

汉译世界学术名著丛书

经济等级制、 组织与生产的结构

[美] 戈登·塔洛克 著



汉译世界学术名著丛书

经济等级制、 组织与生产的结构

[美] 戈登·塔洛克 著

柏克 郑景胜 译



商务印书馆

2015年·北京

图书在版编目(CIP)数据

经济等级制、组织与生产的结构/(美)塔洛克著;柏克,郑景胜译.—北京:商务印书馆,2015

(汉译世界学术名著丛书)

ISBN 978-7-100-10746-4

I.①经… II.①塔…②柏…③郑… III.①新制度
经济学—研究 IV.①F091.349

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 219986 号

所有权利保留。

未经许可,不得以任何方式使用。

汉译世界学术名著丛书

经济等级制、组织与生产的结构

〔美〕戈登·塔洛克 著

柏克 郑景胜 译

商务印书馆出版

(北京王府井大街36号 邮政编码100710)

商务印书馆发行

北京市艺辉印刷有限公司印刷

ISBN 978-7-100-10746-4

2015年12月第1版 开本 850×1168 1/32

2015年12月北京第1次印刷 印张 7 7/8

定价: 22.00元

Gordon Tullock
**ECONOMIC HIERARCHIES, ORGANIZATION AND
THE STRUCTURE OF PRODUCTION**

本书中文版经作者授权出版

汉译世界学术名著丛书

出版说明

我馆历来重视移译世界各国学术名著。从 20 世纪 50 年代起,更致力于翻译出版马克思主义诞生以前的古典学术著作,同时适当介绍当代具有定评的各派代表作品。我们确信只有用人类创造的全部知识财富来丰富自己的头脑,才能够建成现代化的社会主义社会。这些书籍所蕴藏的思想财富和学术价值,为学人所熟知,毋需赘述。这些译本过去以单行本印行,难见系统,汇编为丛书,才能相得益彰,蔚为大观,既便于研读查考,又利于文化积累。为此,我们从 1981 年着手分辑刊行,至 2013 年年底已先后分十四辑印行名著 600 种。现继续编印第十五辑。到 2015 年年底出版至 650 种。今后在积累单本著作的基础上仍将陆续以名著版印行。希望海内外读书界、著译界给我们批评、建议,帮助我们把这套丛书出得更好。

商务印书馆编辑部

2015 年 3 月

目 录

前言	1
第一章 导言	4
第二章 为什么有等级制组织？为什么没有呢？	11
第三章 平行的问题	31
第四章 在野兽的肚子里	52
第五章 内部的生活	73
第六章 结构改革	96
第七章 白蚁	113
第八章 总图	129
第九章 随机分配	146
第十章 寻租与打乱组织结构的重要性	175
第十一章 严格限定的范围	191
第十二章 激励	208
第十三章 总结	229
英汉译名对照表	238

前 言

许多经济学家都考察过公司，但是一般来说，他们考察的是公司的规模，以及公司与社会其他部分的关系。对公司的结构和内部活动，经济学著作给予的重视就少得多了。要说“大多数经济学家都认为，如果我们有一种能保持公司竞争力的制度，并有可能使之替代无效率的管理，那就一切都没问题了”，那会是公正的。这是一项原则声明，我不想与之进行争辩。这两条标准都是重要的。然而，公司的内部活动是很有意思的事，而且或许这种活动是可以得到改善的，尽管读者将会发现，本书对这种改善的建议，相对来说是太少了。

我已经稍微离开了人们认为与科斯、阿尔奇安、德姆塞茨、詹森和麦克林等人的工作相联系的那些一般性思考，去做像钱德勒和德鲁克等人所做的那样比较细致的考察。在这里提到钱德勒是有些奇怪，因为他显然认为自己是个历史学家，而且他的著作也肯定具有极高的历史价值。可是他也对他所研究的组织的内部运作问题提出了非常重要的洞见。他没有对公司做许多概括性的描述，但他却描述了个别的公司，以及公司情况随时间推移产生的变化。不过，他这种水平对于公司运作的洞见是重要的，值得引起所有学者的注意。德鲁克的洞见也同样，尽管他并未声称自己是历

史学家。但是，他的著作表现了对公司运作的深刻见解。

我在钱德勒或德鲁克之前列举的那些经济学家，都更自认为是经济理论家。不过，他们主要研究的是公司的外部关系，把公司与剩余索取者（不论是谁）之间的关系看作是外部关系的一部分。我并不是在批评他们的工作，那也不是本书要讨论的事情。本书的目的是把注意力转向公司内部。读者可能认为，我提出的问题数量上超过了我提出的解决办法，我不会否认这一点。然而，这些问题是重要的。提出问题常常是第一步，是与解决问题同样重要的。

