风险。企业采用新的技术以降低他们产品的环境影响。生态现代化理论的核心是主张只有当公司和国家都关注环境问题时,才可能考虑环境问题。“环境规划”(environmental planning)的领域也因此被看做是对于传统的政治、经济和社会冲突来说有一定程度的独立性(Beck 等 1992)。然而, Meyer (2002) 指出许多经济组织仍然抵制环境管理的大多数形式[在 Hoffman 和 Ventresca (2002) 中的一些章节也提到这一点]。在这一理论出现后的十年里,它受到不少社会科学的批评。这些批评主要集中于它没有涉及社会和政治分层问题及它的一些模糊主张。有时,它更像是一个宏大理论(Mills 1959)而不是经验证伪理论。

虽然如此,这一理论仍然传播到了美国。在美国,那里的年轻学者已经接受了这一理论(如 Sonnenfeld 2000)。使这一理论转移更可行的一个因素是主要的生态现代化理论家接受了一些“新马克思主义者”(neo-Marxist)(或者构造主义者)的批判(如, Pellow, Schnaiberg 和 Weinberg 2000)。与生态现代化理论支持者的声称相比,他们把生态现代化描述为更少的传播和更多的偶然性(Mol 和 Spaargaren 2000; Sonnen-



feld 2000)。事实上,这些理论学家比粗放型生产理论学家更广泛也更迅速地接受了这些变化。后者已发生重要变化,在其理论中加入全球化因素,但是没有调和其他的评论(例如 Schnaiberg 和 Gould [1994] 2000,2001)。但是,与生态消费理论不同的是,除了少数年轻学者外,粗放型生产理论没有许多支持者(或者正面的评论)(例如,Weinberg 等 2000; Gould, Schnaiberg 和 Weinberg 1996; Schnaiberg 和 Gould [1994] 2000)。

在西方学者中生态现代化理论相对快速的传播可能反映了这样几个因素。首先,在大多数西方社会中,环境政治学已经成为政府、环保非政府组织和私有部门领导者之间的调和理论(Hoffman 和 Ventresca 2002)。生态现代化理论是一种新自由主义的政治经济模型的表现形式,它比粗放型生产理论更符合历史事实。正如 Mol 和 Spaargaren (2000) 所认为的那样,粗放型生产理论的实质是“去物质化的”(dematerialistic)。粗放型生产理论家看到了将能源密集型或化学密集型生产转向劳动力密集型以解决社会和环境问题的必要性。这种变换可能产生重大的政治和社会骚乱(Stretton 1976)。这种观点暗示了一种建立在现有的阶级差别以及种族的、性别的和其他形式的社会分裂基础之上的激烈冲突前景。相反,生态现代化的核心论点是企业为了他们自身的利益而参与由他们行为造成的环境问题,并且寻求实效的解决办法。简言之,它是一种“秩序”模型而不是“冲突”模型。

生态现代化理论家们认为,未来的生产结构将会是高度物质化的,即在生产中,化学物质和能源的使用会减少,取而代之的是新的电子和生物因素,从而减少对生态的索取和破坏(正如纳米技术所认为的那样,它们创造了生物“机器”)。但这样的变化只会在技术领域,或者

生产推动力方面出现。〔719〕

相对而言,粗放型生产理论家认为为了减缓粗放型生产的运转,更多的注意力应该放在生产关系上。在更广的层面上,生态现代化理论家认为国家应充当实现和促进企业转型的角色。粗放型生产理论家则认为国家已陷入了在经济增长中它所获得的利益和为了生态和社会改善而从外部控制各种力量和生产关系的需要之间的内部争斗。(Pellow 等 2000; Schnaiberg 等 2002)。

在生态现代化理论中,公司新增利润的分配由企业领导者和股东决定——这是市场对政治的胜利(Lindblom 1977)。相比之下,粗放型生产理论家认为越来越有必要将公司的新增利润转向那些新的能够减少自然资源利用和废物排放、同时增加劳动力使用的经济组织形式中。有意思的是,生态现代化理论家所举的例子一直是公司回收利用的新形式。封闭式的生产系统将取代开放性的生产系统,这两种系统都会浪费潜在资源并且都会因排放废弃产品而导致污染。粗放型生产分析家们(Weinberg 等 2000)实证地考查了消费后的废物回收政策。他们发现了一种建立在只考虑市场的基础上,被城市与其契约方所采纳的主要观点。在这种观点中,假设存在最小的政府干涉,并且没有在其他公共服务所使用的隐性定价(Pellow, Schnaiberg 和 Weinberg 2000)。如果这一点在公共部门中属实的话——公共部门在政治职能对市场职能的胜利中更容易受影响——对那些能够产生保护生态系统的高度物质主义的工业管理者的重构程度采取谨慎的态度是有道理的。

生态现代化理论与新自由经济政策更相匹配,这些政策不断地被工业和欠发展社会所强制接受(Schnaiberg 和 Gould [1994] 2000,

introduction)。民族国家的更多权力被转移到跨国组织,如世界银行和世界贸易组织上,他们拥护“自由贸易”和新自由主义的政府政策(例如 Pezzy 1989)。这些设计通过减少国家社会支出和支持国外风险投资,以减少环境和社会支出为代价(Longworth 1998, 1999),来提高私营部门投资者的交换值。

Hugh Stretton (1976) 对环境保护政策的早期分析认为以不同社会分配结果可以用不同的方式来解决。他认为,如果对分配问题没有特别的注意,这样的政策会造成以下的形势,即“富人抢劫穷人”(the rich rob the poor)(不断上升的负收入分配),或维持“常规业务”(business as usual)(维持目前的分层程度)。至少在美国,“富人抢劫穷人”(the rich rob the poor)的模型在过去25年里支配着政策(Phillips 1989, 1993)。大多数这种消极的重新分配并不与环境政策直接相关。<sup>⑤</sup>然而环境政策也加剧了环境不公正和环境种族主义(Bullard 1990, 1993, 1994; Pellow 1996, 1998a, 1998b, 2001)。生产扩大的收益在分层体系中向社会上层分配,而环境和社会成本却不断地向社会分层倾斜(Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997)。

### 对两种理论的反思

在批评者对早期生态现代化理论的回应所形成的最新综合观点来看(Mol 和 Spaargaren 2000),为了这两种理论更复杂的整合,似乎出现了一些新的依据。生态现代化理论学家测量了企业在对过去造成的生态破坏所做的回应上的改变,若考虑到企业的历史性经济观点,生态现代化理论家们把任何的生产改革都看成是走向改变的一种新的途径(Schnaiberg 和 Gould [1994] 2000, 第 10

章)。相比之下,当稀缺管理更广泛地作为一个目标时,粗放型生产理论家把企业看成是仅遵循他们可以通过协商使成本最小化这一原则。

美国的废物回收政策(Weinberg 等 2000)阐述对这两种理论评价的差异。环境组织有助于把废物回收纳入城市和国家的政策中,并提出很多环境保护措施,包括关闭高污染的城市焚化炉(Pellow 和 Park 2003)。然而,那些详细的回收计划也越来越多地反映了垃圾搬运公司和使用可回收材料的生产商的交换价值利益(Lowi 1979)。在这些政治经济的压力下,使用价值利益并没有完全消失,但是可回收材料的形式和价格却越来越多地被新的“回收产业”所调整(Lounsbury, Ventresca 和 Hirsch 2003)。与前回收时期相比(在1985年以前),一些生态利益也确实是由城市获得,但他们远不如环境活动者和分析家的生态目标和市政领导的承诺重要。[720]

Sonnenfeld (2000) 对印度尼西亚纸浆和纸业运作的分析可以看成是这两种理论整合的一个有趣的例子。印度尼西亚的工厂采用了一些新技术,这些新技术显著地降低了生产中氯的使用,他们之所以能够使用这种技术是因为瑞典和其他西方社会已经发明了一些有效的技术,并且其他生产者也可以获得这些技术;他们愿意以这种方式作出回应是因为在靠近计划建立工厂的区域内,股东发动了实质性的政治和社会动员,因为他们担心不断增加对附近水源的氯的排放量会丧失他们的资源获取者角色。这些股东在印度尼西亚的政府中是很有影响力的(参见 Goldman),这就造成政府去寻求其他的解决方法。因此,印度尼西亚的生产者既有动机又有手段来实现这些变化。

Sonnenfeld (2000) 也指出生产的有效力也不是高度物质化的。新的工厂威胁要占据印度尼西亚的大量地区以满足这些“高效的”纸浆和纸业制造设备运作。Sonnenfeld 把这一案例当作对污染减少的生态现代化预测的一个成功事例。但是粗放型生产理论家也把这一成果看成是使他们预测有效性的证明。通过利用这一新技术,粗放型生产方式的生态影响是扩大了,而不是减少了。当减少一个单位的氯污染需要增加更多单位的氯来维持这一新技术时,也就加快了森林的消耗速度 (Weinberg, Pellow 和 Schnaiberg 1996; Schnaiberg, Pellow 和 Weinberg 2002)。

这说明这两种理论的调和可能是一种重构的辩证方法。在没有其他介入的情况下,随着资源消耗和污染的继续,粗放型生产理论预测会出现“常规业务”(business as usual) (Stretton 1976)。但是粗放型生产行动的结果也引起了社会和政治抗议,而这些抗议活动会妨碍生产计划。当这些社会政治抵抗是多发和可预测时,作为生产中社会代价的一种形式,公司在生产中很谨慎地进行一些调整以安抚这些公司的股东和其政府代理人 (Coase 1960)。如果这些调整能提高利润,那么它们将可能会被更多的公司和国家所采纳。

这一过程表现了市场和政治之间的一种复杂关系,它既不是产品的消极环境外部性的直接内部化,也不是环境问题的一种解决方法。这一辩证方法既适用于那些在国家里发起环保挑战的人,也适用于公司。Ehrenreich (1990) 指出中产阶级从业者常常会支持自由社会政策,因为他们的工作正好处于在市场上的那些存在政治性干预的领域中。这些个人利益是环境抵抗运动的综合动力的一部分。甚至在私营部门中,也存在对生产扩张和生

产控制的不同反应。一个巨大的环保产业已经出现 (Lounsbury, Ventresca 和 Hirsch 2003), 它产生了新的资本产品和新的专业服务,<sup>⑥</sup>而它们来源于工程师和律师。例如,EPA 雇用的更多的是律师而不是环保分析师。即使前者离开公共服务部门而为私营部门提供咨询,他们也常依据现存的强有力的法规来提高他们的职业地位。然而,如果这些法规太过严厉或被太好地执行,私人部门的环境律师的谈判能力就会下降,他们的职业生涯也会因此而缩短。

