

朋友圈书籍每日免费分享微信 jnztxy

帝国的背影⊕

美国商业简史

The Land of Enterprise:
A Business History of the United States

[美] 本杰明·沃特豪斯 _ 著 张亚光 吕昊天 _ 译
(Benjamin C. Waterhouse)

美国商业简史
The Land of Enterprise:
A Business History of the
United States

中信出版集团

see more please visit: <https://homeofpdf.com>

美国商业简史

[美] 约翰·麦考密克 著
张亚光 吕昊天 译

中信出版集团

目录

引言 商业是如何阐释美利坚的

第一章 征服、殖民地以及资本主义

第二章 关于奴役的生意

第三章 工厂的到来

第四章 美国早期的商业政治形态

第五章 公司大型化

第六章 工人、农民和反托拉斯者对商业巨头的战争

第七章 现代生活的开端

第八章 从罗斯福到罗斯福：商业和现代国家

第九章 追求庞大：战后公司的发展

第十章 个体、政治与追逐利润

第十一章 后工业经济时代

第十二章 半空中的金融

结论 危机之后

注释

献给

露娜和加布里埃尔

引言

商业是如何阐释美利坚的

美国人喜欢说自己的国家天生具有内在的企业家精神，也习惯性地认为这个国家之所以伟大并享有世界霸权，是与其独特的资本主义价值体系密不可分的。美国有贯穿北美大陆的铁路，有蒸汽机、汽车和智能手机等划时代的科技奇迹，这些都值得人们致敬。但在讲述自己国家的历史时，美国人倾向于关注一些抽象的话题，比如意识形态、文化认同以及政治。太多时候，美国人把商业放在了美国的成功故事的边缘，就好像商人、手工业者、工人和银行家存在于另一个平行时空当中，和美国的历史主流完全隔离一样。

本书将给出完全相反的观点。传统的研究美国历史的方法忽略了美国发展历程其中的一个重要方面——未能成功整合商业发展的历史，而商业史恰恰能够帮助解释美国为何能够发展到今天这个程度。美国前总统柯立芝在1925年就说过，“美国人最主要的事情就是做生意”，他想借此指出美国人格外以“生产、购买、销售、投资，并让全世界繁荣”为导向。本书认同柯立芝的名言，并对此进行了扩展：美国历史当中的主要事务就是做生意。这个国家的历史就是一部商业史。

有时候，我们需要通过一些不幸的片段来了解商业与包罗万象的美国发展历程之间的联系，2007—2008年的金融危机就提供了这样的灾难瞬间。伴随着美国楼市的不景气，大银行开始倒闭，之后全球性的经济灾难使得全世界面临落入新一轮大萧条的威胁，对此人们要求获得相应解释。学者们随即蜂拥而至，开始在一些无关紧要的题目上推进研究，诸如历史债务问题、管制问题、银行和货币政策等。大部头的学术著作，比如由经济学家卡门·莱因哈特和肯尼斯·罗格夫共同撰写的《这

次不一样：八百年金融危机史》以及托马斯·皮凯蒂的《21世纪资本论》，都在大危机期间和发生后不久拥有了众多的拥趸。¹报纸专栏上的文章、研究生讨论班上的论文和推荐的阅读书单，从历史学家、经济学家和其他各色人等的键盘下源源不断地出现。这些人都希望自己的研究能够搭上金融危机的便车，也企图解释危机的成因。

直到发生了如此具有世界性和历史性的灾难，人们才去关注历史给予现代商业世界的重要经验教训，这令人羞愧。当今大学生毕业之后所进入的社会与他们父辈和祖父辈时期的有着本质的不同。表现最好的人最有可能找到类似于咨询顾问或者银行家之类的工作，这些行当属于对全球有主宰力量的金融服务体系；很少的一部分人会进入制造业工作；其他人可能会在更为广泛的行业中找到相对而言并不那么有利可图的工作，从零售、医疗到商务、IT（信息技术），不过基本上没人会参加工会。重要的是，只有在竞争中排在最高层次的年轻人才能挣得比40年前多得多。最后，这些年轻人不得不面对这样一种政治文化：对政府在商业和经济中扮演怎样的角色有高度分歧，包括如何（以及在何处、是否）“保证就业”，向谁征税以及征多少税，以及什么样的问题应留给私人部门来解决。通过把商业史中的重要事件和美国的发展史相联系，我们可以对某些现今最为紧迫的公开性争议有一个更好的理解。

目前关于全球贸易、本土工业以及就业的许多争论，都可以回溯其源头。18世纪90年代签署的美国宪法墨迹未干，一场激烈的争论就在自由贸易和本国工业保护两个派系之间展开：年轻的政府需要扮演什么角色？美利坚合众国政府需要通过关税、补贴以及中央集权化的银行系统来支持工业发展吗？或者说，权力应该下放到地方级别——给那些小生产者和自耕农，以保留一个自由社会吗？这类基础性的争论在这个国家成立的初期主导了整个政坛，并且随着经营实践持续了超过200年。

其他类似的商业史问题在今天也能引起共鸣。19世纪末，诸如约翰·D. 洛克菲勒创立的标准石油公司等垄断机构，激起了公众对垄断特权

的强烈反制以及对市场势力的关注。关于这类大型公司和挑战这些公司的反托拉斯者的经历，对今天有关大型金融机构的争论有重要借鉴意义，毕竟那些机构是“大而不能倒”的。

当然，商业史能做的不仅仅是为现在的话题提供背景知识。它通过强调类似于“企业”和“责任有限公司”之类的重要概念的本质、特征甚至是定义的历史演化，也给我们评价当下时代提供了重要的依据。最早的商业组织规模很小，并且受到地方控制，但是19世纪晚期工业资本主义的发展带来了法人化的科层制企业。20世纪中叶，那些大型的、综合性的、带有官僚主义的公司主导了整个美国经济。支持者会向公司制的组织结构致敬，把公司当作带来效率和生产力的传播者，但是批评者仅仅关注社会认同度问题，并且担心公司的膨胀会扼杀创新。无论一个人对于“大公司”是怎么想的，新的千年开始之后这种模式已经不普遍了。现在的公司，即便是最大的、最有财力的，在结构上也极为精简，并且更加倾向于把生意在全美乃至全世界外包出去。为了了解现代的商业环境是如何成形的，从全球性的金融巨头到地方性的小商店，我们必须把这种发展放在历史的视角下进行研究。历史会帮助解释公司如何塑造国际贸易、竞争以及全世界人们的消费结构，并同时怎样反过来被它们所塑造。

从有关贸易的争论到关于劳动政策的议题，从个人权利的观念到对增长和技术创新的关注，商业史深深地和美国政治组织以及国家价值缠绕在一起。探索这些联系将表明商业是多么需要历史，同时历史也是多么需要商业。

本书讲述了美国商业的主要发展历史，并且论证商业发展史对于美国历史上关键事件的重要意义，从奴隶制、移民到外交事务和现代的政治斗争。自然，我没有能力论及每一个具有重大意义的创新、每一个成功的企业，或者每一项具有开创性的政策。然而我想要尝试去做的是，强调最重要的历史发展主线，尤其是商业实践的变化、不同产业和部门

的演化，以及商业和国家政治之间的复杂关系。

尽管商业历史学家在传统上只关注企业以及运行这些企业的男人和女人（通常是男人，直到最近才有点变化），但本书试图用更广泛的方法进行研究。用商业去讲述美国的历史，允许我们把那些上百万无名的，但是通过出卖劳动力（某些时候是有选择性的，但大多数时候没有）或者决定消费哪些产品（某些时候是了解情况的，大多数时候不了解）的塑造历史的人包括进来。这部历史包括了那些自认为是与压迫性的剥削体系做斗争的人，也包括了那些保卫自由市场不被外部干预的人。从企业高管、银行家到农民和水手，从工会领袖到政治家再到奴隶，美国的历史就是一部商业演化史。

第一章

征服、殖民地以及资本主义



我们并不知道第一个踏上美洲的欧洲人是谁，现在大家也很清楚，没有一个欧洲人有能力曾经“发现”一块有着数百万居民的巨型陆地。但是我们确实知道，从15世纪90年代开始，欧洲的君主们纷纷开始宣称对西半球“新世界”的土地享有权益。在几十年之内，这些统治者派遣了上千名士兵、矿工、农民以及负责其他事务的人员，从那里给欧洲带回了珍贵的金属、毛皮、原木、奴隶以及其他。

我们还知道，1500—1750年，欧洲经济的权力中心从欧洲大陆的南端——意大利、西班牙和葡萄牙——转移到了大西洋北部，包括英格兰、苏格兰和威尔士的小岛上。这个在1707年后被称为大不列颠的国家，在近代早期是作为海权统治者、殖民帝国、全球贸易商，以及以工厂为基础的制造业领袖出现的。之后到了1776年，英国的一个主要部分从帝国脱离出去，在经历了一场漫长的、全面的战争，最终实现了政治上的独立。

在殖民时期，由英裔美国人和英国人建立的经济关系被证明是至关重要的。作为英国殖民地之一，在美国，殖民者成为一个充满生机的以贸易为导向的经济体系的一部分，而该体系是建立在对自然资源的开采和商业公司不断复杂化的成果基础上的。在独立之后，美国经济的前景变得十分不确定，对于这个新生的国家将追求怎样的经济模式的关键讨论随之展开：是努力打造一个以出口导向农业为主的经济体，还是努力成为一个建立在新兴制造业技术基础上的经济体？别忘了英国人在18世纪后半段可是新兴制造业技术的先驱者。当美国的政治家坐下来撰写1787年宪法，这些问题在相互竞争的派系就经济体的未来和殖民地经济的遗产展开争论时，造成了极大的分歧，从而带来了十分深远的影响。

1500年的世界经济

为了更好地阐释美国实现政治独立时第一代美国人所面临的经济上的挑战，我们可以把目光放远到欧洲殖民时期的经济实践。在15世纪末、16世纪初，当欧洲的几个主要国家把它们的海军和人员派遣到非洲和美洲各地的时候，欧洲的经济生活愈发围绕着大西洋贸易转动了。

到了1500年，以陆路为基础的洲际间贸易已经在亚欧大陆上闪耀了几百年。横贯北非和中东的阿拉伯帝国以及印度莫卧儿帝国的扩张，将中国、印度、北非和欧洲东部连接在一起。这一片广阔大陆的强势统治者确保了贸易路线的安全，同时也从农业人口中搜刮了巨额财富。纤维织品——东方的丝绸、较冷气候地区生产的羊毛，以及香料、木材和贵金属，都通过贸易实现了极远距离的旅行。¹

在更靠南的地方，来自阿拉伯和奥斯曼帝国的贸易商与来自横贯撒哈拉的西非王国的交易者开展着非常活跃的陆路交易。在15世纪中叶，欧洲的航海者，尤其是来自葡萄牙的航海者，开始定期抵达西非海岸，以自己的纺织品换取象牙、白糖以及黄金之类的商品。到了15世纪末，奴隶贸易越发频繁。葡萄牙人以及后来的西班牙人和其他欧洲贸易者买来被俘的非洲人，起初让他们在加那利群岛上的糖料种植园工作，后来到了16世纪的第一个10年，这些奴隶就开始被发配到加勒比地区和今美国全境。²

在16世纪之前，生活在北美的人置身于这些贸易网络之外。美洲大陆的原住民缔造了一些伟大的帝国，比如位于今墨西哥的阿兹特克，以及大的城邦国家，比如距离现今美国密苏里州圣路易斯很近的卡霍基亚；也形成了一些规模较小的社会群体，这些小社会更具有流动性，由不怎么依赖农业生存的人口构成，距离美国南方的大西洋和北方的太平

洋沿岸非常近。16世纪以前，北美内部以及南北美之间的贸易非常频繁，但是美洲大陆与世界的其他部分相隔离。正如历史专业学生都知道的，这种情况随着15世纪90年代欧洲人跨大西洋航行的冒险行为而改变，这给美洲原住民带来了毁灭性的后果。在接下来的300年里，由疾病、战争以及欧洲征服者执行的种族灭绝行为构成的致命组合，造成了加勒比地区的原住民人口大幅度减少，显著性地影响了北美洲东部林地的原住民数量，把很多原住民从海岸线驱离。16世纪晚期，一些颇具企业家精神的英国商人把这片沿着大西洋分布的“被遗弃”的森林地带视为非常有前途的殖民据点。³

给世界经济带来巨大变化的最重要因素是欧洲海上商人的增加，这些商人新近获得的有关造船和航海的高超技术允许他们更频繁地抵达非洲、亚洲以及美洲的部分地区，从中获取暴利。这些新兴的贸易风险投资改变了全世界人口的分布和聚落形态。然而，正如对于商业和现代资本主义发展的重要性一样，这个“地理大发现”时代（这是教科书对这个时代的赞美）也同样标志着欧洲经济具有非凡意义的重新组合与配置。

在传统上，历史学家往往提出，从之前的“中世纪”时期到后来的“近代”（或者更准确的说法是“近代早期”）时期的转变，是基于1500年左右欧洲在社会、政治以及经济生活方面的变化，而后者正是对不断增加的全球贸易的反应。⁴至关重要的是，这一时期的经济组织形式从封建模式转变为重商主义模式，后者是资本主义体系的先驱。

正如历史中的任何事情一样，这个转变要比一个简单的论点复杂许多。很多人都会对前面所提到的术语展开争论，毕竟所谓的封建主义随着空间和时间的变化就会有不同的内涵。对于重商主义、近代以及值得探讨的资本主义的看法也是多种多样的。归根结底，历史是一个长期的、持续性的进程，人类也从来不能在一夜之间就从一种生活方式跳到另一种生活方式。所以，划定一个清晰的从过去的“封建”到现在的“资本主义”的分界点是违背事实的。可是如果我们以更宽的视角考察历

史，把这些概念当作概述，而不是严格定义某个体系，这些划分实际上给刻画某些重要变化提供了有益的方法。

当历史学家使用“封建主义”这个术语的时候，他们在试图描述一个经济体系，其中人们之间的权利关系形成了社会的建构单位。在一个经典的封建模式当中（别与现实混淆），大部分的人以农民为职业，把他们的农产品上交给地区统治者（领主），用于交换军事保障。政治权力就根据这些人际关系的强度发生流动。私有产权和个人权利的概念并没有纳入这类社会管理方式的考虑因素当中，并且大多数人的社会经济地位从他们出生开始就固定了。贸易是存在的，但是规模并不是很大，大多数的农业产出基本上被就地消费了。

即便是在典型的封建社会当中，也不是人人都过着这样自产自销的生活。在封建庄园之外，手工业者构成了小城市的人口，为农业系统生产工具、设备和衣物。典型的手工业者在家门外进行制造生产，并且依附于严格的劳动阶层：师傅将自己的技艺传授给学徒，这些学徒在日后有望进入师傅这个阶层。由经验丰富的手工业工匠构成的行会将管制有前途的学徒的数量，以确保行业保持低竞争度和价格的稳定。

另一个在中世纪城镇中具有重要地位的团体是商人，他们用来自农民和手工业者的剩余产品交换外国产品。在诸如意大利之类的地方，贸易者积累了巨额财富并转变为银行家，通过保护他人现金安全并将之借出换取利息来生存。

这些城镇居民——制造业从业者、商店老板、银行家以及贸易商——构成了封建社会中十分重要的少数群体。他们被称为“市民”，这个词汇出自拉丁语“坚固的住所”。市民构成了一个独立的社会阶层，和没有土地的农民以及占有土地的封建领主都有所不同。当在欧洲占支配地位的经济模式转向资本主义时，这些市民成为中产阶层的核心，也就是在占有财富方面处于中间阶层的那批人。

欧洲在15世纪和16世纪走出了中世纪。通过地中海到西非再到美洲的贸易，西班牙、法国和英国的统治者变得更加富有。在这个过程中，他们用向地方领主付费的方式强化了自己的军事力量。一种被历史学家称为重商主义的经济哲学逐渐兴起，这反映了一种认为经济活动应当作为财富和国家力量支撑的信念。特别是西欧的那些君主找到了扩展、促进以及保护贸易的新方法，并随之收获经济利润和政治权力。这种在对外贸易上的果断的反封建态度，把欧洲权力的目光引领到在新世界出现的商业机遇上。⁵

关于征服这门生意

关于美国，著名历史学家卡尔·戴格勒说过一句著名的话：“资本主义随第一艘到达美国的船而来。”⁶他的观点实际上指欧洲人对新大陆的征服引发了历史性的深刻经济变革，一个我们现在称之为资本主义的新的标志性经济体系随之产生。不过真实的情况当然要比这个观点复杂许多。作为一种经济组织的体系，随着时代的变化，资本主义呈现出了许多种形式，即便在今天它也以非常多元的形式存在。尽管资本主义本身不是一个简单的定义，戴格勒仍然坚持认为：经济组织和商业机遇上的重大变化是伴随着从1500年左右开始的欧洲对美洲的殖民而来的。

欧洲人对新大陆的探索 and 开发直至最终在那里定居的过程，本质上是有财政保障的冒险，源于为王国创造财富的重商主义精神。对新大陆的殖民引起的后果和它的起因同样重要：伴随着一切强加在原住民身上的杀戮、暴行和苦难，建立殖民据点的行为对欧洲和殖民地的经济运作方式有着长期的影响。从位于新西班牙（今墨西哥南部和巴拿马以北的中美洲地区）的金银矿，到位于今加拿大的法国人的毛皮捕获场，再到大规模的糖料、槐蓝属经济作物、烟草，最后是棉花种植园，欧洲殖民者利用美洲创造新财富、新的商业模式，并对产权、利润和企业有了全新的认识。

对于美国历史专业学生来说，下面的说法属于老生常谈了：为了寻找稀有资源，由西班牙和葡萄牙政府赞助的船队于15世纪90年代开始经常性地航行至加勒比和南美。总的来说，他们如愿以偿了。整个16世纪，伊比利亚士兵和商人交易和盗取不计其数的贵金属，诱拐了当地的原住民作为奴隶并将其贩卖到欧洲，并建立了永久性的定居点以推进对殖民地的剥削（这通常在对当地土著进行种族灭绝性的战争之后发生）。⁷

这些最开始的征服是按照传统的经济模式进行的：通过累积有价值的物品来创造财富。与此同时，这些重商主义者对新大陆的开发也同时带来了经济上的严重衰退。大量运回西班牙的白银在货币市场泛滥，引发了持续一个世纪的通货膨胀并最终摧毁了西班牙经济。尽管西班牙殖民者在美洲还保持着大地主的身份，却再也不能恢复到16世纪早期那样的经济地位了。⁸

到了16世纪中叶，第二批欧洲航行者到达新大陆，这些来自法国和英格兰的商人，有着和他们伊比利亚商业伙伴类似的动机和策略。鉴于强大的西班牙和葡萄牙帝国宣称了对南部土地的所有权，早期的法国和英格兰探索者开始向北方前进。基于当时法国占据优势的军事实力和经济地位，法国王室开始资助位于今魁北克省沿圣劳伦斯河的皮毛贸易前哨站。⁹

英格兰比当时几个欧洲大陆上的主要王国都要穷，直到16世纪晚期都对建立大西洋贸易航线没有什么兴趣，不过16世纪晚期欧洲政治权力和经济权力的中心已不再是西班牙和葡萄牙了。在16世纪七八十年代，伊丽莎白女王授权开展最开始在爱尔兰以及在大西洋另一端的新斯科舍的帝国行动，并同意为之付钱，这将激励探险家为王室探索、攫取土地所有权以及搜寻更多的贵金属。¹⁰尽管对财富，即贵金属的探索最终令人失望，这些冒险行为却建立了永久性的殖民据点。在接下来的几百年当中，数十万英格兰人移民到了新大陆。大多数早期移民生活在大西洋沿岸的原印第安城镇当中，这些城镇是在黑死病流行时期被放弃的，16世纪晚期暴发的黑死病迫使本地幸存者从沿海移居到内陆。¹¹

英格兰人对北美的殖民从一开始就是由经济需求驱动的。尽管美国人经常回忆起这个过程背后的宗教精神——比如强调马萨诸塞州清教徒的故事，商业机遇和经济组织在这个过程中所起的作用与宗教同样重要。正像为伊丽莎白女王航行的探险家一样，作为规模更大的跨大西洋商业冒险的一部分，英格兰殖民者确实在17世纪创造了更有持续性的群

体。事实上，最开始取得成功的两个英国殖民地——后来成为美国的一部分的弗吉尼亚（1607年）和马萨诸塞海湾（1620年）——本身就是个私有公司。¹²更为特别的是，它们是被特许以股份公司的形式建立的，这是现代法人实体的早期形态，而法人实体对于欧洲殖民扩张高潮时期的全球经济的重要性又日渐高涨。