我已经偏离了目前写书的时尚，没有使用许多数学方法或符号。尽管我这样做是遵循着我自己的传统，但在本书里，这种形式的表达方式恐怕消失得比以往还要多。把我的思想组织起来，用符号的形式来表达，对读者帮助甚小，或者毫无帮助。在大多数情况下，现有的数据并不足以进行实际计算，或者说，即使有了这些数据，各种变量之间的关系也还是不甚了了。因此，同样的英文陈述可以写出许多不同的等式来。

把这些等式加入进来有可能起到误导作用，因为选定用于表达特定关系的等式可能暗指这种关系是存在的。但是无论如何，能用等式表达的关系并不多，能用数字或图表表示的关系也不多。我希望，尽管本书看起来与这个领域中的多数现代著作不一样，但这并不会给读者造成多大困难。

最后，我还要对我的写作风格中的一个方面表示歉意——我经常讲些逸闻逸事。一个原因是，我认为这样读起来比较轻松；另一个原因是便于记忆：如果某种思想附着在一个容易记忆的事情

上,它在读者的记忆中就会保留得长久一些。然而,由于这种风格目前在经济学界并不流行,我讲逸闻逸事的做法一向受到批评。作为回应,我想要指出,**data(数据)**一词的单数是**datum**,或逸闻逸事。如果读者通过这些逸闻逸事得以热身,并因此感到本书易读易记,我就达到了目的。

在结束之前,我想要对玛格丽特·查康(Margaret Chacon)和雪莉·麦克尤恩(Shirley McEwen)的帮助表示感谢,同时也对我的助理研究员乔希·戈特金(Josh Gotkin)和两位出版社选定的匿名审稿人表示感谢,他们提供了非常有用的评语。

第一章 导言

我写过的第一本书是《官僚体制的政治》，尽管是出版的第二本书，那是对大型等级制的一项研究。尽管它的有些部分现在已经陈旧了，但是它的许多部分还没有被充分整合到现有的文献中。本书并非一个续篇，而是对整个问题从头再进行一次梳理。本书要研究大量尚未得到思考的问题：例如，我们为什么要有大型等级制。还有个问题是，为什么有那么多小的等级制。

其实，如果我们观察一下大多数的人类活动，我们就会看到各种不同规模的等级制混合并存。例如，我的房子是一家大公司建造的，这家公司建的房子遍及美国各地。要是我的房子需要小修小补，我就雇个油漆匠。他是个人业主，通常有个帮手一道工作，偶尔也为那家大公司工作。

政府也有这种极端的混合状态。列支敦士登和苏联政府，等级制的规模不同，当然，履行的职能也不完全相同，但它们都是政府。

如果我们转向经济或社会的其他方面，我们也会看到同样复杂的安排。家庭组织，从某些东方社会的大家庭，到我们在哥伦比亚能见到的小而迅速转变的“家庭”，种类多样，差异很大。教会组织，从罗马天主教会那样大型的中央集权的等级制，到基督教福音运动中通常相当小的（有时甚至是微型的）组织，不一而足。或许，

所有这些组织的效率至少说得过去,因为它们现在仍然存在。任何关于等级制的理论都必须研究不同规模的等级制,也必须从根本上解释为什么我们要等级制。

这类研究惯常的做法是从调查现有文献入手。在这种情况下,如果人们说的是理论而不是描述的话,现有文献并不太多。对各种等级制的描述,通常还有一些关于等级制为什么运行良好,以及它们如何能得到改善的一些一般性说明,在社会文献史中却比比皆是。

例如,波利比奥斯*用了大约50页的篇幅来讨论罗马共和国的政制和军事组织,军事组织在那个时期是罗马政府的最大部分。^① 想要描述各种政府组织,并对它们的正反面品质进行评论的同样冲动,一直持续到当代。实际上,关于这个题目的文献浩如烟海;然而,这方面的正式理论,则依然如波利比奥斯时代那样,极度匮乏。

自从罗纳德·科斯有重大影响的论文^②发表以来,“经济中的企业是为了尽量减少交易成本而存在的”这一观点一直都很重要。据我所知,还没有人把那个特定模型正式用于政府等级制或是罗马天主教会这类事物的分析,但是,这一模型背后的思想肯定具有广泛的适用性。

* Polybius(公元前205?—前123?),古希腊历史学家,著有40卷的《通史》,记叙公元前264—前146年的罗马历史。——译者

① 见伊恩·斯科特-基尔伯特翻译的《罗马帝国的兴起》(Ian Scott-Kilbert, trans., *The Rise of the Roman Empire* [London: Penguin, 1979], 302—351)。

② 见罗纳德·科斯所著的《企业的性质》(Ronald H. Coase, “The Nature of the Firm”, *Economica* 4(1937): 386—405)。