类似地,其他工人团体与生产力也有一种辩证关系。在那些就业机会多样并且充足的地方 (Gould 1991), 公民也许会反对那些破坏生态健全的公司政策。然而,在一些公司密集的市镇上,这样的抵抗是不可能出现的,即使出现也不能维持很久 (参见 Brown 和 Mikkelsen [1990] 1997)。我们可以推断出,商业圈会产生相似的非政府组织 (NGO) 的变化以回应公司对环境的威胁。在那些就业率和工资水平较稳定或逐步上升的地方,对这些威胁的抵抗可能会得到加强。[721]

## 注释

\* 我很高兴能与我的同事一起承担这项单调而又复杂的事情: 他们是 Ken Gould, David Pellow 和 Adam Weinberg。作为对编者的评论,他们的关键性评价和有益的建议极大地提升了这一章的质量。

①与 Adam S. Weinberg 的私下交流。

②在一些案例中,父母从他们的工作单位返回家中,可能会在他们的工作服上沾一些有害物质,因而他们的工作对其孩子来说是有危害的。

③几个首先提出粗放型生产理论的评论家注意到它与马克思的资本有机构成的观点相似。近期的一些评论家对这一说法表示赞同。但这只是我通过观察社会经济和环境恶化趋势而归纳的一个例子,而不是来

源于马克思主义理论。此外,粗放型生产理论从经济组织层面和国家经济的层面概述了这一系统。

④在这一过程中,一些工人获得了机会而变成技术更精湛的技工(Wellin 1997)。其他工人也因他们企业的扩大而获得了其他的机会,这就创造了比直接生产更新的就业前景。随着生产系统的扩大,需要供应厂商提供一些新的投入,一些小企业的工人也因此获利。

⑤许多这样的评论和生态现代化理论的观点相似,即 Schumacher (1973) 提出的“适当技术”模型(或中间技术)。在 1934 年, Lewis Mumford 指出在工业社会中,新的工业技术力量是一种实质性的现代工业技术方式,它们延续了旧工业技术。在这些变化的社会和环境后果方面,他把生产力从生产的社会关系中区分开来。在 Schumacher 的提议之后,大量类似的环境评论接踵而来。(如, Schnaiberg 1982, 1983a, 1983b; Lele 1991; Weinberg, Pellow 和 Schnaiberg 1996; Willers 1994) 其他分析指出发生在技术(如, Wellin 1997)和慈善事业(如, Silver 1998)里的变化都未能解释在工作场所和社区里的持续不平等。

⑥对环保技术的投资可以创造职位和利润,这一点已经被论证。也许确实如此,但是,仍然还有大量的经济组织对这样的技术进行抵抗,部分是由于采用新的绿色技术会造成职位和利润的重新分配。降低污染的企业从环保的实施中获利,但是生产企业却面临更多的支出。这种状况的政治后果是什么呢?

列举一个简单的例子,假设有五家获得 1 亿美元环保收入的公司:他们将会支持更进一步的环保立法。相反,假设 20 家承担 500 万美元环保支出以及附加劳动力支出的公司:他们将反对环保立法。后者可能远比前者拥有更多的员工、更多的消费者。他们的经济能力和社会能见度让他们能动员政治影响和公众关系来反对环境保护。

(李光勇 初译 许伟 李达 韩秀记 译校)

## 参考文献

- Anderson, Terry L., and Donald R. Leal. 2001. *Free Market Environmentalism*. Rev. ed. New York: Palgrave Macmillan.
- Baker, Susan, Maria Kousis, Dick Richardson, and Stephen Young, eds. 1997. *The Politics of Sustainable Development: Theory, Policy and Practice within the European Union*. London: Routledge.
- Barnet, Richard J., and John Cavanagh. 1994. *Global Dreams: Imperial Corporations and the New World Order*. New York: Simon and Schuster.
- Beck, Ulrich. 1992. *Risk Society: Towards a New Modernity*. Trans. Mark Ritter. Thousand Oaks, Calif.: Sage.
- Beck, Ulrich, Anthony Giddens, and Scott Lash. 1995. *Reflexive Modernization: Politics, Tradition, and Aesthetics in the Modern Social Order*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Berger, Johannes. "The Economy and the Environment." Pp. 766-97 in *The Handbook of Economic Sociology*, ed. Neil J. Smelser and Richard Swedberg. New York: Russell Sage Foundation; Princeton: Princeton University Press.
- Bluestone, Barry, and Bennett Harrison. 1982. *The De-industrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*. New York: Basic Books.
- Blumenstyk, Goldie. 1993. "Greening the World or 'Greenwashing' a Reputation? Exxon's Role in Stanford's Huge Environmental-Research Project Attracts Attention and Questions." *Chronicle of Higher Education*, January 10, A22-26.
- Boulding, Kenneth E. 1971. "The Economics of the Coming Spaceship Earth." Pp. 180-87 in *Global Ecology: Readings toward a Rational Strategy for Man*, ed. John P. Holdren and Paul R. Ehrlich. New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Brown, Phil, and Edwin J. Mikkelsen. [1990] 1997. *No Safe Place: Toxic Waste, Leukemia, and Community Action*. Berkeley and Los Angeles: University Of California Press.
- Bryant, Bunyan, and Paul Mohai, eds. 1992. *Race and the Incidence of Environmental Hazards: A Time for Discourse*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Bullard, Robert D. 1990. *Dumping in Dixie: Race, Class, and Environmental Quality*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- , ed. 1993. *Confronting Environmental Racism: Voices from the Crossroads*. Boston: South End Press.
- , ed. 1994. *Unequal Protection: Environmental Justice and Communities of Color*. San Francisco: Sierra Club Books.
- Buttel, Frederick H., and P. J. Taylor. 1992. "Environ-



- mental Sociology and Global Environmental Change: A Critical Assessment." *Society and Natural Resources* 5(3): 211-30.
- Canan, Penelope, and Nancy Reichman. 2002. *Ozone Connections: Expert Networks in Global Environmental Governance*. Sheffield, U.K.: Greenleaf.
- Carson, Rachel. 1962. *Silent Spring*. Boston: Houghton Mifflin.
- Catton, William R. 1982. *Overshoot: The Ecological Basis of Revolutionary Change*. Urbana: University of Illinois Press.
- Coase, Ronald H. 1960. "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics* 3:1-44.
- Commoner, Barry. 1970. *Science and Survival*. New York: Ballantine.
- . 1972. *The Closing Circle: Nature, Man, and Technology*. New York: Knopf.
- Daly, Herman F. 1996a. "Sustainable Growth? No, Thank You." Pp. 192-96 in *The Case against the Global Economy*, ed. Jerry Mander and Edward Goldsmith. San Francisco: Sierra Club Books.
- . 1996b. *Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development*. Boston: Beacon Press.
- Democratic Staff of the Committee on Energy and Commerce. 2002. "Investigation of the Energy Task Force." Washington, D.C. Email file.
- Devall, Bill. 1980. "The Deep Ecology Movement." *Natural Resources Journal* 20 (April): 299-322.
- Dietz, Thomas, and Robert W. Rycroft. 1987. *The Risk Professionals*. New York: Russell Sage Foundation.
- Dunlap, Riley E., and Angela G. Mertig, eds. 1992. *American Environmentalism: The U.S. Environmental Movement, 1970-1990*. Bristol, Pa.: Crane Russak.
- Ehrenreich, Barbara. 1990. *Fear of Falling: The Inner Life of the Middle Class*. New York: Harper Perennial.
- Eliasoph, Nina. 1998. *Avoiding Politics: How Americans Produce Apathy in Everyday Life*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Environmental Protection Agency (EPA). 2002. "Summary of the Small Business Liability Relief and Brownfields Revitalization Act." <http://www.epa.gov/swerosps/bf/html-doc/2869sum.htm>.
- European Community. 1993. *Toward Sustainability: A European Community Programme of Policy and Action in Relation to the Environment and Sustainable Development*. Luxembourg: Commission of the European Communities.
- Evernden, Neil. 1985. *The Natural Alien*. Toronto: University of Toronto Press.
- Fisher, Dana R. 2003. "Beyond Kyoto: The Formation of a Japanese Climate Change Regime." In *Global Warming and East Asia: The Domestic and International Politics of Climate Change*, ed. Paul G. Harris. London: Routledge.
- Gedicks, Al. 1993. *The New Resource Wars: Native and Environmental Struggle against Multinational Corporations*. Boston: South End Press.
- Gibbs, Lois M., and Murray Levine. 1982. *Love Canal: My Story*. New York: Grove Press.
- Giddens, Anthony. 1991. *The Consequences of Modernity*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Goldman, Michael, ed. 1998. *Privatizing Nature: Political Struggles for the Global Commons*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press; London: Pluto Press.
- Gordon, David. 1996. *Fat and Mean: The Corporate Squeezing of Working Americans and the Myth of Managerial "Downsizing"*. New York: Martin Kessler Books.
- Gould, Kenneth A. 1991. "The Sweet Smell of Money: Economic Dependence and Local Environmental Political Mobilization." *Society and Natural Resources* 4:133-50.
- Gould, Kenneth A., Allan Schnaiberg, and Adam S. Weinberg. 1995. "Natural Resource Use in a Transnational Treadmill: International Agreements, National Citizenship Practices, and Sustainable Development." *Humboldt Journal of Social Relations* 21(1): 61-94.
- . 1996. *Local Environmental Struggles: Citizen Activism in the Treadmill of Production*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Gould, Kenneth A., Adam S. Weinberg, and Allan Schnaiberg. 1993. "Legitimizing Impotence: Pyrrhic Victories of the Environmental Movement." *Qualitative Sociology* 16(3): 207-46.
- Granovetter, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness." *American Journal of Sociology* 91:481-510.
- Hart, Jonathan. 1996. *A Civil Action*. New York: Vintage.
- Harrison, Bennett. 1994. *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. New York: Basic Books.
- Hasenfeld, Yeheskel, and Richard A. English. 1974. *Human Service Organizations: A Book of Readings*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Hays, Samuel. 1969. *Conservation and the Gospel of Efficiency: The Progressive Conservation Movement, 1890-1920*. New York: Atheneum.
- Hoffman, Andrew J., and Marc J. Ventresca, eds. 2002. *Organizations, Policy, and the Natural Environment*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Howard, Phillip E. N. 2002. "Privatizing the Citizen." Ph.D. diss., Department of Sociology, Northwestern University.
- Hurley, Andrew. 1995. *Environmental Inequalities: Class, Race, and Industrial Pollution in Gary, Indiana, 1945-1980*. Chapel Hill: University of North Carolina Press.
- International Union for Conservation of Nature and Natural Resources (IUCN). 1980. *World Conservation Strategy: Living Resource Conservation and Sustainable Development*. New York: IUCN, United Nations Environment Programme.
- Jarboe, James F. 2002. "The Threat of Eco-terrorism." Testimony by the Domestic Terrorism Section