股份公司是现在公众持股公司的前身，在王权的官方保证下把私人来源的资本聚集在一起，给冒险行动提供资金，这对于个人而言太贵或者风险太高了。借鉴几个世纪前兴起于意大利的合法契约体系，16世纪英格兰君主开始引领在颁布公司特许状上的实践，这是为了授予在某特定区域对某一组特定产品进行贸易的排他性权力。除了创造有益的垄断权力之外，这些章程也创造了法人实体，其所有权分散于几个投资者之间。这些人购买股份或者股票，来组成一个完整的公司，也就是说公司是被联合所有的。所以才会被称为“联合股份公司”。

在王室提供的法律和军事上的保护下，英格兰商人取得了巨大优势。巨量的资本汇集到一起形成了莫斯科公司（于1555年授权建立，用于对俄国开展贸易）和东印度公司（1600年建立）。在英国模式的基础上，荷兰王国于1602年授权建立了荷属东印度公司。¹³

1606年，英格兰的股份投资者把目标从贸易扩展到了殖民。同年，英王詹姆斯一世颁布了关于弗吉尼亚公司的章程以建立在大西洋海岸上的定居点，这个定居点在大西洋海岸接近切萨皮克海湾的地方。大概30年以前，英格兰人把这个地方重命名为弗吉尼亚（Virginia），以纪念伊丽莎白女王〔童贞（virgin）女王〕。

从颁布的公司特许状的内容可知，詹姆斯一世还特别钦点了一批投资者，授予了他们“在北美通常被称为弗吉尼亚的部分建立定居点、种植园并最终建立属于我们人民的殖民据点的许可”。这些投资者可以选择在特定的纬度之间的“任何位于北美或弗吉尼亚大西洋沿岸，他们认

为合适并且方便的地方”作为殖民据点。至关重要的是，这位国王继续规定，“没有国会殖民委员会发放的凭证或者批准.....不能接受或者批准我们的其余国民在获得凭证的投资者之后或在他们的基础上在北美建立种植园或定居”。¹⁴

公司特许状当中的华丽辞藻，给予弗吉尼亚公司投资者贸易和开发的排他性权利以及明确的有王权保证的军事支持。詹姆斯一世打算让弗吉尼亚公司的殖民地送回诸如原木、毛皮等产品，同时，投资者也希望得到来自大西洋中部林地的贵金属。詹姆斯一世同样希望殖民地能够种植一些糖料和柑橘，它们在英国日渐受到欢迎，但是需要通过进口才能满足这些需求。（最后的结果是这些作物并不能在弗吉尼亚生长，事实上种植它们仅仅让弗吉尼亚公司早期的情况更加糟糕。）除此之外，英王也希望英格兰定居者能够找出传说中的“西北航道”——一条横贯北美通往太平洋的水路，如果找到了英格兰就可以宣称对这条“水路”具有主权。（然而这样的水路是不存在的。）最后，詹姆斯一世也有地缘政治方面的动机：他相信在北美建立永久性的农业社区可以为他对抗法国和西班牙的扩张提供缓冲，并对强化他的领土宣告有帮助。

1607年，弗吉尼亚公司的雇员在被称为詹姆斯敦的据点建立了营地，并开始耕种土地、修建堡垒、寻找金矿以及和印第安人贸易。不过这个殖民项目之后严重亏损。公司的工人并没有找到什么贵金属，耕种外国作物也失败了（或者说实际上维持足够生活的食物都没法培育出来），而且殖民地和波瓦坦联盟进行了一系列战争，詹姆斯敦据点就建在这个联盟的地盘上。在1607—1624年弗吉尼亚的英格兰移民中的大约80%，或者说将近5 000人，到了1625年的时候都已经死了。因为亏损又吸引不到新的投资者，就在英格兰宣布詹姆斯敦为皇家殖民地的时候，弗吉尼亚公司于1624年宣告破产。¹⁵

以私营产业的方式去运营弗吉尼亚殖民地的尝试失败了，但是殖民股份公司的模式延续了下来。英国的私人投资者在王室的支持下，到诸

如纽芬兰（为获取渔业资源）和百慕大（为了烟草种植）这样的地方建立了永久的英国定居点。1617年，一小拨被称为分离派的宗教反对派，为了躲避来自英格兰教会的迫害，购买了一项特殊许可，这是被称为来自弗吉尼亚公司（那时候还没破产）的开发许可，持有它可以在詹姆斯敦附近建立定居点。三年之后，购买了弗吉尼亚公司许可的分离派教徒，和其他直接购买殖民活动权利的人，合计约100人，碰巧在一个距詹姆斯敦北部很远的前马萨索伊特印第安人城镇登陆，这个城镇被他们重命名为普利茅斯。1629年，来自另一个针对英格兰教会的宗教反对派清教的教徒得到了建立马萨诸塞湾公司的皇家特许状，该公司于第二年建立了位于普利茅斯北部的殖民地。

马萨诸塞湾是最后一个建立在股份公司模式上的北美殖民地。之后英格兰在大西洋海岸和加勒比建立了很多殖民据点，但采用的是完全不同的模式——直接把土地审批给个人业主（虽然和已经在那片土地上生活的人同样宣称有土地所有权相矛盾），同时接受来自王室的直接行政管制。17世纪80年代，马萨诸塞殖民者之间的明争暗斗导致王室将公司特许状作废，并且解散了无法赢利的公司，做法和处理弗吉尼亚公司如出一辙。

将股份公司作为殖民工具给英属北美的发展留下了丰厚的遗产。和他们的股份公司前辈一样，管理早期英格兰殖民地的商人有开采自然资源、扩大农业生产和手工业生产、为了把利润带回英格兰而出口剩余产品等明确的授权。随着这些殖民地日益自立，并且从18世纪开始认为自己是“美国”，它们保留了对商业、利润以及独立经济活动的关注，这正是它们成立时的特征。¹⁶

1748年，年届四旬的费城印刷商本杰明·富兰克林在一封给他一位年轻朋友的信中，传授了殖民地充满商业导向意味的处世态度。“记住，时间就是金钱……信用就是金钱……金钱所具有的本质是服务生产的，”他写道，“简而言之，通往财富的道路，假如你渴望财富的话……

主要取决于两个词，那就是产业和节俭。” [17](#)

革命前夜的英属北美殖民地

18世纪中期，由英国宣称的所有位于北美的殖民定居点在经济上十分活跃。（1706年和1707年，英格兰与苏格兰国会通过颁布联合法案将两个国家统一到大不列颠联合王国中之后，我们开始用“英国”代替“英格兰”。）随着殖民地社区和城市的发展前景越来越广阔，一种积极的消费者文化开始在白人殖民地当中出现。“能够把母国的流行时尚迅速引入当地，这太令人惊讶了，”一个去马里兰的英国访客写道，“我几乎更倾向于相信一项新的流行事物，跟许多生活在（位于伦敦的）大都市区的富人相比，能够更早地被优雅且富裕的美国人接受。”¹⁸

大多数殖民地的美国人生活在沿海地区，通过种植和出口农业原料产品维持生计。像宾夕法尼亚这样的位于大西洋中部沿岸的殖民地种植小麦，而卡罗来纳和佐治亚炎热湿润的气候可以支持水稻和靛蓝染料的耕种。在新英格兰，那里的岩石类土壤和寒冷的冬天使得大规模的商品化农业难以发展，殖民者用精细的渔业来补充贫瘠的农业。烟草是殖民时期最能获利的作物，在弗吉尼亚和马里兰的切萨皮克区域盛行种植。因为既便宜又好种，直到美国革命时期，烟草仍然在殖民地的出口经济里保持着中流砥柱的地位，那个时候烟草出口的数量已经接近其他全部食用谷物的总和。¹⁹

当农业耗费了大多数人的精力时，北方的港口城市，尤其是波士顿、纽约和费城同时也发展出了根植于大西洋贸易的蒸蒸日上的商人阶层。殖民地的商人扮演着批发商的角色，为贸易航行提供资金，但是他们自己本身并不亲自进行这种具有重要意义的旅行。当然，他们管理着资金，拥有贸易船只，并且在货物上进行投资，包括小麦、烟草、原木、靛蓝染料、鲸油、人口以及其他能够横跨大西洋的产品。他们的运作模式是通过搜集营利性航行的回报来弥补海盗抢劫和沉船事故造成的

损失。

随着财富不断累积，很多商人开始在相关的领域中部署分支，建设造船厂同时自己也卖船，或者建立零售商店以销售从英国进口的东西，比如书籍、设备和衣物。更有甚者在贸易上取得成功后开始进军金融业，充当起了殖民地的本土银行家。²⁰

相较于具有更多样的商业机会的北方，南方缺少主要港口，气候也有利于诸如烟草、水稻以及靛蓝染料等经济作物的生长，在整个殖民时期都保持着几乎单一农业的经济结构。（查尔斯顿和南卡罗来纳是值得注意的例外，它们以业务繁忙的商人和由自由劳动力以及奴隶共同支持的工匠阶层为荣。）大型种植园在出口经济作物方面趋于专业化，所需要的大部分食物和其他物资依赖于当地小一些的农场。小规模殖民地农场主和他们的种植园邻居相比没有那么多的剩余产品，但是他们会把剩余产品运到市场上，利用他们的一切利润去扩展自己拥有的土地。这些小的农场主帮助开创了商业史和现代资本主义的经典主题：以小成大。²¹

除了土地之外，奴隶也是英属北美殖民地中财富的象征。随着早期的定居点变得更加稳定，奴隶种族化的实践在英属北美殖民地扩展，此外对大批量生产的作物的市场需求，从烟草开始，在欧洲爆炸式增长。18世纪早期英属北美殖民地的奴隶人口数量已经可以多到足够自我维持，所以即便是国际奴隶贸易减少了，被奴役的人口数量仍旧实现了增长。到了18世纪70年代，接近70万人，或者说殖民地中非印第安人的总人口的15%都处于被奴役的状态。尽管在整个大英帝国时期奴隶制一直是合法的，但奴隶在宾夕法尼亚北部逐渐变得稀少。在美国建国时期全部被奴役人口中的将近95%都生活在特拉华、马里兰、弗吉尼亚、卡罗来纳以及佐治亚。这些南方殖民地人口的1/3是被奴役的，大约1/3的南方家庭拥有奴隶。²²

英属北美殖民地包括的地方远远不止1776年7月宣布独立的那13块殖民地，而经济状况在决定某块殖民地是否选择脱离英国这一问题上起着至关重要的作用。与魁北克和加勒比地区的殖民者不同，生活在新罕布什尔和佐治亚的白人殖民者享受着更加多元化的经济以及更好的安全环境。至18世纪70年代，只有大概10万名印第安人生活在宣布独立的13块殖民地当中，而与此同时欧洲白人超过200万人，非洲人及其后裔有50万人，其中大部分是奴隶。在英国，预计自己的经济实力可以保证自己在脱离英国现有军队保护后而继续运行的地方，推动国家独立的力量也是最为强劲的。

另一方面，在英国边缘的欧洲人很大程度上需要依赖母国。在今加拿大，也就是英国在1763年七年战争之后从法国夺取的地方，在大量原住民和分布广泛的欧洲毛皮贸易商以及渔民之间不断发生的冲突，意味着殖民者在很大程度上要依靠英国的军事支持。在西印度群岛的奴隶社会，原住民几乎被全部灭绝了，并且数量很少的英国殖民者占有了大规模的由非洲奴隶耕种的糖料种植园，在1780年奴隶的数量远远超过白人奴隶主的数量，比例达到了10：1的程度。土地所有者要依靠野蛮暴力、强制制裁以及英国法律的支持（维系正常生产），而英国的军事力量也进一步巩固了这些土地所有者和王室之间的联系[shu籍 分.享 V信 jnztxy]。 [23](#)

撰写宪法：商业在一个年轻国家所处的地位

1787年夏，来自原英属北美13个殖民地的55名代表首次聚集在费城，重新审视13州《邦联条例》的治理结构，该宪法从10年之前这些殖民地宣布脱离英国以来就一直管理着这些地方。这些代表经过商议，以新的版本替换旧有的宪法。当我在学生当中开展对制宪会议背后原因的看法的调查时，他们普遍表达了清晰的认识：13州邦联宪法以国家政府的权力为代价赋予了州政府太多的权力；关于无收入老兵而引起的内部冲突，比如谢司起义，在当时十分普遍；弱小的中央议会不能在全国征税以偿还欠外国的战争债务。这一切都让国家变得弱小，在受到威胁的时候脆弱不堪。

这个说法大体上是准确的，但是这种关于制宪会议的标准表述经常遗漏了对推动制宪会议的基础经济问题的大量讨论。关于权力的分立以及主权在人民、州政府和联邦政府之间如何分配的问题，不仅仅是哲学上的抽象概念，它们更反映了不同商业利益之间相互竞争的现实议题，这些问题的不同解决方法对美国商业的发展有着切实影响。

在100多年以前，历史学家查尔斯·比尔德出版了《美国宪法的经济解释》，强调美国的开国元勋们创造了一个特定的服务于他们即时金融利益的政府结构。²⁴比尔德声称，为战争贷款的富有商人和银行家，只有在一个强有力的中央政府迫使各个州政府还钱给他们的情况下才有希望收回自己的贷款。后来的历史学家没少给这个论点泼冷水，他们表示很多被称作反联邦主义者的制宪会议反对者，同样有岌岌可危的金融利益。开国元勋展现出的对共和主义和自治政府意识形态上的关注，至少和他们经济上的收益同样重要。很显然事情的真相要比比尔德提出的复杂得多。

虽然比尔德把美国开国元勋描绘成完全的利益驱动者和自利者做得有些过头，但这样的论调也并非毫无根据。对于开国元勋来说，促进健康的国家商业景气的确是一个重大话题。“被所有开明政治家感知并认可的商业上的繁荣，即将成为最有作用的也最具有生产性的国家财富的来源”，亚历山大·汉密尔顿在一篇为制宪会议辩护的文章中如此鼓吹道。²⁵

美国宪法于1787年起草并于第二年得到批准，确认了商业在美国早期政治中的中心地位。宪法最开始的三章说明了联邦政府三个分支的角色和责任：按照顺序分别是国会、总统以及最高法院。在其第一章的第八款——这是整部宪法中最长的一节——给出了下面的关于国会权力的列表。节选如下：

第一章 第八款 国会所具有的权力：

设置并收取国税的权力；

借款的权力；

对同外国的、各州之间的以及和印第安部落开展的商业活动进行管制；

铸币的权力；

制定伪造货币的罚则；

设立邮局并开辟驿路；

为了促进科学和实用技艺的发展，保障作者和发明家在限定的期限内对他们令人尊敬的作品和发现享有专利权；

明确界定并处罚公海上的海盗罪和重罪以及违反国际法的行为。

第十款列出了州政府不能做的事情：

任何州都不能通过任何损害契约义务的法律。

通过列表上枚举的权力，开国元勋们明确了联邦政府有责任为私人企业创建一个稳定的、能够创造利润的环境。设置某些权力的用意是显而易见的：借款和收税的权力意味着借款给公共财政的人，尤其是有钱的商人和南方的种植园园主，可以有信心地认为他们借的钱能够收回。除此之外，铸币和惩罚伪造货币行为的权力允许联邦政府稳定国家的经济——在纽约的人能够使用可以验证真伪的且值得信赖的货币和在南卡罗来纳的人做生意。除此之外，经常被引用的“商业条款”保障了联邦政府应当去监督和管制各州之间的或者涉及其他国家的商业交易。这个条款使得从新罕布什尔到佐治亚的大陆成为一大片自由贸易区，商品和人员可以在那里免受关税和其他屏障的干扰而自由流动。

除了枚举特定权力之外，宪法的这一部分也彰显了开国元勋们以商业为导向的价值观。通过保留界定并处罚公海上的海盗行为的权力，开国元勋们公开声明保护私有财产（这是海盗们最有可能掳走的）属于国家利益行为。通过设立邮局开辟驿路，国会将会为运输商品创造重要的基础设施并且为各州之间的交流提供便利。通过把专利保护原则奉为神圣——就是那句“对他们令人尊敬的作品和发现享有专利权”，宪法在最高程度上保护了知识产权。对于商人来说，这一条款承诺联邦政府将保护他们不受不诚实的竞争者的损害，并同时促进新思想和创新的产生。

最后，也可能是最重要的，开国元勋们禁止各州违反法定协议，从而将“契约”的至高无上属性奉上神坛。商业条款展现了联邦权威的一次公开实践——这在致力于分权的宪法中是值得关注的——无论是烟草零售还是捕鲸，抑或是奴隶贸易，政府依然是各种经济交易中的重要角色。

如今大多数关于美国宪法的讨论倾向于强调它对政治哲学的贡献，包括关于个人自由和政府权力限制的问题。然而，从经济的角度阅读这

部宪法，其作者期望的充满活力且以企业为导向的法律体系就显露了出来。到了18世纪80年代，美国的商业实践同早先的殖民地时期相比变得更加多样化。当兴起于英国的工业化漂洋过海来到新大陆之后，美国的商人很快就从那些起草并通过宪法的人所创造的经济秩序中收获了巨大的利益。

第二章 关于奴役的生意



1841年早春，一位叫作所罗门·诺萨普的农场主，他同时也是位小提琴家，从位于纽约萨拉托加的家旅行到了华盛顿特区。这样做是为了一项在他看来带有临时性意味的工作：每晚演奏音乐赚取3美元，加上白天的旅行演奏又能赚1美元。他到达首都的时候正好赶上总统威廉·哈里森葬礼的公众纪念活动，哈里森是美国历史上第一个在任期内去世的总统。在诺萨普抵达后不久，他就被用药麻醉和绑架了，之后以650美元的价格卖给了奴隶贩子。尽管绑架和贩卖一个自由公民违反了法律，那个被诺萨普后来称为“人肉生意投机者”的奴隶贩子，对其新获得的“财产”进行严刑拷打，迫使诺萨普对自己的真实身份保持沉默。在几周之内，诺萨普抵达了位于新奥尔良的奴隶营地，在那里未来的买家将会检查他的身体。奴隶营地的看守者，一个最开始的奴隶贩子/绑架者的商业合作伙伴，期望诺萨普能够被卖到1 500美元，但是成交价仅为900美元。（成交价格低也许是由于诺萨普在南下的行程中接触了天花病毒。即便是谈到900美元这样的价格，看守者也不得不对诺萨普的年龄撒谎，将32岁谎报为23岁。）12年后，当诺萨普重获自由并返回纽约时，他作为奴隶的市场价值也许接近2 000美元。

所罗门·诺萨普在1853年出版自传《为奴十二年》，他痛苦经历中令人怜悯的骇人惨状开始为人所知，尤其是在美国的北方地区。¹诺萨普的书和数不清的其他奴隶的遭遇一并有力地将公众感情聚集到一起反对野蛮奴隶制。与此同时，它也为冰冷的、精于算计的金融决策提供了生动的描绘，这衬托了诺萨普经历的地狱般的环境。传统奴隶制是一门复杂的生意，和美国的经济增长以及工业发展深深地纠缠在一起，无论在南方还是北方都是如此。作为扩张的美国经济的重要组成部分，奴隶不仅仅是不领工资的工人，他们同样是资本价值的储藏库，可以同时作为按日计酬的受雇佣劳动力和可供贸易的商品。诸如绑架诺萨普的贩子是投机性投资者，他们大批量地以低价购买活人作为货物，然后再以溢价将之卖出。

奴隶制摧毁了数百万人的生活，并且给美国留下了无止境且丑陋的道德“遗产”。当然，它对从殖民地时期到1865年之间美国经济的发展也是不可或缺的。奴隶贸易的故事贯穿了整个欧洲人在空间上进行扩张的过程，也同样贯穿了非洲裔美国人进入北美内陆的过程。这种洲际的活动不仅仅巩固了国家的地缘政治权力，也同样为美国所产的商品创造了巨大的国内市场。随着美国南方以种植园为基础的奴隶制逐渐成为南北战争前时代的“大生意”，它也创造了一个新的阶级体系，在南北战争前定义了美国政治。而最为重要的是，由在南方被奴役的双手创造出来的财富是北方和国外工业化的引擎。奴隶制远远不是商业和资本主义发展历程的一个边缘部分，它处于美国经济发展的中心。

人肉贸易

有关现代奴隶制的生意在美国出现以前很早就开始了。它在时间上在非本土居民定居点出现之前好几十年。从15世纪早期开始，来自非洲西海岸各个王国和城邦的商人就与葡萄牙人建立了商业联系，用黄金和香料交换欧洲的金属和纺织品。最开始的时候，非洲和欧洲之间的商业就涉及人口的贩卖。最早的活人贸易都是在内部开展的，即葡萄牙商人会在非洲海岸上的某个点购买一批奴隶，然后再把他们卖给另一个需要把大量欧洲产品运输到内陆的非洲商人。然而在几十年之内，非洲奴隶中外流到欧洲和大西洋种植糖料的岛屿（尤其是佛得角和亚速尔）上的数量就超过了在非洲海岸上循环贸易流动的数量。1450—1520年，葡萄牙船只将15万名俘虏运出非洲。在接下来的时间里，随着早期征服新世界的探险活动使欧洲人得以设立永久定居点，对奴隶劳动力的需求增加了，欧洲的其他势力也开始涉足奴隶贸易，尤其是西班牙、法国、荷兰和英国。²