所有等级制至少都有某些内部结构上的相似性。威廉·尼斯坎南曾多年受聘于美国国防部做经济研究人员,后来成为福特汽车公司的经济研究部主任。^①他告诉我说,从社会学上说,这两个组织几乎是相同的。

但是,如果科斯的交易模型没有在经济领域之外得到很多利用,那么,它在那些地方已经遇到困难。亚伯勒夫妇^②在一份非常全面地包含了各种观点的调查报告,列出了由交易成本发展出的五种理论,尽管其中只有一种是作为“交易成本”列出的。

这五种理论全都有一个重要的特点,即:说它们是观点或者观察资料,或许都比说是理论更准确。事实上,它们的第一个范畴,“交易成本”,包含了许多不同的曲解。第一个曲解是通常归结为威廉姆森及其学生的观点,即:非常专用的资本形式有可能导致开发利用问题,这个问题完全可以通过纵向一体化加以避免。

尽管这个观点在很大程度上是对的,但在这种观点似乎并不重要的地方,个别企业还是存在。为此,科斯已经在这个问题上把自己与威廉姆森区分开来。而且,无论如何,只说明一种特定状况会导致一种特定的组织类型,那还成不了一种一般性组织理论。

阿尔奇安-德姆塞茨的观点——以目前的公司形式存在的组织无疑主要是为了监视推卸责任的行为——很值得推荐,但是,它

^① 严格地说,他受聘于国防分析研究所,但由于是国防部付他工资,而且他的工作主要是军事方面的,这并不是一件很重要的事。

^② 见贝丝·V. 亚伯勒与罗伯特·M. 亚伯勒合著的《企业的交易结构——一份比较性调查》(Beth V. Yarbrough and Robert M. Yarbrough, “The Transactional Structure of the Firm—A Comparative Survey”, *Journal of Economic Behavior and Organization* 10(1988):128)。

也只是一种有偏颇的理论。这一理论认为,最终控制应该保留在有剩余索取权的人手中,但它几乎或根本没有告诉你关于组织的其他事情。这两种理论,还有其他的理论,都将在本书稍后部分中予以讨论。

研究了这些交易成本理论后,亚伯勒夫妇转向了“X—效率”的文献。这是一种具有启发性的文献,利本斯坦因(Leibenstein)在其中一向认为,公司常常不像它们应该的那么有效率,因为人们并没有尽他们该尽的力去工作。有趣的是,他在一开始常常推荐计件工作,而现在则推荐内部忠诚度的改善、团结、良好的士气,等等。在进行了一点儿远距离的心理分析之后,我猜想,这种变化的原因是,在中左派之中(那是他的特定社会背景),计件工资是坏词,而团结、忠诚等是好词。不管怎么说,这不是一种组织理论,只是对一个方面的简单说明。

第四种理论是“委托—代理”理论。它常常指出的是,委托人与代理人至少有一些利益分歧,因此,控制不大可能是完善的。这是对的(而且可以肯定,我的著作《官僚体制的政治》中对这一点做了许多强调),但它也不是一种一般性理论。

另一种观点是“社会学的”,研究的是团体组织,以及企业—市场界面上这些组织与市场力量之间的互动。它不太具有理论性,但是任何人读了这方面的文献都能从中了解到许多公司运行的实际情况。

最后一种理论是个非常抽象的领域——“机制设计”研究,它常常研究的是面对不对称信息的组织。

所有这些理论都很有意思,而且具有启发意义的是,它们彼此

并不矛盾,尽管学者们一般都把它们看作是相互排斥的。所有这些理论可以同时为真,所有这些理论大都是正确的。但是,它们中也没有一个能被看作是一般性理论。

必须承认,本书也不会成为一种一般性理论,但是它将比以前提到的任何研究都更具一般性。它或许可以被当作一幅总图,其中整合了大量理论碎片,尽管这种整合还不够坚实,还不能被当作一种大型理论。

本书的研究与我们说到的其他研究还有另一个区别。我确实打算研究所有等级制,而不仅限于研究大型工商业公司。我要着重研究的是所有等级制的共性;但我也想研究不同种类等级制之间的许多差异。

在结束这第一章之前,我想少说几句来排除一个问题——一个并不困难,但是常常搅得报纸及其读者不安的问题。近来出现了许多激烈的资本重组。这些重组一度,主要以出价收购(take-over bids)*的方式进行,但最近已发展为负债收购(leverage buy-out)**。报纸上对这一问题的讨论大都趋于杞人忧天,呈现出一种相当奇怪的观点,认为负债收购确实会使美国经济的一些部分消失。