- Chief, Counterterrorism Division, Federal Bureau of Investigation, before the House Resources Committee Subcommittee on Forests and Forest Health. February 12. <http://www.fbi.gov/congress/congress02/jarboe021202.htm>.
- Kazis, Richard, and Richard Grossman. 1982. *Fear at Work: Job Blackmail, Labor, and the Environment*. New York: Pilgrim Press.
- Landy, Marc K., Marc J. Roberts, and Stephen R. Thomas. 1990. *The Environmental Protection Agency: Asking the Wrong Questions*. Oxford: Oxford University Press.
- Lele, Sharachchandra M. 1991. "Sustainable Development: A Critical Review." *World Development* 19: 607-21.
- Levin, Peter, and Wendy N. Espeland. 2002. "Pollution Futures: Commensuration, Commodification, and the Market for Air." Pp. 119-47 in *Organizations, Policy, and the Natural Environment*, ed. Andrew J. Hoffman and Marc J. Ventresca. Stanford, Calif.: Stanford University Press; Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Levine, Adeline G. 1982. *Love Canal: Science, Politics, and People*. Lexington, Mass.: Lexington Books.
- Lindblom, Charles E. 1977. *Politics and Markets: The World's Political-Economic Systems*. New York: Basic Books.
- Logan, John R., and Harvey Molotch. 1987. *Urban Fortunes: The Political Economy of Place*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Logan, John, and Todd Swanstrom, eds. 1990. *Beyond the City Limits: Urban Policy and Economic Restructuring in Comparative Perspective*. Philadelphia: Temple University Press.
- "Lois Gibbs." 1999. <http://www.goldmanprize.org/recipients/recipients.html>. Accessed May 1, 2004.
- Lomborg, Bjorn. 2001. *The Skeptical Environmentalist: Measuring the Real State of the World*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Longworth, Richard C. 1998. *Global Squeeze: The Coming Crisis for First-World Nations*. Chicago: Contemporary Books.
- . 1999. "Behind Closed Doors: Crafting the Economic Rules of the New Century." *Northwestern Journal of International Affairs* 1 (spring): 4-11.
- Lounsbury, Michael, Marc J. Ventresca, and Paul M. Hirsch. 2003. "Social Movements, Field Frames, and Industry Emergence: A Cultural-Political Perspective on U.S. Recycling." *Socio-economic Review* 1:71-104.
- Lowi, Theodore. 1979. *The End of Liberalism*. 2d ed. New York: W. W. Norton.
- . 1986. "The Welfare State, the New Regulation, and the Rule of Law." Pp. 109-49 in *Distributional Conflicts in Environmental-Resource Policy*, ed. Allan Schnaiberg, Nicholas Watts, and Klaus Zimmermann. Aldershot: Gower Press.
- Meidinger, Errol. 1986. "Discussion: The Politics of 'Market Mechanisms' in US Air Pollution Regulation—Social Structure and Regulatory Culture." Pp. 150-75 in *Distributional Conflicts in Environmental-Resource Policy*, ed. Allan Schnaiberg, Nicholas Watts, and Klaus Zimmermann. Aldershot: Gower Press.
- Meidinger, Errol, and Allan Schnaiberg. 1980. "Social Impact Assessment as Evaluation Research: Claimants and Claims." *Evaluation Review* 4:507-35.
- Melosi, Martin. 1981. *Garbage in the Cities: Refuse, Reform, and the Environment, 1880-1980*. College Station: Texas A&M University Press.
- Merton, Robert K. 1957. "Social Structure and Anomie." In *Social Theory and Social Structure*. Rev. ed. New York: Free Press.
- Meyer, John W. 2002. Foreword. Pp. xiii-xvii in *Organizations, Policy, and the Natural Environment*, ed. Andrew J. Hoffman and Marc J. Ventresca. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Mills, C. Wright. 1959. *The Sociological Imagination*. Oxford: Oxford University Press.
- Mishan, Ezra J. 1967. *The Costs of Economic Growth*. New York: Praeger.
- Mitchell, Robert C. 1980. "How 'Soft,' 'Deep,' or 'Left'? Present Constituencies in the Environmental Movement." *Natural Resources Journal* 20:345-58.
- Mol, Arthur P. J. 1995. *The Refinement of Production: Ecological Modernization Theory and the Dutch Chemical Industry*. Utrecht: Jan van Arkel/International Books.
- . 1996. "Ecological Modernisation and Institutional Reflexivity." *Environmental Politics* 5:302-23.
- Mol, Arthur P. J., and Frederick H. Buttel, eds. 2002. *The Environmental State under Pressure*. Amsterdam: Elsevier Science.
- Mol, Arthur P. J., and David A. Sonnenfeld, eds. 2000. *Ecological Modernization around the World*. London: Frank Cass.
- Mol, Arthur P. J., and Gert Spaargaren. 2000. "Ecological Modernization Theory in Debate: A Review." Pp. 17-49 in *Ecological Modernization around the World*, ed. Arthur P. J. Mol and David A. Sonnenfeld. London: Frank Cass.
- Mumford, Lewis. [1934] 1963. *Technics and Civilization*. New York: Harcourt, Brace and World.
- National Commission on the Environment. 1993. *Choosing a Sustainable Future: The Report of the National Commission on the Environment*. Washington, D.C.: Island Press.
- National Energy Assistance Directors' Association. 2002. "Unemployment Increases and LIHEAP Needs." Press release, February 20.
- Odum, Eugene P. 1969. "The Strategy of Ecosystem Development." *Science* 164:262-70.
- Pellow, David N. 1996. "Recycling Waste, Throwing Away Labor." *Environment, Technology, and Society* 83:1, 4.
- . 1998a. "Bodies on the Line: Environmental Inequalities and Hazardous Work in the U.S. Recycling Industry." *Race, Gender and Class* 6:124-51.

- . 1998b. "Black Workers in Green Industries: The Hidden Infrastructure of Environmental Racism." Ph.D. diss., Department of Sociology, Northwestern University.
- . 2001. *Garbage Wars: Environmental Justice Struggles in Chicago, 1880-2000*. Cambridge: MIT Press.
- Pellow, David N., and Lisa Sun-Hee Park. 2003. *The Silicon Valley of Dreams: Environmental Injustice, Immigrant Workers, and the High-Tech Global Economy*. New York: New York University Press.
- Pellow, David N., Allan Schnaiberg, and Adam S. Weinberg. 2000. "Putting the Ecological Modernisation Thesis to the Test: The Promises and Pitfalls of Urban Recycling." Pp. 109-37 in *Ecological Modernization around the World*, ed. Arthur P. J. Mol and David A. Sonnenfeld. London: Frank Cass.
- Pellow, David N., Adam S. Weinberg, and Allan Schnaiberg. 2001. "The Environmental Justice Movement: Equitable Allocation of the Costs and Benefits of Environmental Management Outcomes." *Social Justice Research* 14:423-39.
- Pezzy, John. 1989. "Economic Analysis of Sustainable Growth and Sustainable Development." World Bank Environment Department Working Paper No. 15. Washington, D.C.
- Phillips, Kevin. 1989. *The Politics of Rich and Poor: Wealth and the American Electorate in the Reagan Aftermath*. New York: Random House.
- . 1993. *Boiling Point: Democrats, Republicans, and the Decline of Middle-Class Prosperity*. New York: Random House.
- Portney, Kent E. 1991. *Siting Hazardous Waste Treatment Facilities: The NIMBY Syndrome*. New York: Auburn House.
- President's Council on Sustainable Development. 1994. *Education for Sustainability*. Washington, D.C.: United States Government Printing Office.
- . 1997. *Sustainable Communities Task Force Report*. Washington, D.C.
- . 1999. *Towards a Sustainable America: Advancing Prosperity, Opportunity, and a Healthy Environment for the Twenty-first Century*. Washington, D.C.
- Redclift, Michael. 1986. "Redefining the Environmental 'Crisis' in the South." In *Red and Green: The New Politics of the Environment*, ed. J. Weston. London: Pluto Press.
- . 1987. *Sustainable Development: Exploring the Contradictions*. New York: Methuen.
- Redd, Adrienne. N.d. "Lois Gibbs, Champion of Love Canal, Working to Rebuild Democracy." <http://www.netaxs.com/~adredd/gibbstext.html>. Accessed May 1, 2004.
- Reisch, Mark, and David M. Bearden. 2003. *Superfund and the Brownfields Issue*. Hauppauge, N.Y.: Nova Science Publishers.
- Rose, Carol. 2002. "Common Property, Regulatory Property, and Environmental Protection: Comparing Community-Based Management to Tradable Environmental Allowances." Pp. 233-57 in *The Drama of the Commons*, ed. Elinor Ostrom, Thomas Dietz, Nives Dolzak, Paul C. Stern, Susan Stonich, and Elke Weber. Washington, D.C.: National Academy Press.
- Schnaiberg, Allan. 1975. "Social Syntheses of the Societal-Environmental Dialectic: The Role of Distributional Impacts." *Social Science Quarterly* 56 (June): 5-20.
- . 1980. *The Environment: From Surplus to Scarcity*. Oxford: Oxford University Press.
- . 1982. "Did You Ever Meet a Payroll? Contradictions in the Structure of the Appropriate Technology Movement." *Humboldt Journal of Social Relations* 9(2): 38-62.
- . 1983a. "Soft Energy and Hard Labor? Structural Restraints on the Transition to Appropriate Technology." Pp. 217-34 in *Technology and Social Change in Rural Areas*, ed. Gene F. Summers. Boulder, Colo.: Westview Press.
- . 1983b. "Redistributive Goals versus Distributive Politics: Social Equity Limits in Environmental and Appropriate Technology Movements." *Sociological Inquiry* 53:200-219.
- . 1986. "The Role of Experts and Mediators in the Channeling of Distributional Conflict." Pp. 363-79 in *Distributional Conflicts in Environmental-Resource Policy*, ed. Allan Schnaiberg, Nicholas Watts, and Klaus Zimmermann. Aldershot, England: Gower Press.
- . 1994. "The Political Economy of Environmental Problems and Policies: Consciousness, Conflict, and Control Capacity." Pp. 23-64 in vol. 3 of *Advances in Human Ecology*, ed. Lee Freese. Greenwich, Conn.: JAI Press.
- . 1997. "Sustainable Development and the Treadmill of Production." Pp. 72-88 in *The Politics of Sustainable Development: Theory, Policy, and Practice within the European Union*, ed. Susan Baker, Maria Kousis, Dick Richardson, and Stephen Young. London: Routledge.
- Schnaiberg, Allan, and Kenneth A. Gould. [1994] 2000. *Environment and Society: The Enduring Conflict*. West Caldwell, N.J.: Blackburn Press.
- . 2001. "Reflections on the 1994 Text." *Environment, Technology, and Society Newsletter* (American Sociological Association) 101:5-6.
- Schnaiberg, Allan, David N. Pellow, and Adam Weinberg. 2002. "The Treadmill of Production and the Environmental State under Pressure." Pp. 15-32 in *The Environmental State under Pressure*, ed. Arthur P. J. Mol and Frederick H. Buttel. Amsterdam: Elsevier Science.
- Schnaiberg, Allan, and Adam S. Weinberg. 2002. "Globalization and Energy Policy: The Critical Role of the State and Its Constituencies." Working Paper 02-12, Institute for Policy Research, Northwestern University.
- Schumacher, E. F. 1973. *Small Is Beautiful: Economics as if People Mattered*. New York: Harper and Row.