16世纪中叶早期，第一个生活在今美国的非洲奴隶到达了当时被西班牙宣称归其所有的领土，也就是今佐治亚和佛罗里达。1619年8月，一名荷兰船长停靠在新兴的位于詹姆斯敦的殖民点，然后卖出了大约20名从葡萄牙奴隶船上抢来的非洲人。弗吉尼亚的烟草农场主约翰·罗尔夫（以“波卡·洪塔斯的鳏夫”而闻名，波卡·洪塔斯是波瓦坦同盟酋长的年幼女儿）报告称殖民地的领袖购买这些作为货物的人是“为了生产食物”，并且他们支付了“他们认为最好的也是最容易给出的价格”。³

在英国殖民地出现于新世界的最初几年，由荷兰和葡萄牙公司控制的奴隶贸易市场主要集中在加勒比地区和美国南方，而英国本土的殖民者只购买了非洲奴隶当中的一小部分。据学者估计，截至1675年，只有4 000名非洲人到达了英属殖民地，而同时有超过20万人被卖到了位于

牙买加和巴巴多斯的在农业生产上更加复杂（也更赚钱）的糖料殖民地。在英属殖民地，大多数最劳累且最具剥削性的工作，也就是那些在新大陆其他地区由被奴役人口承担的工作，反而由那些来自欧洲的受契约约束的雇工承担。这些工作者虽不完全自由，但只在固定期限内提供劳动，通常是为了换取他们进入殖民地的通行权。

17世纪末，这种安排发生了改变。经历了17世纪40年代打得天昏地暗的内战之后，英国的经济趋于稳定，其海军实力也开始扩展，这给全部英属殖民地创造了极大的发展机遇。通过打破荷兰人和葡萄牙人在大西洋奴隶贸易上的寡头垄断，英国商人降低了奴隶的售卖成本。与此同时，英国本土的繁荣也减少了契约雇工的供给数量，因为英国处于底层的阶级在国内找到了更有吸引力的谋生机会。随着北美劳动力需求的出现以及欧洲劳动者使用成本的上升，英国殖民者日渐转向使用非洲奴隶。奴隶进口数量出现了猛烈增长：在1675—1700年为11 000人，1700—1725年是39 000人，1725—1750年是107 000人，而1750—1775年是119 000人。到了19世纪初期，总计388 747人以奴隶身份登陆这片在1776年之后成为美国的土地。⁴

这些统计数字掩盖了两个重要事实。第一，大概另有84 000人登上了去往英属北美殖民地的奴隶船离开非洲，但是在途中去世。第二，在18世纪最初的几十年内，英属北美殖民地的奴隶人口就实现了自我维持。尽管在美国的奴隶的生活环境非常恶劣，他们依然能够生存足够长的时间以繁衍后代，之后他们的孩子中有足够多的能够成年，以增加本土出生的继承父辈身份地位的非洲裔美国人的数量。（不同的是，在南美和加勒比的很多地方，奴隶主经常让奴隶工作至死，并持续从非洲进口奴隶以维持劳动力的数量。）18世纪80年代，美国的非洲裔人口达到了将近75万人，他们中的绝大多数是在新大陆出生的。[shu籍 分.享 V信 jnztxy]

随着英属北美殖民地在17世纪和18世纪不断发展，人口贸易发展成

了一桩大生意。当美国人今天开始审视奴隶制经济的时候，大多数人都不会考虑到奴隶为他们主人奉献的劳动价值。不过和发展中的奴隶生意同样重要的一点是，交易本身也会收获利润。购买、运输以及对奴隶的转卖等行为创造了巨大的商业机遇，并且对殖民地财富的增长做出了贡献。

在400年的时间里，欧洲、美洲和非洲的商人绑架和运输了大约107万非洲人到达新大陆（此外另有200万从非洲被卖出但是在旅途中就死了。）从1450年到19世纪早期，渡过大西洋的非洲人要比欧洲人多很多。大多数的贸易是通过国家注资的股份公司组织的，这些公司致力于从事“三角贸易”：非洲商人为美洲提供奴隶，美洲拥有土地的殖民者为欧洲送去了原材料，欧洲则生产最终产品。

随着殖民地诸如火草、靛蓝染料、棉花，尤其是糖料等作物种植的扩展，在这些贸易冒险上投资的欧洲人赚取了丰厚的利润，而他们的统治者则通过税收和进口关税获得财政收入。正如杰出的奴隶制度历史学家瓦尔特·约翰逊所说的：“人们会在三角形的底端被交易来交易去，而利润则一直处在顶端。”⁵

18世纪晚期，在美国独立前后，跨大西洋奴隶贸易明显放缓。1807年，英国议会和美国国会都宣布对奴隶的国家贸易为非法。（美国1787年宪法中，为了促成奴隶主和反蓄奴者相互妥协，写有一项“在20年内不允许出现任何禁止奴隶贸易的行动”的条款。）到了1820年，其他欧洲主要国家也禁止了奴隶贸易。

然而，在南北战争之后所制定的第13条宪法修正案彻底废除了奴隶制前，美国内部的奴隶贸易仍旧是其经济中具有活力且重要的组成部分。随着这个国家不断向西和向南扩展其领土的边界，奴隶也随之迁移。在南北战争前，大约有100万人被强制迁移，大多数是从弗吉尼亚和马里兰这些南方偏北的州到最南端，那里靛蓝染料、糖料和不断增长

的棉花生产都创造了前所未有的对奴隶的需求，也创造了“人肉投机商”的利润不断增加的生意。

不同种类的美国奴隶

到了殖民地时期的末段，关于美国奴隶的法律架构趋于严格，并且是按照人种来定义的。总的来说，非洲裔奴隶及其后代中被奴役的那些人被定义为永久性奴隶财产——他们始终是奴隶，除非他们死亡或者（在极少数的情况下）主人解放了他们，且这种奴隶地位会由母亲直接传给孩子，无论其生父是谁。受奴役的人一般而言不能合法地拥有财产、投票权，不能参与司法体系，也不能订立诸如婚姻一类的契约。当他们的主人决定出售他们时，他们无权索要任何合法补偿，这一不公平状况导致了难以计数的痛苦，摧毁了众多家庭中的好几代人。

到了19世纪，美国的奴隶制大多只限于南方，但是无论在哪个地区，奴隶工作的性质都正以各种形式发生着重大的变化。很多美国人都会从《飘》这种好莱坞大片中的台词里建构对奴隶的印象：大规模的棉花和糖料种植园园主拥有上百名奴隶。然而，现实比这复杂得多。

大型种植园当然能行使和自己经济地位不匹配的经济权力，但是大多数南方白人并没有奴隶。据历史学家估计，到南北战争爆发的时候，美国南方150万白人居民中只有大约38 500人拥有奴隶。（非洲裔美国人和印第安人都不会有太多数量的奴隶，法律也经常禁止他们这样做。）这些奴隶主中大概有50%拥有1~5名奴隶，另有38%拥有6~20个奴隶。尽管剩下的那12%奴隶主（也就是那些有超过20名奴隶的人）拥有与其人口占比不相称的巨额财富，仅仅占有所有白人居民中的3%。⁶

大约一半的受奴役人口在中小型农场劳动，这类农场生产了多种农产品。无论这些农场雇用奴隶与否，都会种植谷物和蔬菜并饲养牲畜。这些中小农场的最大客户之中就有大型种植园园主，大种植园把大多数资源都用于生产棉花和糖料这样的经济作物，需要用本土产品去满足日

常补给。除此之外，中小型农场也为查尔斯顿和新奥尔良这样位于港口的都市区提供补给。在中小农场中受奴役人口的日常工作包括多种任务，从照料土地到做木工再到手工业劳作。

还有一些奴隶参与工业生产。我们通常不把南北战争前的南方和制造业联系在一起，这是有充分理由的——绝大多数制造业都在北方。即便如此，在南方偏北的有事业心的白人也设法照搬新英格兰的工厂模式建设纺织厂，甚至是炼铁厂设施。尽管这种事情并不典型，不过南方的工业家还是会使用奴隶。事实上，到了19世纪中期，大概有20万名奴隶参与工业设施的工作。在南北战争爆发时，工业奴隶中有超过60%，都为一个人工作或者被他所有，此人是威廉·韦弗，一个土生土长的费城人。他于1814年到弗吉尼亚，在谢南多厄河谷用两座木炭高炉建了一个炼铁厂。

正像历史学家查尔斯·迪尤所叙述的，工业奴隶制的情况和农场中的奴隶制具有很大不同。暴力强制和严苛纪律经常导致低效率，因为殴打奴隶会让奴隶在生理上无法承担工厂的工作。更为重要的是，殴打引发的仇恨情绪会促使工业奴隶消极怠工，让奴隶主付出高昂代价，比如破坏某件昂贵的设备。为了强迫奴隶服从，韦弗设立了一套奖励系统，授予奴隶“过度工作点数”（记工分），奴隶可以利用这个为自己兑换商品。然而其他很多工业奴隶主，比如弗吉尼亚州的詹姆斯·戴维斯，就“把黑鬼当狗看”：为了维持权威，“你必须时不时地抽几鞭子，同时务必怜惜自己的同情心”。无论奴隶主们是如何运用身体暴力的，工业奴隶主同样发现威胁把奴隶转卖以及把一个家庭拆散都是非常有效的工具。⁷

数量庞大的奴隶生活在查尔斯顿和巴尔的摩这样的城市地区。在那里，一些奴隶在工作坊工作，且经常和他们的主人一同工作；许多奴隶是被专业人员所有的——比如医生、银行家和律师，他们把奴隶当作投资性资产持有；一些奴隶就是做做家务，然而更经常的状况是受雇为私

人公司或者为公共工程工作，比如挖掘运河和港口清淤。奴隶主按小时为他们奴隶的劳动收费，在很多情况下奴隶自己就把这些现金报酬带回家。在绝大多数情况下，城市奴隶经常和自由工作者一起工作，无论自由工作者是黑人还是白人。⁸

奴隶做各种各样的工作，为美国商业体系的方方面面做出了贡献。大多数奴隶在农业上辛苦工作的同时，另外一些充当工业的熟练或非熟练劳动力，在手工业制品生产上达到专业水准或者提供家政服务。至关重要的是，他们在经济上的重要性不但源于日常劳动，而且也来源于他们的市场价格。一般而言，在19世纪早期每个奴隶值200美元，而其中有一些比这个值钱得多。据所罗门·诺萨普叙述，有一次，有个白人男子愿意出价5 000美元买下一个漂亮女奴。南北战争前夕，历史学家估计美国南方的400万名奴隶的总现金价值为35亿美元（按1860年价格计算），这超过了整个美国国家经济产出的80%，大概等于现在的13.8万亿美元。你可以这种方式理解：奴隶作为资产的价值超过了当时这个国家制造业、贸易和铁路加在一起的全部生产力。⁹

奴隶制和棉花王国的兴起

1776年，就是在杰斐逊宣布“不言而喻”的真理——“人人生而平等”的时候，400万名美国非印第安居民中的将近15%处于受奴役状态。尽管奴隶制在所有州都保留了合法性，将近95%的奴隶都生活在宾夕法尼亚以南，且最集中的地方是弗吉尼亚，然而从18世纪70年代开始，北方各州的立法机关就开始首先通过渐进式的解放法案，并最终完全废除了奴隶制。到了1804年，位于特拉华以北的所有州都在法律上废除了奴隶制这一陋习，而且在未来几十年内加入美国的新的中西部州和领地都同样废除了奴隶制。[10](#)

与此同时，南方的奴隶人数却在19世纪前50年呈现爆炸式增长。从1790年的不到70万人，到1810年增长到119.1万人——此时距从外国进口奴隶被宣布非法已经有两年了。奴隶数量最终在南北战争前夕达到了400万。随着美国的领土边界不断向南、向西扩展，奴隶制也是如此。到了1860年，美国黑人奴隶就是马里兰到佛罗里达的社会经济生活的主流，密苏里和得克萨斯以西的地方也是如此。

为什么在美国北方消失的奴隶制反而在独立50年后在南方扩张了呢？答案就是动摇这个年轻国家的经济、社会、政治上的严重混乱，这最终引发了残酷的南北战争。

奴隶制在北方消失的原因是反奴隶制活动家有组织的推动，另外一个重要因素是这个区域也缺乏大规模的商业化农业。北方的农场从来没有达到南方种植园的规模 and 专业化水平，也从来没有达到需要奴隶劳动力的地步。此外，工业制造业和城市生活的发展不利于使用奴隶劳动力。废奴主义者的信念根植于对人类自由的信念向往，它和明显带有种族主义色彩的反对种族融合的警告，共同塑造了公众舆论以及各州立法

者的选举格局。有证据表明，许多，也许不是大多数的北方白人不认为奴隶制是道德问题，但是他们保卫奴隶制也确实得不到什么可观的利益。

奴隶制在南方的历程更为复杂，也引发了更激烈的争论。18世纪中期以后，从非洲进口奴隶的比例不断下降，诸如烟草和糖料等经济作物未来的赢利能力遭到了质疑。没有人能确定说出可能会发生什么（尝试这么做的历史学家真是可怜啊），但是在18世纪七八十年代，许多杰出的南方白人都相信奴隶制马上就会自行消亡。奴隶主托马斯·杰斐逊在其公众生涯早期就承认，奴隶劳动力代表了一种无效率的且不明智的组织工作的方式。此外，他带有种族偏见地解雇了他认为低人一等的黑人，他认为白人和黑人永远都不能生活在一起，即便一方是另一方的主人。然而到了19世纪早期，杰斐逊改变了观点，他对一个记者说道：“我从很久以前就不再期望，我们身边的奴隶制会逐渐消失。”¹¹

到底是什么发生了改变呢？为什么一个看似要衰败的体系在1780—1800年短短几十年内就恢复了这么多？答案是棉花。棉花改变了一切。

在18世纪80年代，对原棉需求的上涨首先来源于英国，其位于曼彻斯特等地的纺织厂为增长中的全球化廉价衣物市场提供了供给。这些英国制造商在纺织工业上拥有技术垄断权，可以为最迎合它们需求的棉花农场主支付高价。最为重要的是，在试验种植了生长在全球各地的多种棉花之后，这些实业家开始偏爱一种特殊的棉花，在当时独立的美国的最南方的地区茂盛生长的那种。¹²

在独立革命后紧接的几年，美国农场主在寻找更有销路的作物。脱离英国意味着烟草、水稻和靛蓝染料价格补贴的终结，这些作物产生的利润也会减少。棉花提供了新的且有前景的收入来源。

一次及时的技术创新进一步推进了南方生产的棉花赢利能力的增长。在1794年，毕业于耶鲁大学的28岁新英格兰人伊莱·惠特尼，他当

时是一名南卡罗来纳种植园园主的孩子的教师，取得了一种机器的专利权，能够用机械方法把棉花的纤维从棉桃中分离。根据传统的说法，惠特尼在观察了奴隶劳工缓慢且痛苦地从棉桃中挑去棉花种子之后发明了轧棉机。很清楚的一点在于，惠特尼取得了其设计的专利权后在第二年经商，投身制造业开始出售他的产品，不过历史学家就他在多大程度上算是“发明”了这种机器有过争论。或许这么说更准确一些：惠特尼掌握了改进一种技术的机械手段，而这一技术在很多种植园已经应用了，有时种植园的人会用金属滚筒把种子从纤维中刮出去。¹³

不过争论惠特尼是否“发明”了轧棉机就忽略了更重要的问题。用机械把纤维（棉花）从棉桃中分离的进程，无论是通过惠特尼具有专利权的机器，还是通过后来的惠特尼的许多模仿者的机器，都变革了美国南方的棉花生产技术。机械化减少了处理原棉的时间，所以种植园的管理者可以指挥他们的奴隶劳动力大军在土地上花费更多的时间去摘棉花。随着机器设备的传播使用，单个奴隶可以生产的用于出口的棉花数量增加了。根据某些估计，每个奴隶的棉花平均产量增加了700%。

商业史中充满了像惠特尼这样的富有企业家精神和创新精神的人的故事。然而作为历史的镜鉴者，有一点对于我们是很重要的，那就是科技上的进步只有在社会和经济环境好的时候才会带来改变。（不信的话就去问问达·芬奇，这个人可是在人类掌握飞行技术之前400年就有了直升机这样的构想。）是创新驱动市场，还是市场驱动创新呢？在大多数情况下，更为完整的答案是两者相互影响、互相促进。

不久以后，本土的纺织生产商也加入了英国工厂，共同驱动本土棉花种植的繁荣。在19世纪到来的时候，美国本土的纺织工厂经历了一次技术革命，北方的工厂主决定开始和更多的既有英国制造商竞争。国际冲突导致了1807年美国 and 欧洲之间的贸易禁运。在伤害海外商人利益的同时，禁运让美国的纺织生产者获益，因为他们的产品因此更有竞争性了。推动纺织生产大规模增长的关键因素——南方的棉花，在种植园生

长，由不自由的美国黑奴的双手摘取。

棉花产业的发展结果是令人震惊的。在18世纪90年代早期，南方种植园主大概每年生产3 000包皮棉。到了1820年——那时本土的纺织制造业已经大范围得到传播——这个数字达到了450万。在1860年的南北战争前夕，南方每年种植并出口了（无论是售往国内还是国外）550万包皮棉。¹⁴

棉花生产的爆炸式增长重新刻画了美国南方的经济景象。大种植园开始专业化于单一作物棉花，程度比它们在殖民地时期要高很多。随着更多的资源用于种植棉花以获取高利润，南方种植园园主前所未有地依赖从北方和海外进口的制造业商品，也依赖于南方的中小型农场提供的作为补给的粮食作物。更为重要的是，他们对奴隶——也就是种植棉花的那双手——的依赖也比以往更强烈了。在国际棉花贸易的巨大力量面前，早先认为奴隶制会不断消亡的观点消失了。

新的棉花经济也带来了南方白人地主之间对土地和资源的残酷竞争。为了寻找肥沃的土地，很多人向西和向南迁移到了现在属于南方腹地的地方。而且只要棉花和棉花种植者走到哪里，理所当然地，奴隶制也就走到哪里。单是19世纪第一个10年，密西西比领地的奴隶数量就增加了400%，刚开始数量大概是3 500~16 700名。

到18世纪和19世纪之交，这些移了民的美国白人和他们那生机勃勃的棉花生意得到了来自联邦政府的极大帮助，这令他们满怀感激。与各印第安部落冲突频繁，残留的西班牙定居点当时亦很常见，而棉花种植的最前线是通过领土协定保证的，这需要美国军事力量的支持。在杰斐逊总统协商完成从拿破仑手里购买路易斯安那领地之后，政府官员派遣了士兵去保护那片区域，也同样派遣了测量员进行测绘，并且把领地分成了若干可供耕种的小块，组织出售私人企业的机构也一同被派往那里。¹⁵

因为大多数棉花生长在雇用超过20名奴隶的大种植园中——某些情况下在密西西比合股的种植园有100名甚至更多的奴隶——从棉花产业繁荣中获得的财富愈发向少数人集中。随着棉花经济的扩展，掌握这一产业的人——拥有土地的种植园园主和把产品通过各个港口运往遥远的最终目的地的商人——合并成为一个强大的统治阶级。富有的南方人长久以来支配了美国政治。即使是在18世纪80年代，当时很多人都认为奴隶制会灭亡，来自南卡罗来纳等州的制宪会议代表依然坚持，国家成立的文件中需要保护奴隶主的利益不受废奴主义者侵犯。在棉花产业繁荣的影响下，种植园所有者——经常被同时期的人叫作奴隶势力，或者种植园园主阶级——到达了新的巅峰。

詹姆斯·亨利·哈蒙德在1858年对奴隶制的看法甚为夸张。在国会讨论堪萨斯州是否应该成为一个州并允许存在奴隶制的时候，哈蒙德站起来捍卫以奴隶制为基础的南方棉花经济，他自己正是凭借大种植园园主的身份跻身政坛的。他声称南方不仅仅是工业化的北方的供料系统。哈蒙德轻视工业制造业的重要性，并声称南方生产重要农业产品的能力使得南方比北方更加强大，而北方的生活要依赖南方的棉花。没有了南方的棉花，他断言，“英国就会狠狠摔个跟头，然后将整个文明世界一同拖下水，（而棉花将）拯救南方”。没有人将“有勇气和棉花开战”，哈蒙德指责北方：“棉花就是王。”¹⁶

棉花“王国”为美国早期商业发展注入了强劲的动力。流动到种植园园主和商人手中的巨额财富创造了哈蒙德这样的政治阶级，他们强烈捍卫奴隶制的行为将会引起1860—1861年的分裂。他们生产的棉花养活了欧洲和北方工业化程度不断加深的社会，也改变了美国人工作和消费的社会环境。并且最为关键的是，棉花经济的扩张巩固并促进了奴隶制这一传统。在南北战争开始的时候，奴隶制在整个南方扩展到了创纪录的级别。400万女人、男人还有小孩被脚链束缚着，充当“人肉投机商”的猎物、巨额金融资产以及为南方经济上的霸权提供动力的劳工。