让我们来假设,某个大型企业集团的管理层策划了一项负债收购,它为此要借巨额贷款去买下那家公司的全部股票,然后再卖

* 指一家公司先开出收购另一家公司条件的收购。开价条件可以是现金,也可以是股票,一般在一定时期内有效。这种收购形式与友好收购或敌意收购无关。——译者

** 此词最早译为“借力购买”,以后有译为“杠杆收购”的,由于其主要的做法是通过向银行大量贷款进行收购,贷款额大于原有资产,故这里译为“负债收购”。——译者

掉企业集团的几个部分以偿还部分贷款。人们常常提到的看法是,不管怎么说,被卖掉的部分将不复存在;而且本应投到生产设备上的这笔巨额资金被浪费了。

第一种观点的错误是明显的;第二种观点的错误不大明显,因为不是所有人都意识到,当你从银行借了许多钱去买东西时,你确实减少了所借银行的可贷出资源,但你肯定增加了卖你东西的人的银行的可贷出资源。除了买方和卖方会手头存留一些现金,造成某种经常的数量差额之外,投资总量并没有改变。

总的来说,经济重组应该被看作是某种可以或不可以提高效率的事情,但并没有从根本上改变消费者、工人(包括管理层)和投资人的状况。当然,这三方人员是相交的。即便是激烈的重组,如负债收购、出价收购、合并、破产等,工作人员总量、资本价值总量,以及消费者总量和他们投资的数量都不会发生大的变化。

关于这个或那个组织的效率情况存在着争论,也总有个别的赢家和输家,但是实际资源仍然没有改变。消费者满意还是不满意,将取决于组织与资源两方面的效率。

民主政府的重组,在某种程度上也是这样。英国目前正向弱化地方政府的方向发展,并把地方政府的权力转交给中央政府。这种发展不会全面改变英国选民个人或公务员的权力,但是这么做可能会大大改变贯彻执行选民看法的效率。同样,1945年由同盟国在德国和日本实施的激进的政府权力下放,实际上也并没有缩减政府的规模。在德国,这种做法把独裁政权转变为民主政权,当然,这大大改变了选民的权力,但是如果转变为一个高度中央集权的民主政权,也会出现同样大的变化。所以,总的来说,激烈的

重组影响效率,但并不改变社会的物质结构。

你可以把经济等级制看作是这样一些组织:那是资本持有人、工人和消费者共同建立的,希望以最低人工成本生产消费者想要的产品的组织。由于工人和消费者从根本上说是同一些人,他们的这两种身份有个交替换位(tradeoff)的问题。从一个组织转到另一个组织,可以用效率的或美学的或道德的特征进行评估,但是应该意识到,这些方面全都有同一个目标。

民主政府也是这种情况,而且我甚至可以说,独裁政权也如是。当然,在独裁政权下,老百姓无足轻重,但是独裁政权结构的变化(再说一遍,主要指效率方面的变化),并不改变独裁者或普通公民的相对重要性。同样的事是否会发生在宗教组织中,如罗马天主教会和福音派教会,我不知道。所有的教会都认为,他们的那个组织有更高的权力护佑。可以想见,其中总会有一个是对的。

但是,对于一个导言,这已经够了。现在我们就来研究这些不同形式的组织。由于篇幅所限,本书将简要地介绍存在于庞大文献中的各种专题(例如,我所说的“威廉姆森主义”的专题),但是我认为,简要并不会歪曲这些专题,学者们都知道如何去找到详细的文献。那么,让我们就此开始分析吧。

第二章 为什么有等级制组织？ 为什么没有呢？

在大部分人类文明史中，人类有一个大型等级制组织——政府；在政府之下，每个“国家”都有几个小的经济单位，主要是家庭。还有强有力的宗教制度，但它通常与国家紧密融为一体。在中世纪的欧洲，最强有力的等级制组织其实是教会，而政府倒相对较小，这种情况异乎寻常。

国家与教会的密切联系在像印度或伊斯兰公国那样的地方就常见得多了。像古苏美尔的情况也相当常见，那里的圣堂在本质上就是城邦国家的政府。

然而，一般来说，在人类历史上，我们认为的纯粹经济活动，要么由一个大型的中央集权的组织来进行，这种组织可以是国家、教会或国教(state-church)；要么由多少是为自己工作的许多家庭在进行，尽管这些家庭也要经常受到来自国家的大量监管。这些家庭或许会——通常是根据国家的命令——组织成为专业的基尔特*，但它们还会以半家庭的方式进行生产。偶尔也会出现较大的经济企业，但那是极罕见的^①，而且与国家相比还是小的。

* Guilds, 中世纪时的行会或行业公会，称为基尔特。——译者

① 从很早的时候起，大到能装下一家人但不雇用水手的船只，就是海上长途旅行所必需的了。我并不知道，驾驶这种船只的经验对于其他企业组织是否重要。