- Sheehan, Helen E., and Richard P. Wedeen, eds. 1993. *Toxic Circles: Environmental Hazards from the Workplace into the Community*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Shuman, Michael. 1998. *Going Local: Creating Self-Reliant Communities in a Global Age*. New York: Free Press.
- Silver, Ira Daniel. 1998. "Preventing Fires while Feeling the Heat: Philanthropists and Community Organizations Collaborating to Address Urban Poverty." Ph.D. diss., Department of Sociology, Northwestern University.
- Sonnenfeld, David A. 2000. "Contradictions in Ecological Modernization: Pulp and Paper Manufacturing in South-east Asia." Pp. 235-56 in *Ecological Modernization around the World*, ed. Arthur P. J. Mol and David A. Sonnenfeld. London: Frank Cass.
- Spaargaren, Gert. 1997. "The Ecological Modernization of Production and Consumption." Doctoral thesis, Landbouws University, The Netherlands.
- Spaargaren, Gert, and Arthur P. J. Mol. 1992. "Sociology, Environment, and Modernity: Ecological Modernisation as a Theory of Social Change." *Society and Natural Resources* 5(4): 323-44.
- Spector, Malcolm, and John I. Kitsuse. 1977. *Constructing Social Problems*. Menlo Park, Calif.: Cummings.
- Stroup, Richard L. 2003. *Eco-nomics: What Everyone Should Know about Economics and the Environment*. Washington, D.C.: Cato Institute.
- Stretton, Hugh. 1976. *Capitalism, Socialism, and the Environment*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Szasz, Andrew. 1994. *Ecopolitism: Toxic Waste and the Movement for Environmental Justice*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Tietenberg, Tom. 2002. "The Tradable Permits Approach to Protecting the Commons: What Have We Learned?" Pp. 197-232 in *The Drama of the Commons*, ed. Elinor Ostrom, Thomas Dietz, Nives Dolsak, Paul C. Stern, Susan Stonich, and Elke Weber. Washington, D.C.: National Academy Press.
- United Church of Christ Commission on Racial Justice. 1987. *Toxic Wastes and Race in the United States*. New York: United Church of Christ.
- U.S. Office of Community Services. Administration for Children and Families. 2004. "Low Income Home Energy Assistance Program." <http://www.acf.dhhs.gov/programs/liheap>.
- Weinberg, Adam S. 1994. "Citizenship and Natural Resources: Paradoxes of the Treadmill." Ph.D. diss., Northwestern University.
- . 1997a. "Legal Reform and Local Environmental Mobilization." Pp. 293-323 in vol. 6 of *Advances in Human Ecology*, ed. Lee Freese. Westport, Conn.: JAI Press.
- . 1997b. "Local Organizing for Environmental Conflict: Explaining Differences between Cases of Participation and Non-participation." *Organization and Environment* 10(2): 194-216.
- . 1997c. "Power and Public Policy: Community Right-to-Know and the Empowerment of People, Places, and Producers." *Humanity and Society* 21(3): 241-56.
- Weinberg, Adam S., David N. Pellow, and Allan Schnaiberg. 1996. "Sustainable Development as a Sociologically Defensible Concept: From Foxes and Rovers to Citizen-Workers." Pp. 261-302 in vol. 5 of *Advances in Human Ecology*, ed. Lee Freese. Westport, Conn.: JAI Press.
- . *Urban Recycling and the Search for Sustainable Community Development*. Princeton: Princeton University Press.
- Weinberg, Adam, Allan Schnaiberg, and Kenneth A. Gould. 1995. "Recycling: Conserving Resources or Accelerating the Treadmill of Production?" Pp. 173-205 in vol. 4 of *Advances in Human Ecology*, ed. Lee Freese. Westport, Conn.: JAI Press.
- Weinberg, Alvin. 1972. "Social Institutions and Nuclear Energy." *Science* 177:27-34.
- Weilin, Christopher. 1997. "Liberation Technology? Workers' Knowledge and the Micro-politics of Adopting Computer-Automation in Industry." Ph.D. diss., Department of Sociology, Northwestern University.
- Westman, Walter, and R. M. Gifford. 1973. "Environmental Impact: Controlling the Overall Level." *Science* 181:819-25.
- Willers, Bill. 1994. "Sustainable Development: A New World Deception." *Conservation Biology* 8:1146-48.
- World Commission on Environment and Development. 1987. *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press.
- Yeager, Peter. 1991. *The Limits of Law: The Public Regulation of Private Pollution*. Cambridge: Cambridge University Press.



## 撰稿人

NEIL J. SMELSER is director of the Center for Advanced Study in the Behavioral Sciences, emeritus and university professor of sociology at the University of California, Berkeley.

RICHARD SWEDBERG is professor of sociology at Cornell University.

ANDREW ABBOTT is Gustavus F. and Ann M. Swift Distinguished Service Professor in the Department of Sociology and the College at the University of Chicago.

HOWARD E. ALDRICH is Kenan Professor of Sociology and chair of the Department of Sociology at the University of North Carolina, Chapel Hill.

MABEL BEREZIN is associate professor of sociology at Cornell University.

FRED BLOCK is professor of sociology at the University of California, Davis.

The late PIERRE BOURDIEU was professor of sociology at the Collège de France, Paris.

MARY C. BRINTON is professor of sociology at Harvard University.

BRUCE G. CARRUTHERS is professor of sociology at Northwestern University.

GERALD F. DAVIS is the Sparks/Whirlpool Corporation Research Professor, chair of organizational behavior and human resource management, and professor of sociology at the University of Michigan.

ROBYN DAWES is the Charles J. Queenan, Jr. University Professor of Psychology at Carnegie Mellon

University.

FRANK DOBBIN is professor of sociology at Harvard University.

GIOVANNI DOSI is professor of economics at the Sant' Anna School of Advanced Studies, Pisa.

LAUREN B. EDELMAN is professor of law and sociology at the University of California, Berkeley.

PAULA ENGLAND is professor of sociology at Stanford University.

PETER EVANS is Marjorie Meyer Eliaser Professor of International Studies and professor of sociology at the University of California, Berkeley.

NEIL FLIGSTEIN is Class of 1939 Chancellor's Professor in the Department of Sociology at the University of California, Berkeley.

NANCY FOLBRE is professor of economics at the University of Massachusetts, Amherst.

GARY GEREFFI is professor of sociology at Duke University.

MARK GRANOVETTER is professor of sociology at Stanford University.

WILLIAM HALLER is professor of sociology at Princeton University.

EVELYNE HUBER is Morehead Alumni Distinguished Professor of Political Science at the University of North Carolina, Chapel Hill.

LAWRENCE P. KING is associate professor of sociology at Yale University.

MAURO SYLOS LABINI is a doctoral candidate in economics at the Sant'Anna School of Advanced

Studies, Pisa.

IVAN LIGHT is professor of sociology at the University of California, Los Angeles.

J. G. MANNING is associate professor of ancient history at Stanford University.

MARK S. MIZRUCHI is professor of sociology and business administration at the University of Michigan.

LAN MORRIS is Jean and Rebecca Willard Professor of Classics and professor of history at Stanford University.

VICTOR NEE is Goldwin Smith Professor of Sociology and Director of the Center for the Study of Economy and Society at Cornell University.

LUIGI ORSENIGO is professor of economics at Bocconi University, Milan.

ALEJANDRO PORTES is Howard Harrison and Gabrielle Snyder Beck Professor of Sociology and director of the Center for Migration and Development at Princeton University.

WALTER W. POWELL is professor of education and sociology at Stanford University.

ALLAN SCHNAIBERG is professor of sociology at

Northwestern University.

LAUREL SMITH-DOERR is assistant professor of sociology at Boston University.

LINDA BREWSTER STEARNS is professor of sociology at Southern Methodist University.

JOHN D. STEPHENS is Gerhard E. Lenski, Jr. Distinguished Professor of Political Science and Sociology at the University of North Carolina, Chapel Hill.

WOLFGANG STREECK is professor of sociology and director at the Max Planck institute for the Study of Societies in Cologne.

ROBIN STRYKER is professor of sociology at the University of Minnesota.

IVÁN SZELÉNYI is William Graham Sumner Professor of Sociology at Yale University.

ROBERTO WEBER is assistant professor of economics at Carnegie Mellon University.

ROBERT WUTHNOW is Gerhard R. Andlinger '52 Professor of Sociology and director of the Center for the Study of Religion at Princeton University.

VIVIANA ZELIZER is professor of sociology at Princeton University.