奴隶制和资本主义

传统上来说，学者认为奴隶制和资本主义是相互分离的，甚至是相互矛盾的历史现象。19世纪的经济思想家经常用自由一类的术语描绘资本主义：自由签订契约，自由拥有财产，从一个人的行动中自由创造利润。也许最重要的是为出卖劳动力自由讨价还价。当时最激进的资本主义批评家马克思，对资本主义有最为尖锐的分析，他把奴隶制和资本主义视为水火不容的事物。不能自由签订劳动合同，社会就不具有资本主义最为本质的特征——一个阶级拥有生产资本（比如工厂），而另一个阶级通过出卖劳动力换取工资。对于马克思而言，奴隶制代表了经济发展中的一个不同阶段，作为资本主义的前导存在。（正像对于马克思而言，资本主义是社会主义的先导一样。）¹⁷

马克思并不是唯一一个这样想的人。即便是对马克思的理论毫无兴趣的人也同意不自由的劳动力（按照定义来说）对资本主义不利。在整个20世纪，许多历史学家都支持这一说法，他们的证据就是奴隶制是不经济的且高成本的组织劳动的方法。奴隶当然生活得不好，但是他们不得不吃东西，然后就产生了构成他们拥有者经济成本的基本生活需要（挣工资的工人就不存在这种情况），使用强制性暴力同样也会产生成本。经济学家强调，农业的生产具有内在的线性性质，投资在农业上无法经历资本主义企业已经实现的指数型回报。一个农场主把自己持有土地的数量翻番可能会潜在地让自己的产量翻番，然而工厂主和工业投资者能够把产能提高很多倍，从而实现高得多的回报率。

书籍免费分享微信 jnztxy 朋友圈每日更新

不过，近些年来，历史学家开始质疑资本主义和奴隶制处于对立面这种观点。最近的历史把南方棉花生产商描绘成有效率、现代化的商人，和北方的邻居是十分类似的。南北战争前南方的农场主设法生产了

不断增长的棉花货物，比如让更多的土地可以得到耕种，再比如接受更有生产性的商业习惯。种植记录显示他们发展了愈发有效率的会计系统、调查工具以及为了实现作物产出最大化的种植规划。¹⁸奴隶主同样通过粗暴的劳动力管理增加棉花产量，采纳类似于工业工厂里那样的劳动力政策。哨子和号角有效管制了工作日，而像工厂工头那样行事的监督人，对个体工作者进行监督。正像历史学家爱德华·巴普蒂斯特所说的，奴隶主不仅仅把使用暴力当成社会控制的工具，并且也特意把暴力当成提高生产力的策略。击打和折磨会迫使奴隶更努力、更快地工作，这增加了棉花王国的产量。¹⁹

奴隶制和资本主义也通过奴隶自身的双重身份深深联系起来——奴隶不仅仅是劳动力的来源，同样是资本价值的储藏形式。南方的奴隶主用奴隶资产作为抵押物抵给贷款人，以扩展他们拥有的土地。像詹姆斯·亨利·哈蒙德这样的种植园园主在他们所处的行业之外进行投资，在铁路公司买股票。城市的奴隶主先将奴隶租借出去，监视市场然后决定什么时候买奴隶，什么时候再卖出。在奴隶社会，资本主义精神远没有那么神秘。

美国独立后的60年内，奴隶制的历史和资本主义的历史深深缠绕在一起。南方和北方的经济都增长迅速，并且是协力增长的；在奴隶制的南方和自由的北方，商人都依赖于联邦政府，以促进他们的经济利益。南方人利用军事力量确保新领地的安全，警察强制让奴隶拥有编码来防范叛乱行为，联邦政府的税收权威推进了棉花的出口。北方人依赖于政府在基础设施上的投资以及对本土制造业的保护。从富有的拥有奴隶的种植园园主到北方的商人和银行家，以及用奴隶种植的棉花生产出纺织品的制造商，有关奴隶的生意形成了早期美国经济的所有方面。

第三章 工厂的到来



1790年1月，第一届美国国会委任财政部长亚历山大·汉密尔顿进行特别调查。当时美国国内正开展对于这个年轻国家未来经济出路的关键争论，国会要求汉密尔顿这名西印度群岛移民并参加过美国革命的老兵，评估“工业制成品”的地位，“工业制成品”是对从纺织品到钢铁再到鞋子等最终产品的一种通俗说法。在一个农民占人口压倒性数量的国家，制造商该扮演怎样的角色呢？而美国政府需要采取哪些步骤才能继续保持美国在军事上和必要补给品供给上独立于外国势力呢？

将近两年之后，汉密尔顿上交了他的制造业报告，这是他为国家经济规划准备的三篇主要报告的最后一篇。（前两篇报告主要关注财政问题，指导国会把国家的战争债券整合成单一的国债并建立国家银行。）在他的报告中，汉密尔顿制定了一个基本原则：在美国不放弃其自给自足和商品化农业传统的同时，国会也应当采取措施发展制造业部门。他强调“制造业的建立和传播”，将会使得“全部可用且具有生产性的劳动者，生活在一个比其他任何条件下都要伟大的社会当中”。

汉密尔顿坚持认为，政府政策应当鼓励人们建设机械化作坊、扩建工厂、将资源投入创造更好的机器和设备当中。除此之外，汉密尔顿积极主张征收选择性的进口税，或者说“保护性关税”，以及执行更严格的对进口产品的检查，以此来提升进口商品的成本，同时为本国产品提供增长机会。他更进一步地催促国家立法机关尽快通过在国道和高速公路上的投资，让国内的贸易变得更为方便，并且也应当为小的本土制造商提供融资方案。¹

汉密尔顿的制造业报告颇具争议性，它暴露了美国在其建国早期的政治上和经济上的分歧。在18世纪90年代，整个国家的大部分精力都集中于农业或者从事于自然资源的开发利用。尽管汉密尔顿强调要推行一种包含工业和农业的混合经济，但他的很多批评者都相信汉密尔顿捍卫制造业就相当于暗地里攻击农业。批评者质疑他的贸易政策，认为这会

让北方的精英（比如汉密尔顿本人）获得过高的利益，代价却是农民的损失。这一冲突成为一个政治辩论的核心问题，决定了整个19世纪美国商业史的走向。

国会并没有根据汉密尔顿的政策建议立即采取行动，可是在接下来几十年中制造业的迅速发展使得汉密尔顿提出的问题变得无法回避。汉密尔顿本人在1804年去世，他在一场决斗中被当时的副总统击中而亡，但是他对制造业的支持被证明是极具先见性的。

在美国独立之后的半个世纪中，最终产品的制造从小商店和家庭转移到了规模不断扩大的工厂和作坊。在国际贸易繁荣、全球性需求增长以及交通和通信技术进步的共同推动下，美国的工匠和手工业者——基本上都位于北方——实现了比以往规模更大的商业经营。包括早期流水线、劳动者和所有者分离等重要创新，以及企业法人形式的兴起，促动新经济向前发展。

正如奴隶制驱动了南方经济，制造业对于东北地区经济的重要性日趋增加，19世纪中期，制造业在中西部也有了和在东北地区类似的地位。正如奴隶制的社会、经济影响远远超出了南方的范围，工业化同样也对所有美国人产生了实实在在的强烈影响。经济增长刺激了人口增长，基础设施建设，以及生产、通信和运输的新方法的产生。同样重要的是，制造业商品的生产和运输使得一种新的社会组织模式兴起，这就是史学家经常说的市场革命。²从简单的日常购买到远距离的用船运载棉花、铁、小麦和奴隶，美国人通过市场经济让彼此之间的联系变得更为紧密。工厂模式的增长也改变了传统的工作安排。随着劳动力从家里和农场中释放，一个新的受薪工人群体兴起了，城市的人口也快速增长。19世纪末，就像汉密尔顿预测的那样，工业制造业开始支配美国的经济和社会生活。

美国独立后的产业专业化

18世纪90年代，当汉密尔顿写下为制造业辩护的报告时，美国的商业企业和它们在过去数百年殖民地时期的状况十分类似。大多数美国人在农场工作，而且即便是南方的大种植园，大多数农场都是由个体户控制的。类似采矿和熔炼等工业性活动是围绕着家庭单位组织的，而纺织品、金属以及农用工具的生产要么在家庭中进行，要么就是在小手工作坊。凌驾于这种经济之上的是大商人，他们在港口城市统治了国内和国际贸易，从各种产品的流动中监控整个经济并从中获利。

这种情况到了18世纪末发生改变。工商业开始变得专业化，大商人也被致力于特定经营活动（从修建运河到借贷，从捕鲸到纺织品生产）的企业网络取代了。

是什么引起了商业从个人化在更为正式的结构基础上到工厂模式的转变？最重要的因素之一是美国革命后出现的贸易新机遇。由于不再受英属殖民地身份的束缚，美国商人可以在欧洲大陆、中东和中国找寻市场。此外，国家独立和向西部印第安人的领土扩张，以及从欧洲来的移民，带来了人口的迅速增长，这创造了一个巨大的国内市场，为美国东部的商人带来了发展良机。

不过，专业化背后最有效的推动力还是来自工业化本身——工业没有起始于美国，而是在英国。18世纪后半叶，英国是棉纺织品生产机械化潮流的世界领袖，在一系列技术创新上拥有比较优势。珍妮纺纱机提高了将棉花纤维纺织成线的速度，这帮助人们把棉花变为一种传统材料的可行替代物，比如可以替换既重又扎人的羊毛。英国纺织者也利用了蒸汽的力量驱动织布机把线织成布。这些发明增加了产出并减少了成本。英国在地缘政治上的支配地位帮助其纺织品商人垄断了全球纺织品

贸易，将来自中国和印度的竞争者踢出市场。³

对美国商业最为重要的是，英国的纺织业革命创造了巨大的对棉花的需求。一个专业化的中间商链条形成了，这为棉花的流通提供了方便：棉花从南部的农场到中转中心和港口城市，然后上船前往曼彻斯特和利物浦。而棉花产量扩大也导致了奴隶数量增加。与此同时，年轻的美国成为英国工厂生产的纺织制成品的市场。贸易数量的增加推动了商人专业化于进口商品，然后把它们转手给批发商和零售商，最终交由商店店主出售。⁴

纺织作坊：最初的工厂

机械化生产纺织品的技术于1789年从英国漂洋过海传到新世界，当时一个叫塞缪尔·斯莱特的英国机械师移民到了美国。出生在德比郡的斯莱特从小就在棉花作坊工作，逐渐形成了对机械设备的深刻理解。为了规避英国禁止工业新技术出口的法律，斯莱特把整个设计方案的大部分都背了下来，然后在他21岁的时候航行到了罗得岛。在和一个最先支付给他预付款的蜡烛制造商合作之后，斯莱特在18世纪90年代早期创造了一个水力驱动的机械化纺织作坊，积累了大量财富。

书籍免费分享微信 jnztxy 朋友圈每日更新

到了19世纪初，另外一些移民也取得了斯莱特那样的成功。最值得注意的是生于波士顿的商人弗朗西斯·卡伯特·洛厄尔。1813年，洛厄尔利用他和新英格兰贸易区的关系，在位于马萨诸塞州的沃尔瑟姆，成立了一家名为波士顿制造业公司的合伙制企业。这个团体不久就把自己的名字改成波士顿联合会，置办了一套整合好的生产设备，把纺纱、编织和最后制成纺织品的过程结合起来。相反地，斯莱特遵循的是一种更为传统的模式：在不同的地点分别进行这些过程，经常把这些工作打包给农户，让他们在农闲之余或者冬天完成这些工作。由于以更高效的生产方式进行资本运作，洛厄尔的公司很快成长起来。合伙人把他们的利润用于再投资，于1822年在波士顿西北的梅里马克河流域成立了一个新的作坊。这一发展逐渐让这个地方成为美国第一座“工厂城镇”——洛厄尔市。

出身名门的洛厄尔从比斯莱特高得多的社会地位中获益良多，并且也因此有机会获得更多的初始资本。历史学家估计洛厄尔最开始在沃尔瑟姆的作坊的启动资金是斯莱特的两倍，这在一定程度上可以解释洛厄尔何以取得更大的成功。洛厄尔涉足工业生产的活动为自己的成功事业

埋下了伏笔。1807年，美国总统杰斐逊颁布了针对英国和法国进口产品的禁运令，以应对这两个敌对的欧洲势力攻击美国船只的行为。5年之后，美国加入了1812年对英国的战争。战争使得制造业商品进口减少，尤其是棉纺织品。在这个空当，由波士顿联合会创办的资金充裕、技术精湛的工厂取得了极大成功。⁵

洛厄尔由水驱动机器密集型纺织工厂需要大量劳动力。在运作的前几十年里，洛厄尔的工厂在当地农村社区的年轻女性中找到了未来可期的工人来源。波士顿联合会致力于让这些“工厂女工”从事困难、单调的纺织品生产工作。这些工人主要是白人清教徒农场主的女儿，她们在工厂遇到了家长式作风的社会体系。这一系统设计的目的是“保护”她们的女性美德，以及说服她们的家长允许让她们拥有生活在家庭外的社会独立性。洛厄尔给工人提供了宿舍以及教堂、图书馆和商店。

在纺织工厂工作是单调而枯燥的，还受到严格监视——工人们的生活并不是他们自己的。不过有些人宣称，工人获得的报酬、经济上的稳定性以及下班时候的相对自由弥补了工作的辛苦。“我们拥有的时间就是属于我们自己的。”约瑟芬·贝克尔如是说，她是为产业杂志《洛厄尔的献礼》工作的“洛厄尔女郎”。“我们赚的钱来得很快，比其他任何情况下都要来得快；而我们的工作，尽管每一天都是一样的辛苦，但我们知道我们的工作究竟是什么，当我们完成工作时我们会感到自己是完全自由的，这种感觉将持续到我们再一次去工作。”⁶

关于“工厂女工”的试验只持续到19世纪40年代，当时洛厄尔的工厂转向雇用贫穷的移民劳动力。从东北到中西部，雇用数百工人的工业化工厂通过把工作地点从家庭转移出去的方式，搅乱了传统的社会结构。在这个过程中，一个新的阶层——工薪阶层——开始成形。这些工厂工人，无论是来自本地农场的年轻女性，还是不断增加的欧洲移民（男女都有，而且经常是儿童），发展出了一种他们所具有的劳动力之间的关系，这种关系与居家不出的纺织者和编织者所具有的是完全不同的。他

们为按小时计算的工资而工作，在危险的机械上劳作较长的时间，并且要面对来自雇主和监督员的严苛管理。一般而言，棉花工厂里的机械工每天要在一个庞大而嘈杂的厂房中工作12~14小时，同时还要面临衰弱或死亡的持续危险。工业化的增长把很多美国人从农场拉到了工厂，他们和欧洲移民在工厂里共同促进了美国城市人口的增加。在1790年，只有5%的美国人生活在城市，而到了1860年，20%的人口都在城市。⁷

交通和通信的革命

在19世纪的前半叶，美国人能够越过比以往更长的距离进行商业交换，越来越多地和自己甚至从来没见过的人做生意。一些人直接出卖自己的劳动力，而一些人则经营其他人的劳动力。一些人专注于生产，但也有很多人专注于把最终产品从工厂转移到仓库当中，或者从批发商转移到零售商。最终的结果是市场化导向的经济不断发展，其主要原因是人口和信息在这个茁壮成长中的国家的移动方式的转变。关键的一点在于，这些（交通和通信的）创新取决于多种因素的结合——州政府和联邦政府、市政当局、私人工厂——它们都为基础设施的建设做出了贡献，这使得长距离贸易和工业化生产变得可行。

19世纪早期，几乎所有的商品都是通过水运从其生产地运输到最终目的地的。内陆道路维护得很差且非常危险，其用途还受限于马匹的速度和力量。从独立不久之后开始，在新英格兰的私有公司以及位于大西洋中部沿岸的州修建并维护了一些道路，并且向旅行者收费以弥补花费并获取利润，被人们称为“付费高速公路”。尽管道路的建设非常繁荣，这些商务活动中的绝大多数都不赚钱。在接下来的几十年当中，州政府开始介入，这促进了道路的发展并为之提供了资金。尽管有额外的投资，然而通过道路旅行依旧是昂贵并且冒风险的，并且对于工业化经济来说一点也不合适。⁸

与陆路不同，水路允许商人在更大的距离内移动大量纺织品、钢铁和食物。根据某项估计，用船从欧洲运输一吨商品到美国某港口所需要的钱，和相同的货物在内陆用马车运输30英里^[1]相同。⁹

在这一时期，国际贸易规模的不断升级促进了交通科技的革命。诸多交通运输方式的发展其核心就是蒸汽动力，体现于把水倾倒在加热的

煤上然后用产生的蒸汽驱动引擎。这种关键技术早已经在英国发展了几代，它是和畜力、风力以及水力竞争逐渐激烈的纺织工业的首选动力来源。1807年，两个美国人——发明家罗伯特·富尔顿和其资助者罗伯特·利文斯顿把蒸汽动力应用于驱动江轮上。到了19世纪20年代，蒸汽动力线路已经贯穿整个国家了。¹⁰

把商品从内陆迅速移动到港口的崭新能力鼓励了农场主和富有企业精神的实业家共同参与西进运动。以煤为动力的钢铁厂在宾夕法尼亚以西富含矿物的土地上发展起来，匹兹堡也从小城镇发展为重要的制造业中心。沿着主要内陆水路的城镇繁荣起来，它们开始专业化于日趋机械化的农产品加工，比如肉类和谷物的加工。

蒸汽动力使得船只只有能力更容易地沿着已有的水路运输商品和人，但是船只显然只能在河流流经的地方航行。人工运河是一个颇有前景的变通方案，它被认为是交通运输领域第二次革命的标志。这些几英尺^[2]深、几十英尺宽，有时候会长达数百英里的壕沟代表了工程技术上的巨大挑战。运河被设计成能够让役畜平行于水面行走，这样牲畜就能够拉动搭载商品的非机械化驳船。因此，运河河道需要随着地形上升和下降。最为著名的纽约伊利运河，从哈得孙河上的奥尔巴尼到伊利湖上的布法罗，流经360英里，使用了83个水闸用来适应运河高度的变化，用了8个渡槽来绕过其他河流和小溪。伊利运河建成于1825年，把大量的小麦和原木从五大湖区运送到纽约城，然后又到达大西洋沿岸各地。随着私营商人建立酿酒厂、面粉厂以及其他加工机构，城镇也沿着运河线路兴起。¹¹

伊利运河耗资大概700万美元（差不多相当于现在的20亿美元），在规模上超过了以往修建的任何运河。它也预示着开启了通过公共集资进行基础设施建设的新纪元。在1820年以前，少数的几条修建好的运河依赖于私人筹措的资本。然而从伊利运河开始，修建运河得到了州政府和市政府的资金支持。在能够收费之前，修建大运河需要承担巨额的预

付成本，因此，修建者发现私人金融家并不情愿在运河上投资。只有拥有充足的公众信任的当地政府和州政府能够销售债券然后投资于总量巨大的公司股票中，而这样也就为冒险行为提供了资金。在多数情况下，市政府能够在它们的投资中预见到积极的回报，不仅仅通过直接的支付，也通过新运河系统带来的大幅度经济增长——19世纪40年代，总计3 000英里的运河把大西洋沿岸和中西部的城市连接起来，比如特瑞霍特、印第安纳以及俄亥俄的辛辛那提。¹²

尽管历史学家倾向于把交通运输中的这些变化标记为“革命”，但这些变化并不是突然发生的。内陆道路、蒸汽动力以及运河的扩展重塑了美国早期的经济形态，同时也为工业制造业的崛起和白种美国人迁移到内陆做出了贡献。不过，这一“交通运输革命”几十年来都受到了技术上和经济上的限制。即便到了19世纪40年代，蒸汽船在技术上也没有发展到能够在公海上替代风帆船的地步，也不能跨过大洋到欧洲或者在东部的港口城市之间航行。而当运河增加了将大量商品从内陆运往沿海的便利时，最终这些商品流通的速度只是和牛拉驳船的速度差不多。

然而，这些交通上的创新为加速内陆交通创造了新的激励。由运河和蒸汽船刺激的贸易和人口的增长，产生了巨大的收益。到了19世纪中期，这一被新发现的财富给一种新的陆路交通工具的发展奠定了基础，一种将要真正引发交通运输革命的交通工具：蒸汽动力铁路。