## 索引

\* 以下页码指原书页码,见本书“【】”内(编者注)。

- Abbott, Andrew, 307 – 30, 452  
Actions, emotions and, 120 – 22  
Actor, concept of, 4  
*Acts of Compassion* (Wuthnow), 619  
Adams, Julia, 41  
Adams, Richard, 409, 410  
Addiction, 98  
Africa, global vegetables (fresh) industry in, 174 – 75  
*After Heaven* (Wuthnow), 617  
Agency, institutions and, 35 – 37  
*Alchemistries of the Mind* (Elster), 118  
Aldrich, Howard E., 451 – 77  
Ambivalence, 109 – 10  
*American Evangelicalism* (Smith), 616  
American Federation of Labor (AFL), 267  
Ammerman, Nancy, 612  
Antitrust, 30 – 31, 483  
APEC (Asian Pacific Economic Cooperation), 186, 187, 196  
Apparel industry, global, 171 – 73, 176  
*Architecture of Markets, The* (Fligstein), 539  
Aristotle, 111, 235  
ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), 186, 187, 196  
Asia: apparel industry, global, 171 – 73; electronics industry, global, 173 – 74; institutions in, 34 – 36, 37; networks, 44; state and economy, 510 – 11  
Assyria, 136  
Athenian agora, 234 – 35  
*Autobiography* (Mill), 115  
Baggett, Jerome, 613 – 14  
Bain, Joseph, 78  
Baker, Wayne, 247, 292  
*Bankers: The Next Generation, The* (Mayer), 286  
Banking. See Financial markets  
Bankruptcy, 367 – 68  
Barber, Benjamin, 347  
Barnes, J. A., 383  
Barter, 362  
Basle Accords, 196  
Baudrillard, Jean, 336  
Becker, Gary, 77, 83, 332 – 33, 628 – 29  
Behavioral economics: collection, replication and synthesis of evidence, 92 – 93; defined, 91; developmental stages, 91 – 93; development of theories, 93; economic sociology and, 101 – 3; experiments, 92; intertemporal choice, 90, 96 – 99; nonegoistic preferences, 90, 93 – 96; observation stage, 92; reference-dependence preferences, 90, 99 – 101; research on, 90; trajectories, 90, 101  
Bendix, Reinhard, 38  
Bentham, Jeremy, 114, 115  
Berdahl, Daphne, 339  
Berezin, Mabel, 109 – 27  
Bevan, Aneurin, 114  
*Bible Believers* (Ammerman), 612  
Biernacki, Richard, 32  
Biggart, Nicole W., 16, 35 – 36, 337, 346, 383, 434, 437, 483

- Blau, P. ,57 - 58
- Block, Fred, 505 - 21
- Boeker, Warren, 292 - 93
- Boltanski, Luc, 19
- Bonáćich, P. ,383
- Book of Jerry Falwell* ( Harding ), 613
- Bourdieu, Pierre, 18 - 19, 75 - 89, 233, 247 - 48, 335, 338 - 39, 481
- Bowles, S. ,575
- Boyer, R. ,434 - 35
- Braudel, Fernand, 132, 234
- Bretton Woods, 162, 188
- Brinton, Mary C. ,575 - 602
- British Factory——Japanese Factory* ( Dore ), 39
- Burawoy, Michael, 32, 62 - 63, 205
- Burt, R. S. ,380, 382, 391, 627, 631
- Business angels, 462
- Business groups: conglomerates versus, 430; defined, 429; emergence of, 431 - 33; future of, 444 - 47; national, 434 - 38; networks and, 442 - 44, 494 - 95; performance and, 438 - 41; sources of, 441 - 42; variations in, 433 - 34
- Business systems perspective, 170
- Byzantium, 138
- Campbell, John, 37 - 38
- Capital, types of, 75 - 76
- Capitalism: from above, 209, 211 - 12, 213; from above leading to patrimonial, 215 - 16; from below, 210 - 11, 213; from below leading to hybrid, 220 - 21; industrialization and, 209 - 10; liberal, 207, 212; transition from communism to, 207 - 10; welfare state and, 581 - 82; without capitalists, 207 - 9, 213; without leading to liberal, 218 - 20
- Capitalism, Socialism, and Democracy ( Schumpeter ), 12
- Caplow, Theodore, 335
- Caplowitz, David, 335
- Cardoso, F. H. ,42
- Carruthers, Bruce, 17, 36 - 37, 355 - 78
- Castanias, Richard P. ,337
- Chains of Opportunity* ( White ), 246
- Chandler, Alfred, 17, 239 - 40
- Chang, D. ,437, 446
- Chang, S-J, 439 - 40, 442, 445, 446
- Charismatic Capitalism* ( Biggart ), 16
- Chernow, Ron, 285
- Children, changing role of, 41
- China, 44, 61, 209 - 10, 211, 214, 220 - 22, 510 - 11
- Choice, intertemporal, 96 - 99
- Christesen, Paul, 146
- Chung, C. ,436, 443, 447
- Churching of America, The* ( Finke and Stark ), 615
- Cicero, 141
- Civilization and Capitalism, Fifteenth-Eighteenth Century* ( Braudel ), 234
- Civil societies, 506
- Clarke, Alison, 346
- Class Struggle in the Ancient Greek World* ( Ste. Croix ), 148
- Clean Clothes Campaign ( CCC ), 176
- Chunas, Craig, 333
- Coase, Ronald, 49, 50 - 51, 429, 527, 528, 706
- Cohen, Elizabeth, 331, 334
- Coleman, James, 17, 111, 115, 116
- Coleridge, Samuel Taylor, 115
- Collected Essays in the Sociology of Religion* ( Weber ), 8
- Collins, R. ,109, 119
- Columella, 141



- Commercial capital, 75 - 76
- Commodities, fictitious, 505 - 6
- Commons, John R., 272
- Communism, 43, 60 - 62
- Communist economic systems, post-: destinations after the fall of communism, 210 - 22; institutions/organizations of, 216 - 18, 220, 221 - 22; research on, 205 - 6; transition from communism to capitalism, 207 - 10. See also Capitalism
- Compensation studies, 122 - 23
- Competition, 81, 82 - 83
- Condition of the Working Class in England, The* (Engels), 241
- Conglomerates, business groups versus, 430
- Congress of Industrial Organizations (CIO), 267
- Constitutive legal environment, 540 - 42
- Constructivism, 189 - 90
- Consumer markets, 239
- Consumers' Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America, A* (Cohen), 334
- Consumption, 123; anthropologists' views, 333 - 34; ethnic and racial differences, 339 - 44; households and, 337 - 39; outside of sociology, 332 - 35; retail settings for, 344 - 48; studies on, 335 - 37
- Cook, K. S., 383
- Corporate governance, 51, 435
- Corporations: effects of power on, 30 - 32; multidivisional, 239 - 40; transnational, 161, 164 - 66. See also Fields/ firms; Institutions/organizations
- Council for Mutual Economic Aid (COMECON), 216, 220
- Council of Mutual Economic Assistance (CMEA), 216
- Crane, Diana, 336 - 37
- Credit: debtor-creditor relations, 365 - 66; debtors, 363 - 64; defined, 356; how it works, 362 - 63; laws/ regulations, 367 - 68; parallels between money and, 368 - 71; research on, 355; third-party networks, 366 - 67
- Creditors, 364 - 65
- "Crisis of the Tax State, The"* (Schumpeter), 12
- Cuba, 408
- Cultural sociology, 16
- Culture: consumption and racial/ethnic differences, 339 - 44; emotion versus, 111; employment values and, 38 - 39; gender employment differences and, 629, 631 - 32
- Culture and Practical Reason* (Sahlins), 333
- Czech Republic, 219 - 20
- Damasio, Antonio, 110
- Darwin, Charles, 110
- Das Kapital* (Marx), 8, 29, 241, 533
- Davidman, Lynn, 612 - 13
- Davis, Gerald F., 478 - 502
- Dawes, Robyn, 90 - 108
- Death of the Banker, The* (Chernow), 285 - 86
- De Grazia, Victoria, 334
- Dependency and Development in Latin America* (Cardoso and Faletto), 42
- Dependency theory, 165, 168
- De Soto, Hernando, 404
- DeVault, Marjorie, 337 - 38
- Diffusion: field, 490 - 91; network, 392 - 93, 493 - 94
- DiMaggio, Paul, 16, 49, 55, 118 - 19, 339, 437, 486, 627
- Disadvantage theory, ethnic economy and, 653 - 54
- Discounted utility model, 96 - 97
- Distinction* (Bourdieu), 335
- Division of labor, 161 - 62; fragmentation of inter-

- national, 166; gender employment differences and, 637 - 40
- Division of Labor in Society, The* (Durkheim), 7, 10, 40 - 41
- Djelic, Marie-Laure, 40
- Dobbin, Frank, 17, 26 - 48, 434, 483, 484
- Dore, Ronald, 39
- Dosi, Giovanni, 678 - 702
- Douglas, Mary, 333
- Dragon in a Three - Piece Suit: The Emergence of Capitalism in China* (Guthrie), 44
- Dunlop, John T., 258
- Durkheim, Émile, 3, 7, 10 - 11, 26, 27 - 28, 29, 55, 529; legacy of, 40 - 44; religion, 11, 604 - 5, 606
- Dynamics of Bureaucracy, The* (Blau), 57
- Eastern Europe, 209
- Economic action, 4 - 5
- "*Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*" (Granovetter), 14, 15, 52 - 53
- Economic behavior; institutions and, 27, 33 - 40; networks and, 27 - 28, 40 - 44; power and, 27, 29 - 33
- Economic growth model, 60
- Economic Ideology and Japanese Industrial Policy* (Gao), 37
- Economics, mainstream, 3 - 6
- Economic Sentiments* (Rothschild), 114
- Economic sociology; behavioral economics and, 101 - 3; comparative/historical approaches to, 26 - 46; compared with mainstream economics, 3 - 6; conceptual tools, 629; defined, 3, 627 - 29; early use of term, 7, 55; historical development of, 6 - 14; institutionalism in, 55 - 60; revival of, 14 - 19
- Economy and Society* (Parsons and Smelser), 14, 55, 243
- Economy and Society* (Weber), 7, 8, 9, 33, 34, 244
- Edelman, Lauren B., 527 - 44
- Edgeworth, Francis, 93
- Education; comparisons between U. S., Germany, and Japan, 585 - 96; employment and, 315 - 16, 588; human capital development systems and inequality, 585 - 96; labor economics, 582 - 85; labor market segmentation, 580 - 81; sociology of, 577 - 80; welfare state and capitalism, 581 - 82
- Efficient market theory, 292 - 93
- Egypt, 134 - 35, 139, 141
- Electronics industry, global, 173 - 74
- Elementary Forms of Religious Life* (Durkheim), 11, 604
- Ellickson, R., 146 - 47
- Elster, J., 117 - 18
- Embeddedness, 13, 14, 15, 52 - 53, 54, 145, 247, 308, 406 - 7
- Emotion (s); actions and, 120 - 22; culture versus, 111; distinctions, 110 - 11; future research on, 122 - 23; historical works on, 111 - 14; management, 119 - 20; rationality and, 114 - 18; renewed interest in, 109 - 10; trust and risk versus, 111; visceral, 118 - 19
- Employment; boundary between leisure and, 308 - 9; education, role of, 315 - 16, 588; gender differences, 629 - 42; job turnover, 317 - 18; networks, 388 - 89; occupations/professions, 322 - 25; part-time, 319 - 20; in primitive societies, 308; quality of, 313 - 14; regimes,

- 311 - 12; religion and, 618 - 19; school-to-work transition, 316 - 17; social structures and research on, 309 - 11; unemployment, 318 - 19; wage gaps, in Germany, 592 - 93; wage gaps, in Japan, 595 - 96; wage gaps, in the U. S., 588 - 91, 634 - 37; for wages versus nonwages, 307 - 9; welfare states and, 565 - 67. See also Ethnic economy; Labor
- Engels, F., 241, 604
- England, Paula, 627 - 49
- Entrepreneurs, description of, 459 - 60
- Entrepreneurship: defined, 452, 454 - 58; financing for, 461 - 63; future research on, 469 - 70; gender differences, 463 - 64; historical development, 452 - 54; journals on, 453; learning and, 467 - 68; nascent, 458 - 59; networks and opportunities, 460 - 61; new industries, 465 - 67; organizational ecology, 464 - 65; sociopolitical legitimacy, 468 - 69; teamwork, 461
- Environment (ecological analysis): costs, internalizing and externalizing, 708 - 9; ecological models, 707 - 8; ecological modernization theory, 718 - 21; economic model, 705 - 6; elitism, racism, and inequalities, 712 - 13; managed scarcity models, 706 - 7; "not in my backyard" versus "not anywhere," 713 - 16; political influence, 711 - 12; scientific versus, 703; solid waste/recycling example, 710 - 11; treadmill production, 716 - 18, 719 - 21
- Esping-Andersen, G., 553, 555, 556, 562, 581
- Estonia, 211
- Ethnic differences, consumption and, 339 - 44
- Ethnic economy: criticism of, 663 - 66; defined, 650 - 53; disadvantage theory, 653 - 54; financial services, 657 - 59; gender differences, 655 - 57; globalization and, 661 - 63; interactionism, criticism of, 659 - 61; self employment, income from, 654 - 55
- Ethnoreligious communities, 609 - 12
- Etzioni, Amitai, 116
- Eurocentrism, 145
- European Court of Justice (ECJ), 197, 198
- European Union, 183, 185, 186, 195, 196, 197 - 99, 241
- Evans, John, 621 - 22
- Evans, Peter, 42 - 43, 60, 505 - 21
- Events, emotions and, 120 - 22
- Exporting the American Model: The Postwar Transformation of European Business* (Djelic), 40
- External markets, 234
- Fabrication of Labor, The* (Biernacki), 32
- Facilitative legal environment, 535 - 37
- Fair Labor Association (FLA), 176
- Fairs, European, 235 - 36
- Faith-based organizations, 613 - 15
- Faletto, E., 42
- Falwell, Jerry, 613
- Fama, Eugene, 292
- Feige, E. L., 417, 418
- Fields/firms, 75 - 87; changes in, 487 - 89; concept of, 486 - 87; defined, 481; diffusion, 490 - 91; laws and, 489 - 90; origins of, 487; reasons for studying, 481 - 82
- Financial capital, 75; entrepreneurships and, 461 - 63
- Financial markets: assets, 288; banks, types of, 284 - 85; efficient market theory, 292 - 93; ethnic economy and, 657 - 59; globalization of, 300 - 301; history of banks, 285 - 86; institutional

- investors, 288 - 90; long-term incentive plans, 293; mergers, 287, 296 - 97; outside the U. S., 298 - 300; regulation of, 297 - 98; role of banks today, 286 - 87; speculation and crises, 293 - 96; stock market, 291 - 96; venture capital, 290 - 91. See also Credit; Money
- Finke, Roger, 615
- Finley, Moses, 140, 141, 143 - 44, 152
- Firms. See Fields/firms; Institutions/organizations
- Fligstein, Neil, 31, 183 - 204, 233, 248 - 49, 483 - 84, 539, 577, 627
- Folbre, Nancy, 627 - 49
- Ford, Henry, 81 - 82
- Foreign direct investment (FDI), 164 - 65, 209, 220
- Forging Industrial Policy: The United States, Britain, and France in the Railway Age* (Dobbin), 17
- Foucault, Michel, 147
- Foundations of Social Theory* (Coleman), 17, 115
- France, 40, 237, 299, 579
- Frank, Robert, 111, 116, 122
- Freeman, L. C., 383
- Freeman, R., 582 - 83, 584
- Free Trade Agreement for the Americas (FTAA), 197
- French filière approach, 168
- Fundamentalism, 612 - 13
- Game-theoretic model of deinstitutionalization, 60 - 62
- Game theory, 54
- Gao, Bai, 37
- Geertz, Clifford, 28, 336
- Gellner, Ernest, 149 - 50
- Gender differences: entrepreneurships and, 463 - 64; welfare states and, 561 - 62
- Gender differences, employment and: bargaining/exchange models, 640 - 42; culture, social norms, and institutions, 629, 631 - 33; division of labor, 637 - 40; ethnic economy and, 655 - 57; networks, 629, 630 - 31; occupations chosen, 629 - 30; rational choices, 629, 633 - 34
- Gender differences and wage gaps: in Germany, 592 - 93; in Japan, 596; in the U. S., 589 - 91, 634 - 37
- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT), 162, 185, 186, 195, 196, 199, 241; Multi Fiber Arrangement (MFA), 171, 173
- General Economic History* (Weber), 8, 294
- Gereffi, Gary, 42, 160 - 82
- German Ideology, The* (Marx), 29, 30
- Germany, 40, 299 - 300, 579, 585 - 86, 591 - 93
- Gerschenkron, Alexander, 237
- Getting a Job* (Granovetter), 246
- Gift, The* (Mauss), 11 - 12
- Gintis, H., 575
- Gladwell, Malcolm, 347
- Glass-Steagall Act (1933), 285, 286 - 87
- Global commodity chains (GCCs), 167 - 68
- Global economy (globalization): backlash to, 175 - 76; emergence of, 166; ethnic economy and, 661 - 63; financial markets and, 300 - 301; governance, 168 - 171, 516 - 19; growth of, 183; internationalization versus, 161 - 64; intra-industry trade, 166; levels of, 160 - 61; market processes, 194 - 95; 1960s to the present, 162 - 64; organizations governing, 160, 162; production networks, 167 - 168, 169, 171 - 75; transnational corporations, 161,



- Global economy* (globalization) (cont.) 164 - 66, 187; value-added chains, 166 - 67; welfare states, 555 - 61
- Global economy arrangements*: background, 186; constructivism, 189 - 90; critique of, 190 - 92; future of, 199 - 200; historical, 184; —integration: negative, 183 - 84, 185; —positive, 184, 185; market sociology and, 192 - 94; neoclassical/neoliberalism theory, 184 - 85; neo-Marxist and world system approaches, 188 - 89; neo-realism, 186 - 87; political issues, 187 - 88; typology of, 195 - 97
- Global value chains* (GVCs), 168
- God's Daughters* (Griffith), 610 - 11
- Goffman, Erving, 119
- Goths, 138
- Governance: corporate, 51, 435; global economy and, 168 - 71, 516 - 19. See also *Global economy arrangements*
- Governance of the American Economy* (Campbell, Hollingsworth, and Lindberg), 37 - 38
- Granovetter, Mark, 14, 15, 28, 52 - 53, 57, 77, 119, 145, 147, 429 - 50, 627; consumption and, 335 - 36; markets and, 246 - 47; networks and, 379, 381, 388
- Great Transformation, The* (Polanyi), 13, 238, 241
- Greece, 135, 136, 141; Athenian agora, 234 - 35
- Greif, A., 52, 54
- Griffith, Marie, 610 - 11
- Gruen, Victor, 331
- Guillén, Mauro, 36, 40, 434, 437, 444, 483
- Guthrie, Douglas, 44
- Gutmann, P. M., 417
- Habitat for Humanity, 613 - 14
- Habitus, economic, 83 - 86
- Hall, P., 435, 436, 438 - 39
- Haller, William, 403 - 25
- Hamilton, Gary, 35 - 36
- Harding, Susan, 613
- Hart, Keith, 404
- Harvard tradition, 78
- Havana Charter, 162, 517 - 18
- Hayward, Mathew, 292 - 93
- Heart of Altruism, The* (Monroe), 619
- Hegel, Georg, 29
- Hirsch, Patti, 336
- Hirschman, Albert O., 112, 160, 509
- Hirshleifer, J., 117
- History of Labor in the United States* (Commons), 272
- Hochschild, Arlie R., 111, 119 - 20, 121
- Hofstede, Geert, 38 - 39
- Holland, 41
- Hollingsworth, J. Rogers, 37 - 38, 434 - 35
- Homans, G. C., 57
- Hong Kong, 34 - 35
- Hopkins, Keith, 146, 151
- Horden, P., 133
- Household consumption, 337 - 39, 416
- Huber, Evelyne, 552 - 74, 581
- Hughes, Everett, 322
- Human capital development systems and inequality, 585 - 96
- Hungary, 208, 210, 211, 212, 218, 219
- Iannaccone, L. K., 615 - 16
- Identity and Control* (White), 245

- India, 511, 512
- Industrial Areas Foundation Texas Network, 614 - 15
- Industrialism, 7
- Industrialism and Industrial Man* (Kerr), 259
- Industrial Relations Systems* (Dunlop), 258
- Industrial Revolution, 238
- Industrial upgrading, 171
- Informal economy: definitions, 404 - 6; embeddedness, 406 - 7; examples of, 403, 407 - 8; household consumption approach, 416; labor market approach, 413 - 15; macroeconomic discrepancy method, 416 - 18; problems with measuring, 418 - 19; small firm approach, 415 - 16; states/government, role of, 409 - 11; working class, role of, 411 - 13
- In Place of Fear* (Bevan), 114
- Institutional economics; compared with traditional, 49 - 50; in economic sociology, 55 - 60; embeddedness, 13, 14, 15, 52 - 53, 54; examples, 60 - 63; informal elements, 57 - 58; informal versus formal, 58 - 60; institutions, defined, 55; model of, 56; sociological turn, 53 - 55; summary and comparisons, 63 - 66; transaction cost reasoning, 50 - 52
- Institutional investors, 288 - 90
- Institutions and Organizations* (Scott), 486 - 87
- Institutions/organizations: agency and, 35 - 37; defined, 478; differences in national business systems, 34 - 35; diversified conglomerates, 31; economic behavior affected by, 27, 33 - 40; effects of power on American, 30 - 32; fields/firms, 75 - 87; focused, 31 - 32; gender employment differences and, 629, 631 - 32; national management, 38 - 40; networks and, 491 - 95; performance, 484 - 85; research on, 478 - 82; structure and strategies, 482 - 84, 485 - 86. See also Fields/firms
- Integration: negative, 183 - 84, 185; positive, 184, 185
- Intellectuals on the Road to Class Power, The* (Szelényi and Konrád), 43
- Interactionism, criticism of, 659 - 61
- Internal markets, 234 - 35
- International Bank for Reconstruction and Development. See World Bank
- International economic arrangements. See Global economy arrangements
- Internationalization, globalization versus, 161 - 64
- International Labor Organization (ILO), 266
- International markets, 240 - 41
- International Monetary Fund (IMF), 160, 162, 175, 185, 188, 241, 518
- International nongovernmental organizations (INGOs), 189, 190
- International Trade Organization (ITO), 162, 517 - 18
- Intertemporal choice, 90, 96 - 99
- Introduction to the Principles of Morals and Legislation, An* (Bentham), 114
- Isherwood, Baron, 333
- ISO 2000 (International Standards Organization), 196
- Italy, informal economy in Emilia - Romagna, 407 - 8
- Jackson, Andrew, 284
- Japan, 34, 35 - 36, 37, 39, 268 - 69, 270 - 71, 299, 437, 438, 440 - 41, 442, 443, 510; human capital development systems and inequality, 585 - 86, 593 - 96
- Japan's Economic Dilemma* (Gao), 37