和美国工业革命的许多方面一样，铁路也起源于英国。19世纪20年代，英国工程师发现了利用蒸汽引擎驱动路基机械化机车的方法，与此同时，将煤矿储存地与加工中心连接起来的早期铁路线也出现了。1828年美国人开始涉足铁路事业，当时马里兰州政府特许建立了巴尔的摩和俄亥俄铁路公司，该公司建设了通向西方的铁路作为运河交通的替代方式。最开始在这些铁路上行驶的蒸汽动力机车比马行驶得还慢，但是在20年之内，技术突飞猛进。铁路蓬勃发展于19世纪40年代晚期，铁路的总里程数成倍增长。截至19世纪50年代，美国人铺设了超过21 000英里

的铁路。到了南北战争前夕，一个纽约人能够在两天之内到达芝加哥，这种旅行在1830年需要花费三个星期。¹³

这些在交通运输的速度和效率方面发生的前所未有的变化，同样引起了通信行业的大发展，这给商业带来了巨大影响。从收费公路、运河、蒸汽船到铁路机车，更快捷的交通在19世纪20—40年代提升了邮件派送的数量和速度。美国邮政局被美国宪法授予了发送全国邮件的义务和特许执照，其分支部门的数量从1790年的75个扩展到了1850年的8000多个。同样重要的是，私有公司也开始通过派送更大的包裹获得利润。在19世纪40年代，一群投资者创办了一项快速派件服务，用驿站马车把包裹从东海岸运向西部，然后向消费者收取高额费用。在10年之内，这个原始的合伙公司分裂成了几个专业化公司，其中包括富国银行和美国运通。¹⁴

电子通信的出现甚至比邮件和包裹的内陆派送更为重要：电报（其英文源于希腊语中的“远距离书写”）时代来了。第一封电报是18世纪90年代由法国政府发出的，以便实现从巴黎到其他29个城市的通信，距离最长达到了500英里。但是这些最开始的电报网络传递的是光信号，而不是电信号。为了让电报网络生效，受过训练的操作员在信号塔上服役，每两个信号塔距离10—20英里，操作员通过改变专门的金属板的位置来发送信号。尽管美国国内没有任何东西的复杂程度赶得上法国的这套系统，在19世纪初的10年内，一个规模比较小的光学电报网络在大西洋沿岸建立，其他的网络连接了纽约、波士顿和边远的农业社区。

光学电报通过一个中心辐射型系统组织，创造了由节点构成的复杂网络。当技术员创造了发送电信号的方法时，这种（光学电报留下的）基础设施仍然是至关重要的。在1837年，一位叫作萨缪尔·莫尔斯的美国肖像艺术家成为第一个拥有发送电信号电报机器专利的美国人。莫尔斯电报机通过电缆发送电磁脉冲，然后让电线另一端的机械设备以嘀嗒声记录这些脉冲。尽管关于电报起源存在争论，莫尔斯还是获得了“电

报发明者”这一荣誉。不管怎样，莫尔斯的专利保障他有权进一步发展他的发明并从中获利。在随后的数年里，他和一些合伙人发明了一种代码，将嘀嗒声基于它们的形式和长短转化成字母和数字，这就是著名的莫尔斯电码。在1844年，他们完成了一条长达41英里的从巴尔的摩到华盛顿之间的展示线路，美国国会资助了30 000美元，这是对该项新技术实力的一次深刻的展示。

莫尔斯和他的合伙人尽全力计划并建立起一个大规模的网络。相较于支付铺设长距离电缆预先成本的方式，他们选择给私人经营颁发机器使用许可证。这样做的结果是，国家的电报网络每次都扩展一点，而不是成为成体系的系统。随着时间推移，这些私营的参与者创造了大陆电报网络。到了19世纪50年代，数千英里的电报电缆已经铺设好。在1861年南北战争爆发时，这些电缆已经延展到了加利福尼亚，能够让大陆内部的通信速度接近光速。

尽管电子通信将会引起大众通信的革命（就和它今天继续发挥的作用一样），但在其出现的早期，商界和政府是电报的主要使用方。举个例子，报社很快意识到快速获得信息的价值。当1846年美国入侵墨西哥时，媒体机构建立了一个复杂的网络，使用了马匹、蒸汽船、铁路以及刚出现的电报系统以便以创纪录的速度把报道带回国内，仅仅需要数日。¹⁵

不过电报对商业最深刻的影响还是体现在当时迅猛发展的铁路行业。电子通信允许铁路管理者协调日程表、根据变化的环境调整价格，更至关重要，可以减少撞车事故。铁路和电报的这种关系是相互促进的。为了建设电报网络，报务员需要在人口稀少的广阔区域架设电缆。通过在铁路线旁边树立电杆，电报公司让其网络的所有部分都可进入，所以它们能够维持网络稳定，保护网络不受自然环境和人为因素的破坏。因此，随着19世纪中期铁路在整个大陆展开，电报覆盖区域也随着铁路蔓延。¹⁶

公司的崛起

在南北战争前的几年，工业化以及交通和通信的新形式改变了美国的经商环境。作为对此的反应，商人开始接受做生意的新方法。最为重要的发展就是一般公司法的兴起和公司法人形式的随后传播。

在19世纪50年代以前，美国公司的组织形式要么是独资的，要么就是少数几个人的合伙制形式。在传统体系下，这些所有者承担了和公司相关的所有风险，如果企业破产，他们有责任承担所有债务；他们同样也享有公司成功后的全部果实。这套体系鼓励保守的运营方式，但不怎么向企业家提供承担大量风险的激励。

传统的合伙制直到那时都是组织商业公司的普遍方式，但并不是唯一的。股份公司几百年前就发展起来了，这是基于公司制模式的。公司的关键是特许状，由政府（起初是国王或者女王，后来是选举出来的立法机关）发布的文件认定一群人组建一个独特的实体，拥有其自身的法律存在。事实上，公司（incorporate）这个词的词根在拉丁语中是身体（body），反映出的意思是公司特许状创造了一个身体——或者说一个法律上的人——这是前所未有的。相对于在传统的合伙制中如果一个合伙人死亡，合伙制就自动解除了，公司有着独立于其所有者的生命。

1800年以前，公司特许状还远未流行，几乎没有商业公司是公司制的。这是因为公司特许状需要有最高权力授权——殖民地时期的国王或者国会、独立之后的州或者联邦立法机关——现存的几个公司制企业基本上都是排他性地进行公共运营的，比如收费公路、桥梁、教堂以及城市，包括纽约。在整个18世纪，特许状只发给了335种经营活动，而其中一大半都是在那个世纪的最后4年发放的。

不过在19世纪前半叶，更多的私有经营是通过公司法人的形式组织

起来的。随着这些经营活动扩张成了日趋资本密集型的经营——首先是纺织厂和钢铁厂，然后是扩张中的铁路行业 and 为之提供资金的银行业——美国的商业所有者认识到他们能力的增长依赖于他们吸引投资者的能力。如此一来，成为公司制企业就有很多优势。

公司制的一个优势就是拥有一个独立的法律存在。和今天不同的是，现在建立公司的授权是永久性的，大多数南北战争前的公司特许状是有时间期限的，在固定的10年、20年或者30年期限之后就届满了。尽管如此，拥有独立于其所有者的独立法律存在使得公司看上去更加稳定并且前景可预测，这也使得公司对投资者更有吸引力。

另一项帮助吸引投资者的法律创新是从股份公司模式中借鉴的：通过股票凭证建立所有权。投资者购买股份——实际上是纸片，那是今天电子证券投资组合的雏形——如果一个持股者死亡了，股份凭证和附带的所有权转移给其继承人。同样重要的是，股票的价值随着公司命运波动，持股者可以在交易中买卖股票。

除此之外，在公司制中有限责任条款利用的增加，使得公司制这个概念在19世纪对商业所有者更有吸引力。在传统协定中，一群合伙人可以借钱为其经营冒险提供资金，但是如果他们遭遇了灾难性的损失，比如商船沉了，他们都以个人的方式对其合伙制企业产生的债务负全部（无限）责任。有限责任条款改变了这一方式，方法是保障任何个人投资者都不负超过其初始投资额度的债务责任。到了19世纪30年代，有限责任成为公司特许状中占支配地位的特征。

因此，随着工业制造业的传播和交通、通信的革命为制造业商品创造了内部联系更加紧密的国内市场，国家立法机关也面临着不断增长的对特许状的申请需求。政治阶层的很多成员把公司特许状视为促进本国工业的关键，因为它使承担风险变得可能并且可以聚集资本。然而申请过程却相当烦琐，因为特许状需要被逐个审核然后由特定的立法机关法案授予。浩繁的文案工作本身就已经能够把人湮没了。慢慢地，国家开

始转向一种新的被称作普通公司制的模式：行政性地而非通过立法的形式授予公司特许状。

1811年，纽约成为第一个为制造业公司颁布普通公司制法律的州。在1837年，康涅狄格州成为第一个允许在所有种类经营中出现普通公司制的州。到了1870年，每个州都在其法典上有某种类型的普通公司制法律。同样重要的是，我们今天知道的公司制的特权——永续经营和有限责任——成为法律中的显著特征。随着整个国家从南北战争的创伤中得到恢复，美国继承了公司制法律体系，这让整个国家的工商业界步入了大规模永久性增长的正轨。¹⁷

市场革命

在短短几代人的时间内，制造业就对美国的经济、社会和政治生活造成了不可想象的改变。农场主的国度渐渐变成了机车、电报和工厂的国度。商业组织和劳动关系的传统形式还在延续，但是新的工业时代还是来临了。越来越多的美国人生活在城市，尤其是在北方，很多人开始挣工资。从每个人身上的衣服到介绍发生在遥远地区战役的报纸，每日的生活变得更加相互关联。商业经营变得更加专业化，农场更加赚钱，奴隶制也愈发根深蒂固。直到1860年这种有毒的惯例把国家分成两半，整个国家都遍布给美国生意人提供的新机遇。

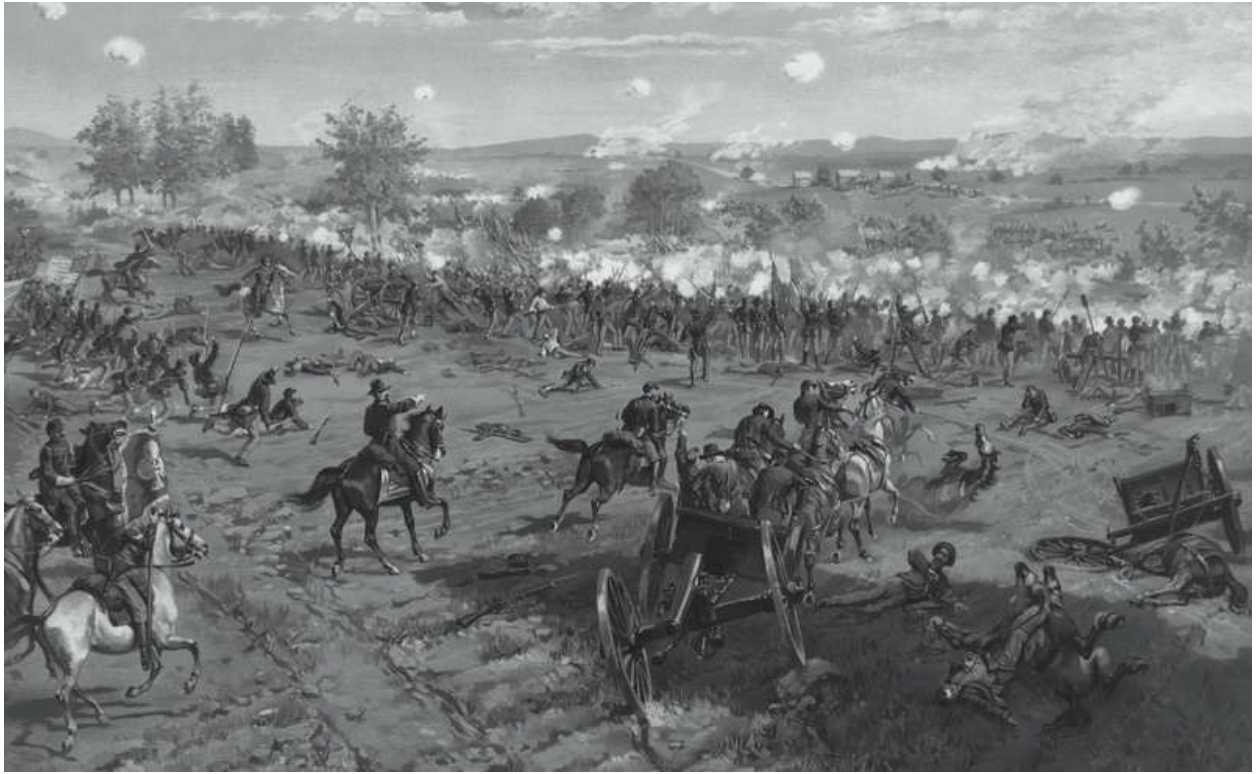
然而改变美国人如何相互影响、如何劳动，以及如何组织企业行动的市场革命所呈现出的发展路径并不是轻而易举的。从纺织工厂到铁路再到银行，比以往更大规模的对社会具有更深入影响的企业面对着艰深的阻力，以及长期存在的对权力集中后的独裁倾向的恐慌。

[1] 1英里≈1.6千米。——编者注

[2] 1英尺≈0.3米。——编者注

第四章

美国早期的商业政治形态



托马斯·杰斐逊给自己写了墓志铭。根据他的设想，墓碑上的文字应该昭示三项他认为的能够表明其世界性贡献的成就：独立宣言的作者、弗吉尼亚州宗教自由声明的作者以及弗吉尼亚大学的创始人。历史学家长期以来对此的看法是，杰斐逊把自己担任总统（第三届）、副总统（第二届），以及担任国务卿（第一届）的经历完全剔除是错误的谦虚。他位于自家蒙蒂塞洛庄园的墓碑同样对其在路易斯安那购买案的谈判中的角色保持沉默，这项购买案使得美国的领土面积扩张了一倍；同样也没有提及杰斐逊对科学的贡献以及他和奴隶制捍卫者之间的冲突[shu籍分.享 V信jnztxy]。

从商业史的视角看，在杰斐逊那被简化了的功劳簿上，被忽略的部分中最为显眼的是杰斐逊给整个国家带来的政治和经济视角，这一视角被历史学家称为“农业民主”。早在18世纪80年代，杰斐逊强调能够自给自足的农场主代表着反抗暴政的堡垒，也能给这个国家冒着陷入腐败问题的风险从农业转向工业提出警告。尽管他漫长一生中的不少特定立场都发生了转变，但是他对银行、制造业以及经济权力集中的普遍怀疑成为“杰斐逊共和主义”政治哲学的中心内容。随着美国经济在南北战争前半半个世纪的扩张，杰斐逊的支持者和反对者之间的冲突也变成了关键性的问题。

在18世纪90年代华盛顿的总统任期内，有关工业化进程、贸易和经济政策的争论开始变得明朗，最终持续到南北战争爆发。其中一派支持汉密尔顿，从其所在的财政部的立场上，极力推动建立强有力的中央银行系统和促进本国制造业发展的保护性关税。正如他在1791年向国会真挚谏言时所说，“将个人对产业的需求更加多元化，关乎整个国家利益”。尽管华盛顿在官方上是无党派治理（华盛顿总统期望的是给予公众一个自己超然于政党斗争之上的印象），汉密尔顿却是作为一个派系的强力发言人出现的，这个派系后来被人们称为联邦党。¹

在汉密尔顿强调联邦政府应当积极、有力地促进经济发展的同时，同为华盛顿内阁成员的杰斐逊强调国家的自然资源和农业产出。作为一位来自弗吉尼亚的地主，杰斐逊认为自给自足的小规模农场，而不是没人情味的工厂（或者讽刺一点说，正如他拥有的那种大规模的使用奴隶劳动力的种植园），能够提供反对暴政的堡垒并且确保地区自治的未来。在杰斐逊的思维中，制造业工作的艰苦差事和对日薪的依赖会剥夺个人自由。杰斐逊以他特有的夸张方式说道：“在我们的土地还需要劳动力时，就让我们永远不要期望看到我们的公民在工厂的工作台上工作。”²这样的对由独立、自由的农场主组成的神圣国度的信念，和杰斐逊从中获利的奴隶制（这未免有些讽刺）以及汉密尔顿预期的混合工业经济是相冲突的。

诚然，“汉密尔顿-杰斐逊之争”比我们只言片语所描述的内容要复杂得多。事实上，杰斐逊不仅仅是一个“反工业者”，汉密尔顿也不只是一个“反农场主者”。尽管如此，他们侧重点的不同以及对美国经济类型相互分歧的观念，比较准确地抓住了19世纪前半叶不太平静的商业政治的特征。从18世纪80年代到19世纪10年代，这种分裂能够帮助人们认识最初的政党体系，其中汉密尔顿的联邦党人，包括总统约翰·亚当斯（1797—1801年在任），将他们在意识形态上和杰斐逊派共和党区分开。（杰斐逊派共和党也叫民主-共和党，这个党派和现在的共和党没有关系，现在的共和党是19世纪50年代形成的。）在1800年，国家权力的中心开始转移，当时杰斐逊击败了亚当斯成为新一届的总统。在接下来的几年，杰斐逊共和党完成了几乎各个层面的对联邦党的击溃，到了1812年战争时，联邦党只存活于美国偏远的地区以及基层政治当中，已非国家性政治力量。³

不过，居于联邦政府的杰斐逊派共和党与汉密尔顿派联邦党的对立持续到了南北战争，双方对立尤其体现在用高关税保护本土工业还是通过自由贸易促进农业出口上。从更广义的角度说，这种原则上的不一致持续得更为久远，甚至直到现在。政府应当怎样促进企业发展，在众多

的经济部门之间又是如何进行选择的？政府应保护美国商业还是放任不管呢，哪种能更好地服务公众呢？在这些主题上的分化已经成为美国政治辩论的中心，贯穿了美国发展始终。

杰斐逊主义的实践

托马斯·杰斐逊和他的政治支持者把他们在1800年取得的压倒性的选举胜利阐释为国家政治的革命。在联邦党人12年的统治之后，代表“人民”的党看上去取得了胜利。然而，和政策实践相比，政党的对立在意识形态上显得更为明显，也被形容得更为浮夸。

一旦掌权，杰斐逊一派就认识到，稳健的联邦政府能够带来不少益处。在杰斐逊自己和其继任者詹姆斯·麦迪逊（同样也是一个弗吉尼亚地主兼奴隶主）的治理下，联邦政府指导把关键性资源投入内部基础设施建设，尤其是道路和运河建设。这一举措主要受到一个叫作艾伯特·加勒廷的瑞士移民的压力，他于1801—1814年在两个总统治下担任财政部长（美国历史上担任这个职务时间最长者）。在1808年，杰斐逊任期的最后一年，加勒廷部长向美国参议院提交了一份规模宏大的《关于道路、运河、港口和河流的报告》，建议实施一个为期10年、耗资2 000万美元的基础设施扩展计划。（作为对比，1808年的整个联邦预算是1 000万美元。加勒廷想把其中的1/5花费在内部基础设施改进上。）他声称，规模惊人的公共资金花费对于打造国家经济至关重要。尽管加勒廷并没有成功获批他所要的全部资金，他的报告还是为利用联邦政府促进商业扩张设立了先例——在杰斐逊派共和党中尤其如此。⁴

在1803年购买了路易斯安那使得国家领土面积翻番之后，改善国内运输条件的紧迫性又上了一个台阶。就在那一年，杰斐逊总统从法国拿破仑·波拿巴手里购买了北美大陆中部超过80万平方公里的土地。（法国销售这块土地的权力来自早先和西班牙签订的条约，根本就没考虑生活在那里的无数印第安人）。杰斐逊主要的动机是对国家安全的关切，尤其是想要得到通往新奥尔良港的道路；即便如此，大陆扩张将会对商业产生深刻的影响。联邦政府将关键性资源投入转移印第安人以及以武

力驱离领土内的西班牙定居者，同样也派出了测量员将土地划分成可以出售给美国白人农场主的条块。⁵

和英国进行的1812年战争进一步刺激了执政的杰斐逊派共和党，重新考虑他们在促进经济发展方面的立场，尤其是在制造业方面。当时英国正在和拿破仑的法兰西帝国交战，为了保护美国和欧洲大陆的贸易不受英国海军的干涉，在麦迪逊和国会共和党人的带领下，美国向英国宣战。在西部和南部的共和党人倾向于开战，既是因为他们希望促进对欧洲的出口，也是因为他们希望减少英国对美国内部印第安人的支持，印第安人当时正在和侵入他们土地的美国农场主交战。在新英格兰的航运界人士反对战争，这反映出了原先汉密尔顿一派的逻辑：和工业化的英国之间的商业纽带对于美国经济的活力至关重要。⁶