- Jevons, W. Stanley, 7
- Joselit, Jenna, 343
- Journal of Consumer Culture, 335
- Kahneman, Daniel, 90, 99, 100, 119, 333
- Kaleidoscopic Ethnicity* (Kurien), 611 - 12
- Kalleberg, Arne, 39
- Kerr, C., 259
- Keynes, John Maynard, 118
- Kim, E. M., 437, 438, 444, 446
- Kimeldorf, Howard, 32 - 33
- King, Lawrence P., 205 - 29
- Kirman, Alan, 87
- Kiser, Edgar, 36
- Kogut, Bruce, 166 - 67
- Köhler, Horst, 175
- Konrád, George, 43
- Korea, 34, 36, 436 - 37, 438, 439 - 41, 442, 444
- Kurien, Prema, 611 - 12
- Kurke, L., 147
- Labini, Mauro Sylos, 678 - 702
- Labor: demand, 264 - 65, 276; economics, 582 - 85; power and, 32 - 33; regimes, 311 - 12; supply, 263 - 64, 276. See also Employment
- Labor markets, 241 - 43; common tendencies, 276 - 77; employment relationship, 260 - 63, 265 - 66; inequalities, 580 - 81; informal economy, 413 - 15; relationship between trade unions and, 260 - 73; sociological research on, 254 - 56; typology of, 266 - 69
- Lamont, Michele, 618 - 19
- Lasch, Christopher, 337
- Latin America, 42, 557 - 61, 565
- Laws: in action, 530; constitutive legal environment, 540 - 42; facilitative legal environment, 535 - 37; institutional processes, affects of, 531 - 32; nature of, 529 - 31; political processes, affects of, 532 - 34; regulatory legal environment, 537 - 40; research and importance of, 527 - 29
- Lazarsfeld, Paul, 335
- Learning to Care* (Wuthnow), 619
- Legal consciousness, 530
- Leidner, Robin, 344 - 45
- Levitt, Peggy, 342
- Lichterman, Paul, 615
- Life-cycle model, 97 - 98
- Light, Ivan, 650 - 77
- Limits of Convergence, The* (Guillén), 36
- Lincoln, James, 39
- Lindberg, Leon, 37 - 38
- Lintner, John, 285
- Lipset, Seymour Martin, 257
- Loewenstein, George, 118
- Lomnitz, L., 409 - 10
- London Court of International Arbitration, 195 - 96
- Loss aversion, 99
- Louch, Hugh, 339
- Luhmann, Niklas, 18
- Luxembourg Income Study data, 562 - 64
- Lynd, Helen, 335
- Lynd, Robert, 335
- Macroeconomic discrepancy method, 416 - 18
- Madonna of 115<sup>th</sup> Street* (Orsi), 609 - 10
- Managed Heart: Commercialization of Human Feeling* (Hochschild), 119
- Managed scarcity models, 706 - 7
- Management: of emotions, 119 - 20; national differences, 38 - 40; theory, 78

- Mann, Michael, 131
- Manning, J. G., 131 - 59
- Manufacturing Consent* (Burawoy), 32
- Manufacturing Rationality: The Engineering Foundations of the Managerial Revolution* (Shenhav), 33
- Markets: consumer, 239; external, 234; financial, 284 - 302; internal, 234 - 35; international, 240 - 41; labor, 241 - 43, 254 - 78; merchant, 235 - 36; modern mass, 238 - 40; national, 236 - 38; as networks, 245 - 47; as parts of fields, 247 - 49; propositions on, 233; religion and, 615 - 18; stock, 291 - 96; strengths and weaknesses in sociology of, 249 - 50; Weber on, 234, 238 - 39, 243 - 44; White on, 244 - 45
- "*Markets as Politics*" (Fligstein), 248
- Markets from Networks* (White), 245
- Marsden, P. V., 383
- Marshall, Alfred, 6, 12
- Marshall, T. H., 257 - 58
- Martens, Lydia, 344
- Marx, Karl, 7 - 8, 26, 27, 131, 207, 241, 284, 307, 533; legacy of, 29 - 33; religion, 604, 605
- Marxists, Mediterranean economics and, 148
- Mason, Edward, 78
- Massey, Douglas, 109
- Maurice, M., 579, 580
- Mauss, Marcel, 11 - 12
- Mayer, Martin, 286
- McAlister, Melani, 620 - 21
- McLane Report, 79
- Mediterranean economics, ancient: agriculture and domestication, 140; cities, role of, 151 - 53; definitions, 132 - 33; economic performance, 141 - 42; emergence of markets and role of states, 149 - 50; environmental conditions, 138 - 39; Eurocentrism, 145; evidence, 133 - 34; Finley on, 140, 141, 143 - 44; growth, role of, 150 - 51; historical development, 134 - 38; issues and goals, 131 - 32; metallurgy, 140; modern responses to, 144 - 48; Oppenheim on, 143; oversocialization, 145 - 47; Polanyi on, 131, 143; primitivism, 145; shipbuilding, 140; substantivism, 144 - 45; technology, 139 - 41; undersocialization, 147 - 48; Weber on, 131, 142 - 43
- Menger, Carl, 4
- MERCOSUR (Market of the South), 186
- Merton, Robert K., 55, 119, 380
- Mesopotamia, 134 - 35, 139, 141
- Methodological individualism, 4
- Mexico, 163 - 64
- Meyer, John, 16, 189, 190
- Middleman minority theory, 650
- Milgram, S., 382 - 83
- Milkman, R., 627 - 28
- Mill, John Stuart, 28, 29, 115
- Miller, Daniel, 334
- Mitchell, W. C., 50
- Mizuchi, Mark S., 284 - 306, 383 - 84, 490
- Models of Management: Work, Authority and Organization in a Comparative Perspective* (Guillén), 40
- Modular production network, 492
- Money: barter and, 362; defined, 355 - 56; measurement and, 358 - 59; parallels between credit and, 368 - 71; politics and, 359 - 60; producing, 360 - 62; research on, 355; role of, 356 - 57; standardization, 361 - 62; as a symbol, 357 - 58
- Monroe, Kristen, 619



- Montesquieu, Charles de Secondat, 7
- Morawska, Ewa, 340
- Moreno, J. L., 381
- Morgan, J. P., 285
- Morris, Ian, 131 - 59
- Multidivisional firms, 239 - 40
- Multinational Enterprise Project, 165
- National Bank Acts (1863 and 1864), 285, 360
- National Bureau of Economic Research (NBER), 50, 582 - 83
- National markets, 236 - 38
- National nongovernmental organizations (NNGOs), 190
- Nation states, 517
- "*Nature of the Firm, The*" (Coase), 50 - 51, 429
- Nee, Victor, 44, 49 - 75, 206, 211
- Nelson, Julie, 628
- Neoclassical/neoliberalism theory, 76, 77, 184 - 85
- Neo-Marxist approaches, 188 - 89
- Neo-realism, 186 - 87
- Network (s): aggregate structures of, 495; business groups and, 442 - 44, 494 - 95; diffusion, 392 - 93, 493 - 94; dissolution of, 492 - 93; distribution issues, 391 - 92; economic behavior affected by, 27 - 28, 40 - 44; formal and informal, 384 - 85; formation of, 384 - 88, 492; gender employment differences and, 629, 630 - 31; global economy and production, 167 - 68, 169, 171 - 75; information access, 385 - 86; institutions/organizations and, 491 - 95; limitations of, 393 - 96; literature/research on, 379 - 84; markets as, 245-47; models, 381, 382; modular production, 492; performance issues, 388 - 91, 493; project - based, 385; regional, 386 - 87; studies, 15 - 16; third-party, and credit, 366 - 67
- "*New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*" (Williamson), 53 - 54
- New Institutionalism in Organizational Analysis, The* (DiMaggio and Powell), 55
- Newly industrializing countries* (NICs), 163
- Nightingale, Carl, 338
- Nonegoistic preferences, 90, 93 - 96
- North, Douglass, 49, 50, 51 - 52, 54
- North American Free Trade Agreement (NAFTA), 160, 173, 183, 185, 186, 195, 196
- Nye, J. V., 119
- "*Objectivity*" (Weber), 9
- Occupations/professions, 322 - 25. See also Employment
- OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), 163, 185
- Oppenheim, Leo, 143
- Organizations. See Fields/firms; Institutions/organizations
- Organizations in Action* (Thompson), 478
- Organization theory, 16, 478
- Orsenigo, Luigi, 678 - 702
- Orsi, Robert, 609 - 10
- Other Path, The* (De Soto), 404
- Outsourcing, 164
- Oversocialization, 145-47
- Pareto, Vilfredo, 6, 12, 115
- Parsons, Talcott, 6, 12, 13 - 14, 55, 121, 243, 258, 355
- Passions within Reason: The Strategic Role of the Emotions* (Frank), 116
- Peiss, Kathy, 340-41
- Penrose, E., 431

- Performance: business group, 438-41; institutions/organizations, 484-85; network, 388-91, 493
- Perrow, Charles, 30, 484
- Persians, 136-37
- Philosophy of Money, The* (Simmel), 7, 11
- Phoenicians, 136
- Plato, 138
- Pleck, Elizabeth, 343
- Poland, 208, 211, 218-19
- Polanyi, Karl, 12, 13, 184, 238, 241, 243, 409, 505, 507;
- Mediterranean economics and, 131, 143, 149
- Porter, Michael, 167
- Porter, T., 358-59
- Portes, Alejandro, 403-25, 628
- Powell, Walter, 49, 55, 379-402, 437, 486, 627
- Power: economic behavior affected by, 27, 29-33; labor and, 32-33
- Pricing the Priceless Child* (Zelizer), 16
- Primitivism, 145
- "Principles of Economic Anthropology"* (Bourdieu), 247-48
- Principles of Political Economy* (Mill), 115
- Production markets model, 62
- Property rights, 51-52
- Prospect theory, 100
- Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism, The* (Weber), 8-9, 33-34, 112, 242-43, 244
- Prussia, early taxation in, 36
- Public goods problems, 94
- Public policy, religion and, 619-22
- Purcell, N., 133
- Putnam, Robert, 331
- Racial differences, consumption and, 339-44
- Rathbone, D., 146
- Rationality: emotion and, 114-18; formal versus substantive, 4
- Rauch, James E., 60
- Reds or Rackets?* (Kimeldorf), 32-33
- Reference-dependence preferences, 90, 99-101
- Regulatory legal environment, 537-40
- Religion, economics and, 34; classical research, 604-6; culture, 608; employment changes and, 618-19; ethnoreligious communities, 609-12; faith-based organizations, 613-15; fundamentalism, 612-13; future of, 622-23; markets and, 615-18; new approaches, 606-9; power, 608; public policy and, 619-22
- Restructuring of American Religion, The* (Wuthnow), 617
- Retail consumption, 344-48
- Rhetoric* (Aristotle), 111
- Riesman, David, 335
- Risk, emotion versus, 111
- Ritzer, George, 335, 344
- Roe, M., 435-36
- Rome, 137-38, 146
- Rome Treaty, 197, 198
- Roof, Wade C., 617
- Ross, Ellen, 345, 346
- Rothschild, E., 114
- Roy, William, 30-31
- Russia, 215-16, 360, 510. See also Capitalism; Communist economic systems, post-
- Sachs, Jeffrey D., 212, 216
- Sahlins, Marshall, 333
- Ste. Croix, Geoffrey de, 148
- Saint-Simon, Henri de, 7
- Salvation Army, 614

- Sánchez, George, 341 – 42
- Sartori, Laura, 348
- Schmoller, Gustav, 237
- Schnaiberg, Allan, 703 – 25
- Schneider, Joachim, 36
- Schooling in Capitalist America* (Bowles and Gintis), 575
- Schumpeter, Joseph A., 4, 6, 7, 12 – 13, 294, 452, 454 – 56
- Scott, W. Richard, 486 – 87
- Self-interest, 93 – 96
- Sellier, F., 579, 580
- Shenhav, Yehouda, 33
- Shiller, R. J., 118
- Shop-floor norms, 62 – 63
- Silvestre, J.-J., 579, 580
- Simmel, Georg, 7, 11, 27 – 28, 81, 335, 380
- Simon, Herbert, 84, 90, 333
- Single European Act, 198
- Single Market Program, 198, 199
- Small firm approach, 415 – 16
- Smelser, Neil, 3 – 25, 55, 109 – 10, 115, 116, 132, 243, 628
- Smith, Adam, 7, 79, 93 – 94, 97, 110, 113, 161, 237, 238, 294
- Smith, Christian, 616
- Smith, Vernon, 90
- Smith-Doerr, Laurel, 379 – 402
- Social Accountability 8000 (SA), 176
- Social capital, 76
- Social Foundations of Industrial Power: A Comparison of France and Germany* (Maurice, Sellier, and Silvestre), 579
- Social Institutions and Economic Performance* (Streeck), 38
- Socialism, 43 – 44; informal economy and, 408.  
See also Capitalism; Communist economic systems, post –
- Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America* (Roy), 30 – 31
- Social norms, gender employment differences and, 629, 631 – 32
- Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness* (Uzzi), 247
- Societies: civil, 506; developing transitional, 508 – 12
- Society and Economy: The Social Construction of Economic Institutions* (Granovetter), 15
- Sociology of Economic Life, The* (Granovetter and Swedberg), 335 – 36
- Sociology of Economic Life, The* (Smelser), 115
- Sombart, Werner, 12
- Soskice, D., 435, 436, 438 – 39, 556
- Sources of Social Power* (Mann), 131
- Sovereignty at Bay* (Vernon), 165
- Soviet Republic of Georgia, 408
- Soviet Union, 60 – 62. See also Capitalism; Communist economic systems, post –
- Soziologie* (Simmel), 11
- Spain, 40
- Speculation, 293 – 96
- Spence, Michael, 245
- Spirit of the Laws, The* (Montesquieu), 7
- Spiritual Marketplace* (Roof), 617
- Stark, David, 43 – 44, 206
- Stark, Rodney, 615
- States: debate on the relationship between economy and, 505 – 7; developing transitional societies, 508 – 12; governance, 516 – 19; nation, 517;

- welfare, 512 - 16, 552 - 69
- Stearns, Linda B., 284 - 306
- Stephens, John D., 552 - 74, 581
- Stinchcombe, A. L., 466, 483
- Stock market, 291 - 96
- Stock trading, 36 - 37
- Strauss, Anselm, 77
- Streeck, Wolfgang, 38, 254 - 83
- Strogatz, S. H., 383
- Structural sociology, 15 - 16
- Structure and Change in Economic History* (North), 54
- Structure of Social Action, The* (Parsons), 14
- Stryker, Robin, 527 - 44
- Studies in Land and Credit in Ancient Athens* (Finley), 144
- Substantivism, 144 - 45
- Suicide* (Durkheim), 10
- Supply chains, 168
- Swedberg, Richard, 3 - 25, 233 - 53, 335 - 36, 628
- Symbolic capital, 76
- Szelényi, Iván, 43, 205 - 29
- Taiwan, 34 - 35, 36
- Teamwork, entrepreneurship and, 461
- Technological capital, 75, 80
- Technology: ancient Mediterranean, 139 - 41; economic growth and trade, historical, 679 - 80; firms/ organizations, structure, 680 - 81; innovations, 692 - 95; organization knowledge, routines, and capabilities, 683 - 84; paradigms, new, 688 - 92; paradigms and trajectories, 681 - 83; research on, 678; science and, 686 - 88
- Theory of Economic History, A* (Gerschenkron), 237
- Theory of Moral Sentiments, The* (Smith), 93 - 94, 97, 110, 113
- Theory of Shopping, A* (Miller), 334
- Thévenot, Laurent, 19
- Third-party networks, 366 - 67
- Thompson, James D., 478, 486
- Thorland, C., 146 - 47
- Three Worlds of Welfare Capitalism, The* (Esping-Andersen), 581
- Tilly, Charles, 309, 340
- Tocqueville, Alexis de, 7
- Townsley, E., 627 - 28
- Trade and Market in the Early Empires* (Polanyi), 13
- Trade unions. See Unions
- Tradition in a Rootless World* (Davidman), 612 - 13
- Trajectories, 90, 101
- Transaction cost reasoning, 50 - 52
- Transformation of Corporate Control, The* (Fligstein), 31
- Transnational corporations* (TNCs), 161, 164 - 66, 187, 190
- Travail et travailleurs en Algérie* (Bourdieu), 18
- Truman, Harry, 162
- Trust, emotion versus, 111
- Tversky, Amos, 333
- Uncertainty, 109 - 10, 114
- Underground employment, 404 - 5
- Undersocialization, 147 - 48
- Unemployment, 318 - 19
- Unions: craft, 266 - 67; economic affects of, 271 - 73; enterprise, 268 - 69; general/industrial, 267; politics and, 267, 269 - 71; relationship between labor markets and, 260 - 73; rise and decline of, 273 - 78; sociological research



- on, 256 - 60; typology of, 266 - 69
- United Kingdom, 300
- United States, human capital development systems and inequality, 585 - 91
- Uzzi, Brian, 247
- Value-added chains, 166 - 67
- Varro, 141
- Veblen, Thorstein, 12, 50, 84, 335
- Vegetables (fresh) industry, global, 174 - 75
- Venture capital, 290 - 91, 462 - 63
- Vernon, Raymond, 165
- Vietnam, 210, 510 - 11
- von Reden, S., 147
- Wage gaps: in Germany, 592 - 93; in Japan, 595 - 96; in the U. S., 588 - 91, 634 - 37
- Walder, Andrew, 206
- Wallerstein, Immanuel, 41 - 42
- Warde, Alan, 344
- Warren, Mark, 614 - 15
- Watson, James L., 347
- Watts, D. J., 383
- Wealth of Nations, The* (Smith), 93, 237
- Weatherill, Lorna, 333 - 34
- Weber, Max, 3, 4 - 5, 6, 7, 8 - 10, 26, 27, 28, 55, 82, 112, 115, 233, 284, 294, 355, 505, 529, 535 - 36; economic growth model, 60; legacy of, 334 - 40; markets and, 234, 238 - 39, 243 - 44; Mediterranean economics and, 131, 142, 143, 149, 151 - 52; middleman minority theory, 650; religion, 604, 605 - 6
- Weber, Roberto, 90 - 108
- Welfare states: capitalism varieties and, 581 - 82; demographics, 561; development of, 512 - 16, 552 - 55; employment affected by, 565 - 67; future of, 567 - 69; gender differences, 561 - 62; human welfare affected by, 562 - 65; innovation possibilities, 515 - 16; logic of industrialism approach, 552; political/power class struggle approach, 553; production and globalization, 555 - 61; state-centric approach, 552 - 53
- Westphal, J. D., 293
- White, Harrison, 15, 62, 82, 83, 119, 233, 627; markets and, 244 - 45, 246; networks and, 381
- Whitley, Richard, 34 - 35, 170, 434
- Williamson, Oliver, 49, 50, 52, 54, 56, 627
- Wilson, Woodrow, 285
- Winston, Diane, 614
- Work. See Employment
- Work and Authority in Industry: Ideologies of Management in the Course of Industrialization* (Bendix), 38
- Workers Rights Consortium* (WRC), 176
- World Bank, 160, 162, 185, 188, 241, 518
- World of Goods* (Douglas and Isherwood), 333
- World of Odysseus* (Finley), 144
- World system approaches, 188 - 89
- World Trade Organization (WTO), 160, 162, 175, 183, 185, 186, 195, 196, 199, 200, 518, 519; Agreement on Textiles and Clothing, 173
- Worldwide Responsible Apparel Production (WRAP), 176
- Wuthnow, Robert, 603 - 26
- Zaire, 409, 410
- Zajac, E. J., 293
- Zelizer, Viviana, 16, 41, 122, 123, 331 - 54, 357, 628
- Zuckerman, E. W., 293