尽管在为期两年的战争中取得了一些胜利，美国也遭受了关键性的失败，特别是入侵加拿大魁北克的努力付诸东流，以及英国于1814年洗劫了华盛顿特区。结束战争的和平条约没有对两国的领土边界做出太多改变，但是这次经历让很多共和党人意识到普遍缺乏制造业能力是美国一个巨大的缺点。当战争（以及战争之前的贸易禁令）阻碍了跨大西洋贸易时，富有的商人，诸如洛厄尔和其他波士顿联合会中的人，把他们的经营活动重新导向国内的纺织品生产上。现在随着贸易得到恢复，这些年轻的制造商会面对来自更大、更先进的英国工厂的新威胁。作为应对，共和党人最终于1816年采纳了汉密尔顿于1791年提出的建议，通过征收保护性关税推动新生的本土制造业。相较于美国生产的同等商品，这类关税提高了进口商品的价格，英国的制造商无法从中获利。除了保护正处于萌芽之中的北方工厂之外，关税同样增加了联邦政府的收入，使其能够在财政部长加勒廷推动的那些国家内部基础设施改进上花费更多。⁷

1812年战争之后，很多杰斐逊派共和党人开始迎合原来汉密尔顿一派的立场。随着联邦党作为一股政治力量的终结，一个新的信奉国家主

义的民主共和党巩固了自己的支持率。来自北方的精英，其中很多从航运业转向制造业，逐渐增加了对保护性关税以及杰斐逊和麦迪逊派的支持。与此同时，该政党也保住了自己在南方农业州的传统地盘，获得了来自拥有大规模种植园的奴隶主和来自独立经营的农场主的双方支持。这个经济同盟体系开启了一个为期10年的意见统一时期并且缓和了政党斗争，这个时期也被称为“善意的时代”。

在1815—1824年，经济上的争论集中在被称为“美国体系”的政治提议上，肯塔基参议员亨利·克莱是其最为强力的推动者。在1824年竞选总统的时候，克莱效仿亚历山大·汉密尔顿（后者已于1804年去世），公开宣称这个国家最为需要的是“销售和交换其生产剩余的市场”。为了创造并培育市场，他继续说道，需要由联邦政府提供稳健的政策。除了保护性关税之外，克莱敦促政府向购买新的西部领土的私人投资者收取高价，为兴建更好的国家道路和运河筹措资金。他同样要求建立稳定积极的银行系统。关税、国内基础设施改进以及国家银行，这三大支柱构成了美国体系的本质。

但是“善意的时代”的信念并没有在1824年的总统竞选中得以延续，那次竞选有4位竞选人，竞争颇为激烈。从此之后，国家的政策就开始分化。田纳西的战争英雄安德鲁·杰克逊获得了最多的选票，但是没有人声称获得了绝对多数票，而众议院把票投给了约翰·昆西·亚当斯，他是前任联邦党人总统的儿子，而这在某种程度上是亨利·克莱促使的，他的升迁梦算是破碎了。在这次选举之后，被称作第二届政党体系的政治洗牌出现了，杰斐逊派共和党分裂成了坚持不同经济立场的两派，这两派主要是在关税问题和国家银行系统上有所分歧。⁸

银行战争

19世纪前半叶，快速的经济增长引起了政治领域相互竞争的不同利益集团间的剧烈冲突。在19世纪二三十年代，有关国家货币政策的问题——如何管制通货和货币供给，金融机构应当在这个过程中扮演什么角色——引起了强烈争议。争议以1832年汉密尔顿梦想的国家银行体系的失败而告终，尽管这是权宜之计，但远非完美。在这个过程中，关于银行问题的争斗最终酝酿出了根深蒂固的两党制，这个体系直到今天仍然支配着美国政治。

银行战争的历程，贯穿安德鲁·杰克逊1829—1837年的整个总统任期，向前可以追溯到1791年。时年，作为对汉密尔顿公共财政报告中提出的建议的回应，国会授予美国银行^[1]联邦特许状。

美国第一银行坐落于费城的宏伟的大理石大厦中，是一个半私营性质的公司，借由联邦政府当局授予的特许状获得了法人地位。特许状中记载了美国银行经营活动的细节，比如分支机构的数量甚至是其中一些主管的身份。从功能上讲，美国第一银行为财政部提供了一个存钱的地方，这些钱是财政部从进口关税、其他税收或者土地转让中搜集的。除此之外，它的分支网络为商人创造了把资金从一个地方转移到另一个地方的安全便利机制。最后，通过印发由黄金和白银储备支持的联邦银行券，美国第一银行还帮助稳定国家的币值。此前每当由政府特许经营的银行例行公事地发行它们自己的银行券时，通货的价值在不同地区浮动，毕竟商人和银行家不信任来自不知名银行的银行券，并会对之进行贴现处理。而来自美国第一银行的银行本票可以在任何支行被兑换，这就创造了接近于国家性通货的事物。⁹

在最开始，美国第一银行具有汉密尔顿派联邦党思想中的特点。大

多数美国人并不经常性地使用通货，所以大多数银行的日常运作是为精英商人的利益服务。除此之外，公司的治理结构增强了有钱人的特权地位：联邦政府自己占有公司股份的20%，而其他80%的股份卖给了美国富人。这个结构恰恰是汉密尔顿所向往的。通过迎合精英商人，美国第一银行将自己的金融利益与联邦机构包裹在一起，也因此保障了自身能够继续从宪法和政府中获取政治、精神以及经济上的支持。

国会授予美国第一银行的特许状的期限是20年，在20年之后特许状需要更新。然而据我们所知，在1791—1811年政治潮流发生了变化。杰斐逊派共和党人把美国第一银行贬低成经济权力向少数富有银行家集中的工具。此外，美国第一银行过度偏向为北方的商业精英服务，而并不是为那些南方的种植园所有者服务，一般来讲种植园园主的财富是不流动的，并且被束缚在土地和奴隶上。随着联邦党政治力量的衰退以及杰斐逊派共和党的兴起，美国第一银行注定失败。1811年在美国第一银行的特许状到期后，国会没有延长其特许状期限。

然而，1812年战争制造了一场银行危机，这成功说服了很多杰斐逊派共和党人把他们对意识形态的关注放在一边。在没有国家银行的情况下，联邦政府把它的存款转移到一个大规模的国家特许经营的银行网络之中。当与英国的战争爆发时，财政部增加了从这些银行中的借款，这些银行就印发了越来越多的银行券去满足政府贷款的需要。（我们可以将银行券视作“现金”，实际上是亏欠银行的债务。）随着流通中现金的增加，通货的价值下降。随之产生的通货膨胀使得经济变得不稳定，并且导致州内或者国际的商业交易风险度增加。

早期美国的经济依赖于信用和债务网络。从田野到船坞、从仓库到工厂然后又回到仓库，当产品在销售链上移动时，各种各样的中间人依赖于银行券和其他信用形式进行产品交换。从种植者到批发商再到工厂所有者，整个商业链上的人会（因为通货膨胀）怀疑欠债方是否能够偿还欠款，或者他们在星期一收到的银行券在星期二是否还值相同的价

钱。最后，英国人在1812年攻入华盛顿特区，点燃了金融业的恐慌情绪。美国人匆匆将银行券兑换成金银，这使得银行的储备金枯竭。许多银行共同停止了信用展期，商业也枯竭萎缩了。

1816年，一群杰出的商人游说国会中占多数的共和党授权建立第二个美国银行。他们希望通过控制流通中的银行券数量来管制较小规模的州立银行。像它的前辈一样，这个成立于1817年的新的规模更大的国家银行独立于联邦政府或者民主进程。在它的25位董事当中，只有5位是政府任命的。

在1817年和1818年，这些董事因为处理不当，允许州立银行延展了太多的信用，尤其是在农村和西部。1819年金融恐慌爆发，国家银行尝试通过回购自己的债务来纠正这一不平衡，这使得经济萧条状况进一步恶化了，在农村地区后果特别严重。尽管美国第二银行的董事在这之后对管制信用更加有技巧了，1819年的痛苦回忆依旧残留。很多在农村地区的人，以及东部城市的工人阶级，对新国家银行又怕又恨。

19世纪20年代，反对国家银行的势力在农场主之中尤其是在南部和西部，变得更加强大且更受欢迎，这恶化了传统上的汉密尔顿派联邦党和杰斐逊派共和党之间的意识形态冲突。制造商和金融家大多数是在北方，他们对国家银行大加赞赏，因为它通过创造稳定的商业环境为商业提供了便利。然而很多土地主，认为国家银行使权力向不负责任的精英集中。有着大概3 500万美元的已发行股份，美国第二银行轻而易举地成为这个国家最大的金融企业。大多数公民几乎不怎么明白银行在管制信用和总货币供应中的角色，但是从当地银行借钱的农场主明白这个离自己很远的机构拥有巨大的权力去支配他们贷款的款项。除此之外，很多在不断成长的北方工厂社区中的工人以及其他如从事个体经营的手工业者这样的挣现金工资的人，都因为通货膨胀指责美国第二银行。¹⁰

关于国家银行的政治冲突在19世纪二三十年代早期支配了整个国家

政治，开启了一般被称为“银行战争”的时代。¹¹一方是尼格拉斯·比德尔——一位来自宾夕法尼亚的律师，后来在1823年成为美国银行的主席，由来自北方金融社区和依赖于从富有银行家的借款中成长的实业家支持。出现在另一方的是民粹主义政治家安德鲁·杰克逊——一名来自北卡罗来纳的律师，在作为1812年战争的英雄获得国家荣誉之前移居到了田纳西边境。杰克逊本来是无望成为总统的，但他集中宣讲美国农村的优点以及国家银行所生成的集权的弊端，结果在1828年赢得了大选。

然而关于银行的争论并不像上面解释的那么清晰分明。除了民粹主义地主和工人阶级害怕权力集中之外，一些北方商业领域的人也同样不信任这个组织。强有力的以纽约为基地的金融家反对比德尔保守、谨慎的货币政策，这限制了银行能够延展的信用额度。总体上讲比德尔的反对者更年轻，这类投资者认为更积极地向小规模银行贷款（他们持有其中很多家银行的股份）意味着获得更多的利润。放松信用同样可以让想要扩大经营活动的实业家获益。作为结果，这些反对比德尔的纽约人加入了地主和城市工人的杰克逊联盟。¹²

杰克逊的选情上涨，增加了国家银行反对者的胜算预期。和美国第一银行一样，国会授予了美国第二银行20年的特许经营期限，于1836年到期，除非国会通过一道法令发放新的特许状。尽管杰克逊承诺会否决再度颁发特许状的法令，之前的银行派政治家还是推动国会于1832年发放了新的特许状，希望以此让总统的不妥协态度有所收敛，并消耗他的选票和支持率。的确，国会中有些州遵循比德尔模式，坚守保守银行业传统，这些州的选票算是拿到了，包括马萨诸塞、宾夕法尼亚、康涅狄格以及一些西部的州，这些地方的商人害怕不可靠的、不稳定的国家银行体系。但是南方的州联合起来反对再次授予特许状的计划，正如纽约的立法者所做的那样，他们代表了下曼哈顿庞大且发展迅速的银行团体的利益。

尽管再度授予特许状的法案在国会两院都得到了通过，但是杰克逊

在1832年夏行使了否决权。杰克逊在自己的否决通知书上如此表达道：“有钱有势的人过于频繁地为了自己的一己私欲干扰政府，这着实令人遗憾。”¹³这位总统于当年秋天以压倒性的优势再度赢得了选举（在直接投票中以54：37的优势击败了亨利·克莱，在21个州的竞选中赢得了16个州），美国第二银行的支持者失去了重新获得特许状的全部希望。在1836年，美国第二银行的特许状到期，随后变成了一家私营银行，最后歇业了。

美国第二银行的失败给美国政治和商业发展带来了极大的影响。在政治上，伴随着对关税的争论，银行战争结束了“善意的时代”。杰克逊的联盟继承了杰斐逊派共和党的传统，在斗争中更名为民主党。从1833年开始，它们对手将自己认同为辉格党，接受了历史上挑战国王权威的英国政党的名字（对于这些美国“辉格党”而言，“国王”就是杰克逊本人）。美国第二代政党体系诞生了。

银行战争的结束开启了货币去中心化的时代，在这一时期只有州级立法机关管制银行。个体商人创立私人银行并发行作为通货的纸质银行券，其价值是不断波动的。私立的以纽约为基地的银行变得规模更大、更有实力，并且很快就能够给新的商业冒险提供担保，尤其是在铁路建设上。然而这些自由的银行政策是以牺牲稳定为代价的。1837年，一次巨大的金融危机动摇了整个国家，恰恰就是在美国第二银行停止运作之后不久，1857年又发生了一次金融危机。直到南北战争时期，联邦政府才创建了能够管制信用并帮助稳定纸币价值的国家银行系统。¹⁴

关税、拒行联邦法危机以及地方冲突的兴起

即便是在银行危机最为激烈的时候，长期存在的保护性关税问题仍然是北方制造商和南方农场主之间的重要隔阂。南方的农业人口支持1816年的关税政策，但是这种支持很快就消失了。1814年和1828年，当时国会把关税调到了更高的水平，南方人就回到了自己传统立场的对立面。在关税问题上的争斗最终导致了政治上和军事上的僵局，被后世称为“无效危机”。地区和部门之间的分化变得更为固化，这为最终导致南北分裂埋下了伏笔。[此书分享微信wsyy5437]

围绕关税的战役在和银行战争的同期达到了高潮。1828年，亚当斯总统作为受北方实业家支持的马萨诸塞州本地人，对保留奴隶制的南方没有丝毫同情心，签署了一项法案将关税提高到了美国历史的最高水平。按照设计方案，高关税将会让国外的产品对于美国消费者而言更贵。北方人更加愿意去接受高定价以保护自己的工厂，但是南方人没有什么工厂，没有这种意愿。除此之外，南方人也担心高关税将会推动它们的贸易伙伴，尤其是英国，也以高关税报复，这将提高英国制造商进口美国棉花的成本，并压低南方种植园园主产品的价格。

这种显而易见的对南方商业的巨大威胁令南方人震怒（更不用说北方对南方明显缺乏同情心），他们开始攻击亚当斯“令人厌恶的关税”。在南卡罗来纳种植园园主约翰·C.卡尔霍恩（曾在亚当斯任职期间担任过副总统，1829年又担任过杰克逊的副总统）的领导下，一些南方政治家掀起了史称“拒行联邦法危机”的反对亚当斯关税的宪法之争。签署国家宪法是在州和联邦政府分权的意愿下进行的，卡尔霍恩强调道，诸如南卡罗来纳这样单个的州保有“拒绝执行”或者说不承认任何被本州公民拒绝的法案的权利，尤其是1828年关税法。既然关税是在港口被收取的，比如查尔斯顿这样的地方，那么关税法案的通过就需要依靠当地民

众的支持。如果南卡罗来纳人拒绝收取关税，联邦政府无权强迫他们。

为了安抚南方种植园园主，1832年夏，国会通过并由杰克逊总统签署了降低关税税率的法案。愤怒的南卡罗来纳政治家依然坚持认为税率还是太高了。1832年秋，南卡罗来纳州的立法机关通过了拒绝执行联邦关税法案的决议。作为回应，复仇心切的安德鲁·杰克逊向国会要求动用武力去这个州收取关税。卡尔霍恩辞去了自己的副总统职务，并且声明：杰克逊任何武力行为都只会让南卡罗来纳找到宣布独立的借口。¹⁵

在最初几个月的时间内，武力冲突看起来极有可能发生。只有熟练的外交斡旋才能平息危机。在南卡罗来纳废除了自己拒行联邦法令法案的情况下，作为妥协，国会进一步降低关税税率。不过在本次危机中形成的阵线以及有关联邦政府和各州之间关系的法理，为后来的美国提供了有力的借鉴。

十几年后，南方政治家再次产生了北方会侵犯他们经济生活的恐惧，于是重申卡尔霍恩关于地方各州权利的理论，并为一些极端的行动正名。1860年秋，来自伊利诺伊州的律师亚伯拉罕·林肯被选举为总统。作为刚刚成立的共和党的领袖——共和党是非奴隶州的农场主以及北方工业和银行业利益集团的联盟，林肯反对奴隶制的扩张。对于拥有奴隶的南方精英，林肯的当选威胁了奴隶制的未来。在南卡罗来纳州的再次带领下，11个州在1860—1861年冬天宣布从美利坚合众国独立出去，挑起了灾难性的南北战争。

为什么南方的州在1860—1861年从合众国脱离，但是在1832年关税纠纷中却没有这么做呢？从商业史的视角可以给出两个相关的答案。首先，在19世纪30年代，更高的关税所带来的威胁比（当时人们认为的）奴隶制被取消造成的威胁小得多。其次，尽管有南卡罗来纳州的政治家的煽动，在1832年支持从合众国脱离的人在那时并没有什么兴致。很多南方的政治家担心关于关税的争论是他们政治力量在更大程度上衰减的

信号，这将让他们面对力量不断增长的北方废奴主义时更加脆弱，不过他们依旧保持了对国家政治显著的控制力。此外，大多数南方人并不相信他们的经济强大到能够在脱离工业化的北方的条件下生存下来。然而这两个情况在1860年都发生了变化。林肯的当选让人们确定支持奴隶制的政治家已经过时了，并且，19世纪四五十年代棉花经济的迅猛增长让种植园园主阶层确信他们的经济稳固无忧。对南方白人（既包括奴隶主，也包括没有奴隶的主体）来说，选择独立正当化有可能对他们的生活造成威胁，但是他们也有能力将这种威胁消除，当后者的力量超越前者时，国家分裂和战争就降临了。

商业和南北战争

早期美国的商业政治在美国南北战争期间达到了毁灭的巅峰，战争从1861年持续到1865年，付出了超过60万美国人生命的代价。在4年的杀戮之后，南北战争以南方的失败和国家重新统一而告终。南方奴隶制完全废除，数百万被奴役的人口得到解放，同时国家政党重组。除了丧失政治权力和源于奴隶的巨额财富之外，南方种植园园主也失去了他们在全球棉花市场顶端的支配地位，因为在东非、印度以及中东的棉花种植者很快就填补了空缺。在实行了几十年过于单一的大规模商业化农业之后，南方将需要数十年来重新获得经济活力。¹⁶

实际上，南北战争同样对北方的商业造成了巨大影响。棉花贸易的崩溃伤害了商人阶层中的很多人，但是正如1807年贸易禁令一样，这也给商人转移他们的运营重点提供了机遇。重新把资源分配到工业上的资本家，尤其是通过投资铁路和矿业公司股票的方式，发现了寻求利润的新大道。¹⁷北方和中西部的农场主同样也从共和党的政策中获益，尤其是1862年《宅地法》，该法案以极低的价格把政府在西部的土地卖给有耕种意愿的白人。国会也建立了一个国家性的由联邦授权特许的银行，帮助稳定战后的通货价值，这是为了照顾金融集团的利益。

最后，南北战争对美国的商业世界进行了重新洗牌。旧秩序为新的政治经济学让路，新的秩序由共和党人管理，扎根于北方和中西部的农场主、制造商以及其他实业家的利益中，并且得到了一个强力的、不断壮大的联邦政府支持。¹⁸由来已久的汉密尔顿和杰斐逊之间的争论似乎是以汉密尔顿的胜利收场。不过，美国的历史从来没有从杰斐逊思想中逃脱，国家的政治以及国民性的思潮也没能逃脱。即便是在工业制造业里，拥有更大规模、更高利润率的厂商逐渐占据了支配地位，对于权力

集中的普遍性恐惧以及占据压倒性优势的独立自主信念依然持续性地塑造了美国商业。

[\[1\]](#) 这次成立的美国银行史称“美国第一银行”。——编者注

第五章 公司大型化



1980年春，消费者维权人士拉尔夫·纳德领导的政治活动家组织了一场被称为“商业巨头之日”的全国性运动，其目的是保护美国人的生活不受大公司的侵害。一个位于加利福尼亚的公众利益团体在洛杉矶记者俱乐部举办了一场嘲弄性的颁奖典礼“庆祝”这一天，系列奖项名称叫作“科尼利尔斯·范德比尔特‘让大众见鬼去吧’邪恶商业奖”。其中“全国最差劲公司”头等奖授予加利福尼亚的标准石油公司，这个公司收到了一头叫霍乱的活猪作为奖品，用来讽刺这个公司的贪婪。对该公司最主要的指控是它在天然气上对消费者索要了过高的价格，这让它在20世纪70年代末的能源危机中获得了令人咋舌的利润。自然，标准石油公司里面没人会认领这个奖项。¹

这段来自1980年的小插曲是“大公司”对美国大众和政治想象具有强大支配力的很好例证。对于很多人来说，正如抗议者给标准石油公司送猪一样，大公司往往和腐败、贪婪联系在一起，自然也包括对工人、消费者和环境的剥削。但对于另一些人来说，大公司代表着一系列更为积极的发展——经济增长、技术创新以及更好的工作，更不用说商业巨头的慈善行动。关于财富集中和市场势力的争论在美国历史中长期存在。1980年的抗议者重复了杰克逊的民主党人当年对美国第二银行的指责，和2011年进行的“占领华尔街”运动所主张的内容也没有什么差别。

这个给邪恶公司颁发的“奖项”起名为科尼利尔斯·范德比尔特并不意外。科尼利尔斯·范德比尔特这个商业巨头，作为铁路业的先驱在19世纪中叶积累了美国历史上最为巨大的财富。不过，那些抗议者引用他的名字作为奖项名称并不太合适。“让大众见鬼去吧”这句话来自科尼利尔斯的孙子威廉，他在他父亲死后接管了家族事业，很可能是当时世界上最富有的人。1882年，某个驻纽约的记者声称小范德比尔特在被询问他的公司有何“公众效益”时说出了这句话。但那次访谈的一位见证者却有不同的说法：一位咄咄逼人的记者打断了范德比尔特的晚餐，声称“大众”想要听听他的看法。遭此唐突打扰，范德比尔特喊出“让大众

见鬼去吧”，其实意思好像是在说：“我不在乎你的‘大众’想干什么，我正在吃饭呢。”²

无论威廉·范德比尔特究竟是否想让大众见鬼，反正在19世纪80年代很多美国人都倾向于相信他确实是这么做的。一场巨大的公共关系灾难随之而来，不在乎公众利益的“大公司”的印象在流行文化中被强化了。³

除了追溯范德比尔特以及他窘迫的公关故事之外，1980年的邪恶公司颁奖典礼也让人们重新拾起对石油行业由来已久的怨恨，尤其是把大奖授予加利福尼亚标准石油公司这样的举动。这家公司现在被称为雪佛龙，是早期标准石油公司分拆后的众多公司之一。老的标准石油公司是由约翰·D.洛克菲勒在19世纪80年代建立的炼油巨头，1911年被美国最高法院强制分解。和范德比尔特一样，洛克菲勒也曾是地球上最为富有的人之一，留下了影响深刻且富有争议的遗产。把科尼利尔斯·范德比尔特画成跨立在铁路工业上的大佬样子的报纸漫画家，同样也将标准石油公司塑造成一只邪恶的章鱼，其腐败的触手把人们的生活绞杀在民主之外。现在对大型石油公司的抱怨——从埃克森美孚到科氏工业集团——都不过是19世纪模式下的升级版罢了。

近代以来有关邪恶大公司的印象体现了大公司持久的文化实力，它们在19世纪末一度支配了美国商业。在南北战争爆发后的30年之内，美国跻身英国、法国和德国的世界级工业势力集团，而美国实现这点的方式是通过创造一种特定类型的商业企业：大规模的、综合性的、资本密集型的公司。

现在我们把19世纪末的大企业的状况和它们原来的样子做个比较。在19世纪四五十年代，即便是最大型的纺织厂也只能提供不到1 000个工作岗位。它们的市场总价值或者说资本总额，大概是100万美元。但是在19世纪末，制造业把这种传统结构远远甩在身后。从铁路业开始，

然后迅速传播到诸如石油和钢铁这样的领域，公司在规模和经营范围上都变得异常巨大。1901年，通过一系列兼并形成的美国钢铁公司拥有10亿美元的市值和超过10万名员工。⁴

如今人们把大公司存在的原因归结为政府授权。相比之下，对于南北战争爆发后的那一代人而言，大公司代表了某种人类历史上前所未有的东西。在相对很短的时间之内，大公司的到来重塑了美国商业。单个厂商开始跨多州经营，控制整个营销网络，并打造了一个巨大的能够互通有无的国家性市场。从原材料的生产到运输、仓储、精炼，最后到消费，大公司无处不在。

铁路：最初的大型化公司

1841年10月初，两部由西部铁路公司所有的客运火车在连接马萨诸塞州伍斯特和纽约州奥尔巴尼的单轨铁路上发生碰撞事故，造成了2死17伤。这个事故当然不是美国第一起造成伤亡的铁路事故，但它显示了美国铁路工业一个主要的结构性问题，这一问题将会在接下来的几年内更为严重。西部铁路公司的这次事故发生在150英里长的连接马萨诸塞中部和哈得孙河的轨道上，这条铁路一年前还是美国首条“跨区域”的铁路线，也就是说，这条铁路横跨多个地区。每天西部铁路公司都会沿着这条旅程为8小时的线路，朝每一个方向发出3辆火车，平均时速是每小时20英里，没有信号系统，也没有其他可供相向行驶之间的火车通信的方法。毁灭性的事故是不可避免的。

在1841年之前，铁路公司始终没有设计出能够避免迎面相撞、追尾或者其他事故的运营架构模式。正如西部铁路公司的董事在面对盛怒的州立法机关的质询时所承认的，这实际上是因为公司的运营延展到了过长的距离以致传统的决策以及责任制模式失效了。一个坐在马萨诸塞中部总公司办公室里的铁路经理不可能对几百英里以外的事件做出精确的判断，事发地可能远在其他州了。

作为对这次事件的应对，西部铁路公司为其自身创造了一个新的组织架构：它把铁路线分成三个部分，每一个部分有一个本地的经理向位于斯普林菲尔德的总部报告情况，这个总部位于铁路网的中央。

西部铁路公司结构上的改变，在接下来的几十年之内被其他铁路公司重复和推广。到19世纪70年代，把公司活动分化成相互分离的部门、随后在经理之间建立科层制系统的实践，成为管理铁路公司的标准方法，铁路公司也随之发展到了19世纪40年代时期难以想象的规模。正如

杰出的企业史学家艾尔弗雷德·钱德勒在40年前展现的那样（在他1977年出版的书《看得见的手》中），这次“经理人革命”实际上允许了企业克服其增长道路上的限制。一旦其他类型的产业也复制铁路模式，企业就能做大了。⁵

因此，大型企业在美国崛起的经历是从铁路开始的。由蒸汽驱动的铁路是在19世纪20年代作为交通运输业的大范围革命的一部分出现的，这一系列的革命同样带来了改进的公路、运河以及在河流和湖泊上行驶的蒸汽船。遵循1828年巴尔的摩与俄亥俄铁路立下的先例，一些商人试图从州立法机关寻求建立铁路公司的特许状。随着市场经济的扩展，商品农业（南方的棉花、中西部的谷物）和工厂生产的最终产品都得到了传播，铁路公司也随之壮大了。诸如西部铁路这样的跨区域线路在19世纪40年代还较为少见，但是在这之后这类线路变得更为普遍和成功了。在南北战争之前的最后10年，美国铁路的总里程从1万英里增长到3万英里，其中增长最快的是新加入的州，比如伊利诺伊和俄亥俄。到了1860年，一个旅行者可以从东海岸的任何一个主要港口出发，到达芝加哥或圣路易斯，然后沿密西西比河而下，其速度是上一代人所无法想象的。⁶

联邦政府通过把土地分给普通公民和公司的方式促进了铁路的发展。第一个土地授权法于1850年通过，划定了亚拉巴马州的莫比尔和伊利诺伊州的芝加哥之间的线路（授予公司）——这后来成为伊利诺伊中央铁路。该法案产生了一系列位于铁路两侧6平方英里大小的地块；这些地块相互交错，如同棋盘。联邦政府将这些地交错地授予伊利诺伊、亚拉巴马和密西西比，然后把剩下的地卖给了农场主。

这一法案的颁布为其后的法律确立了基本范式。在南北战争期间，由共和党控制的国会改变了这个法案，将还没有出让的地点都划分给了铁路公司，而不是由政府保有。这些公司曾经为类似立法游说，凭此拥有了整条线路上的经营优先权以及决定住在铁路沿线的农场主能否接近

铁路线的垄断权力。到19世纪70年代早期，在政府停止把土地授予私人公司前，铁路公司已经取得了总面积高达1.3亿英亩（约合52.6万平方千米）的土地。⁷

战争本身也给铁路事业带来了极大的利益。北方和南方都依赖铁路调动部队往返于前线，这促进了对铁路的需求。但是在19世纪中期，区域发展的不平衡，尤其是在铁路产业上的不平衡开始迅速扩大，这意味着连接北方增长中的城镇中心的铁路里程比在农业化的南方长得多。此外，北方的制造业、人口以及金融优势使得北方能够把更多巨额资金在战争期间投入铁路网络扩张。

事实上，铁路网也的确得到了扩张。在战争结束后接下来的8年之内，铁路总里程从35 000英里翻番到了70 000英里，其中在1873年金融恐慌之前的两年，经济繁荣，里程增长得最快。在1869年，第一条横贯大陆的铁路开通了，虽然这条线路漫长且充满危险，但两大洋之间开始有了正式的联系。尽管19世纪70年代中期的经济衰退在某种程度上减缓了这种不可逆转的扩张趋势，美国人在整个19世纪80年代还是以每年8 000英里的速度扩张着他们的铁路。截至1890年，这个国家建设了颇为值得炫耀的总共166 000英里铁路；到20世纪初，铁路的总里程已经达到了254 000英里。⁸

当然，铁路的里程仅仅说明了铁路规模巨大的一个方面。无论从哪个指标来看，这些铁路公司都能够让其他产业中的企业相形见绌。它们雇用了成千上万的工人，销售出了价值数千万美元的股票。进军铁路事业的传统壁垒非常高，比如建设和维护铁路所需的材料和劳动力成本，以及建造机车并为之提供燃料的成本。到了1860年，几个位于东部的大型铁路公司的估值超过了2 000万美元。在19世纪70年代，宾夕法尼亚铁路公司的市值是7 800万美元。⁹

但是如此庞大的体量也带来了前所未有的挑战。对于行程编排和安

全方面的物流统筹规划来说，铁路运输的速度不啻一场噩梦。此外，为了满足资本运营的要求，铁路公司被迫通过销售股票和发行债券依赖于外部投资者。很多铁路公司，尤其是19世纪60—70年代位于中西部地区的铁路公司，往往运用金融杠杆的方式融资，但是它们的收入一旦有微小的波动（这是经常出现的），就会导致企业破产。铁路公司的经理时时刻刻都要面对风险极高的决策：我们怎么既安全又高效地为列车安排行程表？对不同类型的货物应当收取怎样的价格，对不同类型的乘客呢？向什么地方扩张？又在什么时候应当完成扩张？

投资现代化管理的铁路公司老板

在19世纪50年代和随后的南北战争期间的扩张过程中，一部分美国铁路公司在探索新的管理策略方面相当成功，这使得它们有能力去把公司架构变得更为复杂。通过一位铁路主管（负责日常运营的经理人）在1856年时的描述，想象一下纽约及伊利湖铁路公司董事长所面临的处境：“这条铁路经营的规模、庞杂而重要的对外关系、铁路运营中雇用的大量工人，已经导致了許多.....包含细节的结论.....不存在任何获得公司的整体组织架构的方式。”相对于把铁路当作单一实体经营，这个主管提出了“一个更有效率的组织形式”：将整条铁路清晰地划分为若干部分和分支，让它们处于“对各自部门的成功运作负有责任的经理的监管之下”。这种管理角色的分离与澄清，将更明确地分配责任和义务，以确保效率和对细节的关注——所以“可以获取最为令人满意的结果”。¹⁰

在大约10年内，决策制定的传统模式开始为官僚科层制系统让路。小部分企业所有者独自做出所有战略决策的时代一去不复返了；取而代之的是，所有者们创造了以明确、负责制代表责任和权力的组织架构方式。铁路成为最早的“大公司”行业，因为它们把自己行业特有的规模和营业范围以及领导者深思熟虑后的选择结合在一起，其决策的具体内容就是接受在我们现今看来已经现代化的管理系统[此书分享微信wsyy5437]。

当然，铁路的经理不是凭空创造出官僚组织架构这种概念的。不妨认为，他们是自觉地照搬了另一种至关重要的社会组织的内部架构——军队，后一种组织同样协调了在庞大的地域内的数量众多人员的行动。被宾夕法尼亚铁路公司这样的企业采用的经理人科层制度，仿照了欧洲的拿破仑以及美国的李和格兰特将军的职业化军队中成立的权力分布和

指挥链系统。

在19世纪50—70年代，铁路是唯一采用经理人科层制的私营行业。建立经理人科层制必定意味着最高层经理人放弃对日常经营的控制。持股人，也就是公司最终的拥有者，必须信任他们雇用的主管，而这些主管又反过来需要依赖销售经理的专业知识、督查的划分以及铁路沿线的其他事项。在大概19世纪70年代以前，包括工业制造业和采矿业在内，很少有非铁路行业发展到足够大的规模以至需要在控制权和效率之间做权衡取舍。

除了运营效率之外，所有权和日常运营的分离也产生了长期而深刻的社会和经济影响：新的职业经理人阶层产生了。和传统的商业所有者不同，那些富有的资本家只是希望从他们的投资中获取回报，而职业的铁路经理人却是挣工资的被雇用者。不过他们比铺设铁路或者铲煤的劳动者拥有大得多的影响力。受过教育且业务熟练的坐办公室的工人，和其他职业化人员一道（比如医生、律师、会计师）形成了现代美国经济中新的城市中产阶层的核心。在未来的数年内保证公司能够运营意味着工作有保证，所以职业化的经理人趋向于推动稳定且低风险的商业实践。

产业一体化

铁路对公司大型化的传播所做的贡献远不止管理技术的改进。在前南北战争时期，铁路业已经为全国商品市场中迅速增长的人口创造了交通基础设施。在几十年之内，制造业、矿业以及其他工业公司成功地开发了全国市场并复制了铁路业的组织架构方案，自己也纷纷成长为行业巨鳄。除了扩张自己的生产能力之外，19世纪的企业也在联合其他厂商方面做出了探索，在这个过程中获得了市场份额并攫取了巨大的政治和经济权力。

美国商业史中两个最为著名的人物——安德鲁·卡内基和约翰·洛克菲勒，通过在兼并和管理策略上的开拓进取以及对新的全国市场的成功利用，在19世纪末获得了标志性的地位。通过大规模的产品生产以及对这些产品的大规模配送，卡内基在钢铁业、洛克菲勒在石油业，创造了世界上前所未见的最大规模的工业运营。

安德鲁·卡内基在其年迈之后以慈善家自居。但是在成为一个施予者之前，这个苏格兰移民是从相对贫苦的阶层干起直到成为美国历史上最为富有的人的。从1850年位于匹兹堡的宾夕法尼亚铁路公司的电报办公室开始时，卡内基只有14岁，7年后他升任匹兹堡分部的主管，这个高级经理职位每年可以挣1 500美元。在这之后不久他作为一个投资者的生涯就开始了。在1856年，他从一位个人导师（也是他的老板）手里借了600美元然后买了一个运输公司的股票，这不久就给他带来了第一桶金的回报：一张10美元的支票。到了1863年，卡内基还是宾夕法尼亚铁路公司经理的时候，他每年从股票投资中获得的45 000美元收入远远超过了他的工资。¹¹

回想起从那家运输公司获得的第一张股息支票，卡内基不禁说

道：“这给了我从资本中获取的第一枚便士——某种我没有工作到眉心流汗就获得的东西。‘这回可算是有了，’我当时喊道，‘现在有下金蛋的鹅了。’”对卡内基来说，资本主义——通过利润投资使钱能够生钱的系统——几乎是有魔力的。¹²

卡内基对于资本回报有着近乎神秘主义色彩的崇敬，这指导了他的商业运营以及造就了他对钢铁业扩张的贡献。在1865年，他退出了宾夕法尼亚铁路公司开始全职打理自己的投资，但在1872年，他清理了自己名下的全部资产并开始在宾夕法尼亚西部建设钢铁厂。为了保证自己拥有全部的经营权，他没有出售股票，而是从一小部分合伙人当中筹资，并用自己的财富作为补充。作为一个长期浸淫于铁路业的人，卡内基复制了对高数量、低成本生产的认同观，他强调在任何可能的环节削减成本，这简直到了吹毛求疵的地步，这也让他在当时的企业界与众不同。卡内基要求工厂的所有部门都建立周密的财会系统，为高炉所需要的原材料讨价还价。非常著名的一个案例是，他冷酷无情地镇压了1892年霍姆斯泰德钢铁厂的一次罢工，以保持较低的工资和较高的利润。¹³

不过，卡内基控制成本的能力也受到一些限制，这激起了他通过垂直一体化扩张运营的欲望。特别是，卡内基为原材料和运输成本在整年之内波动感动苦恼，而且他有时候买不到工厂所需的东西。为了应对这些问题，他把企业扩张至钢铁生产领域之外，延伸到了其他行业，涉及供应链上的上下游产业（所以叫“垂直”一体化）。他越来越多地购买挖掘铁矿的矿产公司，同样也购买运输公司和把粗钢转换成最终可转付使用产品（比如铁轨和城市扩张所需的钢筋）的公司。此外，他使用自己的利润为所有的扩张提供资金，把银行家排除在外。到了19世纪90年代，实现了整合一体化的卡内基钢铁公司所生产的生铁数量比整个英国都要多。

和安德鲁·卡内基类似，洛克菲勒的财富也不是继承来的。（卡内基幼年从苏格兰移民到美国，洛克菲勒则是在纽约州的农村长大的。）

然而，也和卡内基类似，他是一个说英语的白人男性——这是历史上美国社会阶层能够向上流动的三个最为重要的决定因素。¹⁴洛克菲勒是作为年轻的记账人进入商业世界的，在1859年他20岁的时候，他成立了一家农业批发公司。1867年，他和少数几个合伙人在克利夫兰成立了一家炼油厂，当时正值商业化石油工业开始发展的时候。他们的炼油厂是资本密集型的，把原油转化成日常可以使用的煤油，越来越多的工厂和家庭用它替代鲸油来取暖和照明；炼油厂也生产一些副产品，比如用于铺路的沥青、用来做蜡烛的石蜡，以及用于机械的润滑油。为了寻求炼油厂扩张所需要的更多资本，他们于1870年成立了标准石油公司。

和卡内基一样，洛克菲勒极为关注成本削减和效率问题。在竞争激烈的石油业，把成本固定在低水平使他能够降低价格并增加销售量。但是密集的竞争也同样引发残酷的价格战——这对于石油消费者来说是利好，对生产者来说就糟透了。洛克菲勒总结道：如果石油的生产者能够合作运营而不是彼此竞争，它们都能够保持高水平的价格（和利润）。¹⁵

在这种精神指引下，洛克菲勒追求一种水平一体化的大战略。“企业联合的时代就此停留，”洛克菲勒在1880年说道，“个人主义已经消逝，永远也不会回来。”¹⁶根据这种思想，他凭借在廉价生产方面的优势将竞争对手逼迫到绝境：要么关门大吉，要么把公司卖给标准石油公司。更为正式地，洛克菲勒于1882年发布了一份涉及大概40个石油供应商的合作协议，这些供应商的联盟被称为标准石油托拉斯。在19世纪，“托拉斯”代表着今天我们称为控股公司一类的东西。作为和其他成员公司完全不同的法律实体，标准石油托拉斯控制了全部成员公司的股份，对价格管控、配额计划以及其他经营决策进行中央集权化控制。到了19世纪90年代，美国生产的超过90%的石油都是在标准石油公司精炼的。¹⁷

除了横向兼并之外，标准石油公司同样寻求垂直一体化模式，向石

油行业除了石油精炼之外的多个方面扩张。在权势极盛的时候（在最高法院于1911年强制要求标准石油公司拆分之前），标准石油公司将石油的生产、配送以及石油勘探和最终产品的零售联合在一个组织之中。

1901年，卡内基钢铁公司在美国历史上最大规模之一的横向整合行动中扮演了重要角色，当时金融家J.P.摩根兼并了卡内基钢铁公司，并和卡内基钢铁公司的几个大的（尽管和卡内基钢铁公司比，规模较小）竞争对手一起创立了美国钢铁公司。这个联合起来的实体包括数以百计的工厂和矿场，它出产美国全部钢铁产量中的60%。它也是世界上第一个市值超过10亿美元的商业公司。那可是1901年时的美元。按GDP（国内生产总值）的百分比计算的话，美国的GDP在上一次世纪之交时是大约210亿美元，那次兼并中诞生的美国钢铁公司现在的价值大概是1万亿美元。[18](#)

在20世纪来临的时候，美国钢铁公司和标准石油公司已经成为美国最大的两个公司。加入顶级企业序列的还有美国烟草公司，这个公司是北卡罗来纳州的詹姆斯·布坎南和几个商业合伙人建立的。这个公司到了1904年总资本达到了5亿美元（当时标准石油公司才值1.2亿美元），它率先通过机械化设备生产香烟，之后通过系统性降价并吞并自己的竞争对手来获取巨额利润。19世纪的最后25年内，大型、综合性的工业厂商的崛起见证了数以百计的大公司的诞生，这种情况在整个20世纪都在持续，至今活力不减，从强生到可口可乐再到通用电气以及固特异轮胎皆是如此。[19](#)

金融国王和第一次兼并浪潮

在南北战争之后，规模最大、增长最快的公司在类型上更偏向于资本密集型而非劳动密集型。从铁路到炼油，从生铁到香烟，这些产业都会面对巨大的前期投入，这为新厂商的进入设置了极大的障碍，也让已经建立起来的企业获得某种特权。实际上，成立公司，正像卡内基的经历所体现的，在很大程度上依赖于能否获得资本。

大型工业制造业的崛起和金融服务的大转变共同出现并不令人意外。正如重工业一样，金融业的崛起在政府政策中有重要的根基。在南北战争期间，共和党人控制的国会通过了国家银行法案，允许政府颁发国家银行特许状和州立银行竞争。尽管这部法案是顶着州立银行和害怕权力集中的新杰克逊党人的反对通过的，国家银行的立法推动了去中心化体系和一个真正的国家中央银行之间的妥协，前者从美国第二银行破产之后就存在，后者则是欧洲主要国家早就采用的制度，最终也被美国在1913年以设立联邦储备系统的形式所采用。²⁰

稳定下来的新金融秩序产生了一个重要后果，那就是商业银行的大量成立，无论是国家特许的还是州立的。这些商业银行所开展的日常业务也被我们归类为现在商业银行每天所做的业务：吸收人们的存款，交换银行券，然后放出小额贷款。1860年，商业银行的数量大概有2 000家，到1910年达到将近25 000家。与此同时，其他形式的金融服务也同样繁荣了起来，其中包括股票交易、信用评级机构以及保险公司。所有的金融机构都在把资本重新分配给商业企业方面扮演了重要角色。一家保险公司可以首先通过邓白氏这样的信用评级机构获取关于铁路的信息，而后拿走农民花费在保险单上的钱，再通过股票交易买入铁路的有价证券。²¹

然而，没有任何金融机构能够有投行那么大的影响力，在19世纪的最后几十年内，这些投行在规模和经营范围上迅速增长。和商业以及储蓄银行不同，商业银行管理小公司和个人的存款，然后发放对于设备和房屋抵押之类的贷款，而投行主要处理大公司的大规模资本需求。在19世纪50年代，人们最开始为了扩张铁路而探索组织这样的金融机构，这些金融机构和大型企业本身一同成长。到了19世纪八九十年代，投行通过积累运作工业证券（股票和债券）所必需的资金支持一批大型企业，这让钢铁、石油以及其他行业的公司得以顺利发展。

同样重要的是，这些投行〔或者叫“house”（房子），这是历史上对它们的另一种奇特称谓〕在兼并和并购中扮演了重要角色，工业企业利用投行整合了自己的运营。也许没有任何一家单独的机构能比J. P. 摩根更好地代表这种趋势，J.P.摩根是这家投行创始人的名字。

朱尼厄斯·摩根出生在一个世代从商的新英格兰人家庭。19世纪50年代他到伦敦去帮助经营一家私人银行。在南北战争期间，他的儿子J.P.摩根在纽约建立了家族银行；随后，J.P.摩根把银行变成了全国性的机构。在19世纪90年代他父亲去世之后，J.P.摩根把公司重新命名为J.P. 摩根公司。在那时，摩根家族也已成为罗斯柴尔德这样的金融精英家族，向政府或铁路巨头类似的机构发放贷款。

J.P.摩根对于风险采取极端保守的处置方式，即便是在那些反对过度投机的传统银行家看来也是如此。按照他的观点，成功的投资需要稳定的商业和经济环境，要免于快速的价格波动或者愚蠢的投机行为。和约翰·洛克菲勒一样，J.P.摩根视激烈的竞争为对商业稳定最为有害的威胁。他坚持认为，价格战、低价销售以及生意破产都会产生混乱，并且会妨碍他从投资中实现稳定的回报。当产业被控制且集中成洛克菲勒标准石油托拉斯这样的中央集权式的运作模式时，生意会做得更好。垄断而非竞争，才是成功的关键。

1893年灾难性的金融恐慌为J.P.摩根创造了新的机遇——能够把他

在企业管控方面的思想转化成现实。经济的衰退、积淀于对铁路的过度投机，让这个国家变得步履维艰。超过15 000家公司，其中包括600家银行，在当时美国历史上最为严重的经济衰退中破产。当数不尽的铁路公司在破产边缘摇摆时，J.P.摩根和他的一些合伙人设计了一系列收购和兼并。这些接近破产的公司的股东献出自己的股份以交换“信用证书”，然后摩根财团就取得了公司资产的控制权。在1893年金融恐慌过后，大约31 000英里的铁路（占总里程的1/6）被“摩根化”了。²²

和标准石油托拉斯一起，J.P.摩根成为19世纪90年代最为臭名昭著的垄断者。在金融恐慌和萧条之后，许多其他行业也面临着相似的合并，水平一体化变得更为普遍。结果就是导致了美国的第一次“兼并运动”，这个时期在众多的资本密集、产量巨大的公司之间出现了大量合并现象。在1899年浪潮最盛的时候，大约每年有300家公司合并，其中最为著名的发生在两年之后，J.P.摩根给安德鲁·卡内基开出了诱人的退休条件，从而建立了美国钢铁公司。到了1904年，大概2 000家公司被兼并。²³

美国商业的新景象

伴随着19世纪90年代末由金融推动的兼并浪潮，大公司的时代到来了。在仅仅几代人之内，美国的经济景象发生了转变。烟囱和油桶在乡间星罗棋布，被铁路和电报线交叉穿过其中。城市迎来了大发展，工厂里制造出了各种形式的产品，从钢铁、石油到橡胶、火药和烟草。在这个新的大批量生产化的经济上面，盘踞着一小部分历史上著名的最有权势且最富有的商业领袖。

朋友圈每日书籍免费分享微信 shufoufou

当然，大公司的兴起让许多美国人付出了代价。对于城市工人而言，无论是黑人还是白人，无论是移民还是本地人，无论是农村的农场主还是中产阶层职业人士，大批量生产、大规模配送以及大公司的兴起带来了明显的刺痛感。在铁路、制造业和金融巨头建立企业帝国的时期内，其他的政治力量也相应产生。在大公司的发展以及对它们不满的摩擦冲突中，美国进入了现代世界。

第六章

工人、农民和反托拉斯者对商业巨头的战争



美国历史上第一次大规模的工人罢工——1877年铁路大罢工从7月开始，当时从西弗吉尼亚巴尔的摩到俄亥俄的铁路工人举行示威游行。这次工人的抱怨是地方性的，起因是巴尔的摩到俄亥俄一线在1873年金融恐慌之后的长期经济萧条期间多次大幅下调工资，不过这些工人的愤怒却在整个行业的中心地带得到了回应。

在数天之内，来自匹兹堡、芝加哥以及圣路易斯等城市的几千名铁路工人发动了罢工，要求更高的收入和更安全的工作环境。数不清的非铁路行业工人团结起来加入了罢工，从对物质上的不满扩展到了对不受抑制且不断增长的公司的剥削势力的大范围攻击。在接下来的数周，全国性的罢工爆发了，扼住了交通基础设施的咽喉，几乎让铁路商业运营停摆。45天后，铁路大亨以及他们的政治盟友开始了反击。在美国总统卢瑟福·B.海耶斯的授意下，联邦士兵从一个城市到另一个城市使用暴力打断了罢工。在运动被破坏之前，暴力冲突动摇了整个城市。超过100名工人死亡。¹

在将近20年之后的1896年，一位来自内布拉斯加州的政客登上了民主党全国代表大会的舞台，接受了民主党总统的提名。他虽已76岁高龄但仍魅力超群。作为民主党和立足于南部、西部的人民党（民粹主义党）之间新成立的政治联盟的代表，威廉·詹宁斯·布赖恩对工业和金融利益集团发出了强有力的指责。他宣称，利益集团折磨并剥削农村农场主和贫穷工人这样的人群。在这次后来成为美国演说史上的经典桥段的充满激情的雄辩当中，布赖恩谴责美国东部城市富有的利益集团，出于他们的“硬通货”政策，推动施行价格下跌并让债务人受损的金本位政策。“你绝对不能在劳动者的头上压上荆棘王冠，”他吼道，这让人们想起基督为人类献身的故事，“你绝对不能在黄金做的十字架上折磨人！”布赖恩接下来在1896年的总统选举中输给了共和党的威廉·麦金莱，但是他愤怒的指责标记了对金融资本主义日益高涨的批评的重要时刻。²

就在几年之后，1902年，另一个文采斐然的美国人——作家兼社会活动家艾达·塔贝尔——开始发表一系列文章，曝光了洛克菲勒标准石油托拉斯肆无忌惮的经营行为。当这些文章汇编为《标准石油公司史》在1904年出版时，塔贝尔在调查性新闻方面开创性的工作揭露了洛克菲勒垄断的阴暗面。她提供了关于价格操纵、强行低价倾销，以及强行并购的生动细节，这些操控使得标准石油公司确保了对美国石油行业几乎全部的控制权。除了推动人们对大公司做进一步的新闻调查之外，塔贝尔的作品激发了公众对垄断的反对情绪，而且，根据很多历史学家的说法，也加速了最高法院在1911年做出把标准石油公司拆分成数十家小公司的决定。和之后的“扒粪者”一起，塔贝尔开启了20世纪早期全美性的反托拉斯运动，该运动致力于通过政府管制来限定大型工业公司的权力。³

在19世纪的最后30年，大公司的迅速崛起也促进了对公司规模、经营范围、权力以及运作模式的强力批评。产业工人指责严酷的工作环境以及低工资，并开始组织工会去反制雇主的剥削。布赖恩这样的政治家将自己的声望建立在质疑东部银行上，认定它们是令许多农民陷入穷困的导火索。知识分子和塔贝尔这样的城市运动分子揭露并攻击综合性、垄断性的厂商组织结构，指出大厂商在威胁中小型企业生存的同时操纵物价上涨吞食消费者的利益。

尽管人们对大公司各有各的不满，这些大公司的反对者的敌人都是同一个。当重要的选区逐渐确信，垄断资本主义会对工人、农民、小本生意经营者甚至是民主本身造成深刻的、影响它们自身存在的威胁时，对大公司不满就达到了顶点。财富集中于少数人，按照一个有代表性的工会的说法，将会“必然导致两极分化以及贫苦大众令人绝望的堕落”。⁴挑战铁路巨人、工业巨头以及国际金融财团根深蒂固的势力是一项令人生畏的任务，而改革又总是停滞不前且不完整的。不过，对大公司不满的反抗者——工人、农民以及反托拉斯者——在20世纪到来之际动员成了一个范围宽广的同盟，重塑了进步时代开端时期的国家政治。

被组织起来的劳动者

产业工人在19世纪中晚期面对的工作环境是他们的父辈和祖辈无法想象的，甚至对于那些干粗活的或者在简陋作坊工作的人来说也是这样。成千的男人、女人和儿童在工厂、作坊、采石场、矿场、钻井以及铁路站辛苦地工作，工作环境可谓肮脏、黑暗、危险。机械化和化学技术的普及，使得工作本身变得更加枯燥，同时也变得更加危险。繁荣的工业把农村的美国人拉到了城市，和大量涌入的英国移民在过度饱和的劳动力市场中竞争。

在这新的社会秩序的中央，耸立着大型化、综合化的产业公司。随着自身技术、组织架构以及金融工具的扩充，大公司雇用的美国劳动力份额不断增长。例如在1850年，历史学家估计，挣工资的美国劳动力中有21%受雇于矿业、建筑业或者制造业企业；在1900年，这个数字已经上升到了32%，在1920年达到了38%。⁵最成功的企业能够把成本保持在低水平：结合自己的供应者、配送者和竞争者；更有效率地生产商品；改进生产流程；对于数百万在它们阴影中劳动的美国人来说，更为重要的是，压低工资。

工人运动就在这种新的产业环境下应运而生。遵循着英国模式（就像其他方面和工业化的历程），最早的美国劳动工会把木匠和鞋匠这样的手工业熟练工人聚集到一起。和中世纪的行业协会一样，这些早期的组织致力于维持对本行业的垄断。随着大规模的生产减少了对专业技能的需要，手工业协会控制了获取知识的途径，管制熟练工人的供给以保持较高的报酬。

随着美国受薪劳动力数量的增加以及工业巨头创造了对工人阶级身份认同更有利的环境，工会在南北战争后的数十年内加速发展。⁶在传

统的小作坊中，即便是新手也和所有者有密切的联系，而且是在相对小范围的集体中劳动。然而在大批量生产的情况下，越来越多的工人在同质化的大公司中工作，与富有的公司老板甚少接触。这种新的社会秩序形成了关于阶级意识和阶级团结的思想，这反过来加强了工人对集体运动的认同感。⁷

劳动者和经济精英之间的阶级对立最早且最有戏剧性的表现是1869年名为劳动骑士团的劳动工会的成立。官方名称为“守护高贵且神圣秩序的劳动骑士团”，最开始是作为秘密社团组织起来的，该工会逐渐成长为要求产业系统全方位改革的主要代表。和大多数工会不同的是，该工会欢迎来自手工业、销售业以及制造业部门的熟练工人和非熟练工人，而且在那个时代更为值得注意的是，同样鼓励非洲裔美国人和女人的加入。劳动骑士团关于社会认识的中心观念是生产者。只要你生产了某种东西，他们就将此归结为你服务于社会产品的生产，无论你的种族、性别以及生产方式。这个群体排除的唯一人群是“非生产者”，包括酒商、赌博者、律师以及银行家。

到了19世纪七八十年代，劳动骑士团受到广泛认同，成为持有对工业化社会全新的激进观念的战士。劳动骑士团在其影响力最大的时候自夸有几十万成员，进行了一系列运动：要求8小时工作日（当时10小时甚至是12小时的换班制都是普遍的），结束雇用童工，男女同工同酬以及收取分级所得税。最为重要的是，他们坚持认为工人不应该被隔离于工厂的所有权和控制权之外。为了克服资本主义社会经常存在的激烈冲突，包括1877年铁路大罢工这样的插曲，他们促进了（在很多情况下操纵了）很多合作式商业企业的发展，其中包括由集体所有并运营的工厂、商店、矿场以及报纸。⁸

尽管有着广泛的吸引力，这种激进的社会设想也面临着致命的阻碍。大多数产业的所有者以及其他金融精英中的成员都把工会视为威胁。工人进行的集体运动或者是亲劳工的公共政策，无论是增加工资、

缩减工作天数还是改善工作环境，看上去都侵犯了神圣的自由市场的信条，并且也挑战着雇主的底线。在1877年铁路大罢工之后的几个月，一个纽约的丝绸商人公开宣称：“没有工会、混乱的罢工或者是足够水平的立法，能够延缓不可被抗拒的法律的运行，它已经决定了劳动力.....必须以它能够带来的价值为基础出售。”⁹

对于大多数雇主来说，使劳动骑士团（以及在工业化欧洲和美国传播的激进组织和学术圈子）充满生机的社会主义思潮是极度危险的。和保守的手工业行业协会不同的是，行业协会想要限制获取其成员技能的途径以维持高工资，社会主义者想要挑战的恰恰是资本主义所有权的结构。

1886年春天发生在芝加哥的可怕事故强化了劳动者骑士团同很多商业领袖眼中的激进的、在很多情况下是暴力的社会主义的联系。在秣市广场的劳动者抗议活动之中，某些人投掷了炸弹，造成了10人死亡。8位被宣布有罪的嫌疑人，都和劳动骑士团有关系，并且在很多方面表现为无政府主义者。劳动骑士团自身并没有被卷入这次事件，但是它的公众形象已经无法恢复了。1886年，其成员数达到了顶峰，在这之后，这个集体的规模和影响力就下降了。¹⁰

然而，对社会主义哲学上的对抗并不是劳动骑士团衰落的唯一原因。在劳工组织排名上激烈的竞争，尤其是来自美国劳工联合会的竞争，同样加速了它的崩溃。美国劳工联合会在1886年作为手工业行会的联盟成立，就在劳动骑士团衰退的时候崛起。它的首任领导人是塞缪尔·龚帕斯，是一名来自英国的移民，身兼香烟制造者国际公会的主席。虽然龚帕斯推崇改进工作环境，但他一点也不激进。他强调，劳动者可以不通过集体所有而是通过集体谈判的方式达成自己的目的。与破坏资本主义的财产所有关系的做法不同，龚帕斯的美国劳工联合会寻求为行业协会获得更好的谈判位置，行会的领导会和经理人一同坐下商议工资协议、合同以及其他交易。行会也许会将参与罢工和抗议活动作为谈判

的策略，但不是因为他们想要破坏商业的基础结构。尽管在20世纪最初几十年，采取激进行为的呼声不绝于耳，美国劳工联合会还是在龚帕斯的带领下发出最有分量的声音，成为劳工组织的榜样。¹¹

温和的龚帕斯和美国劳工联合会、劳动骑士团以及其他社会主义劳动集团的差异并没有减少雇主对行会可能发展成集体力量的担忧。劳资方面的冲突是剧烈的、暴力的。1892年夏天，卡内基钢铁公司动用私人安保军队镇压了由钢铁工人联合会发起的在匹兹堡城外霍姆斯特德钢铁厂发动的罢工。到最后，一连几个小时，被称作平克顿军的卡内基的私人军队，对工人以及市民发动了枪战造成流血伤亡。州属国民警备队平息了动乱，站在公司的这一边，指责罢工领导人为凶手。在数月之内，公众对钢铁工人联合会的支持崩塌了，对钢铁产业形成工会的希望也随之落空，至少在可预见的未来之内是这样的。¹²

工人和公司雇主之间的敌对渗透进了政治领域。在南北战争之后的几十年，共和党支配了国家政治并且以代表商业界（从北方的实业家到南方的铁路大亨）的党派自居。亲商政策吸引力是如此之大，以至时任纽约州州长格罗弗·克利夫兰这样的民主党人也拥抱了“老大党”（共和党的别称）紧缩财政以及商业导向的政策。克利夫兰成为19世纪50年代到20世纪20年代唯一一个民主党总统（分任第22任和第24任总统，这是美国历史上迄今为止唯一一次），这很大程度上是因为他与共和党人的政治立场有非常紧密的联系。¹³他同样主导了联邦政府和工商业利益集团之间相互勾结的最野蛮、最具代表性的例证之一：对1894年普尔曼罢工的暴力镇压。

这次劳工暴力运动开始于伊利诺伊州的普尔曼豪华车厢公司。1893年金融恐慌后，铁路行业过度扩张而造成经济不景气，萧条减少了对所有行业，尤其是对铁路制造业的需求。面对着收入的减少，普尔曼削减了工人工资。没人愿意看见自己的报酬被削减，普尔曼的工人还多受一层盘剥：他们之中的大多数人被强制要求租住在普尔曼建造的普尔曼镇

内，公司收取的房租仍然保持在危机前的水平。1894年春天，超过3 000名没有参与工会的工人离岗进行抗议。

在数周之内，罢工者吸引了迅速发展中的美国铁路工会的支持，这是第一个特定行业的全国性工会。美国铁路工会由尤金·德布斯于一年前成立，他是来自印第安纳州的劳动组织者，因为领导普尔曼大罢工进了监狱，之后成为美国最为杰出的社会主义政治家和活动家。铁路工会的介入使得普尔曼大罢工成为全国性的运动，当时本身离普尔曼很远的工会成员拒绝在普尔曼生产的列车上工作。工人的团结、严密的组织以及长期积累的愤怒，团结了超过25个州中的25万名工人。美国铁路系统陷入瘫痪。¹⁴

普尔曼大罢工集中反映了困扰资本主义体系的“劳工问题”（这是当时用的术语）。作为工业化资本主义的印记，大批量生产和配送依赖于巨大规模的劳动力。企业主们坚持认为，满足工人们涨薪需求或者做出其他让步，将会增加生产的成本从而威胁他们的利润。面对剧烈的竞争和脆弱的经济，很多铁路公司被迫关闭，这以相同的方式威胁着工人和所有者的生计。

企业主在保留自己作为所有者的特权（包括利润和高额股息分红）时无法平息劳动者的不满，他们开始转向寻求和自己结盟的政府的帮助。最后，这个同盟显现出了成效。克利夫兰总统指控罢工中的工会成员非法阻碍了贸易并威胁了公共安全，声称这唤起了宪法赋予他的必须设法让邮件正常派送（即让交通网络恢复）的责任。在得到了龚帕斯的口头支持之后，他派遣了12 000名联邦士兵用暴力镇压罢工。在罢工结束前，军队在冲突中杀死了几十名罢工者。尤金·德布斯因违反联邦为恢复铁路运输而设下的禁令，被判入狱6个月。在他服刑期间，他成为一名坚定的马克思主义者，后来他把美国铁路工会转变为了社会主义政党。¹⁵

尽管在和罢工者的冲突当中有来自州政府和联邦政府官方明确的支持，很多商业领袖依旧因为新建立起来的劳动工会的强势而动摇，无论这些工会是激进的还是温和的，是面向熟练工人的还是非熟练工人的。当一些雇主同情工人并同意满足增加工资和提高工作地点安全性的诉求时，大多数有能力运作大型产业公司的人害怕组织起来的工人会威胁他们运营公司盈利的能力，更不用提他们的社会和个人地位了。在普尔曼大罢工当中，该公司董事长乔治·普尔曼在一次对股东的演讲中表达了自己的怀疑，他建议：“公司应该把工资的规模维持在1893年4月车厢制造部门的水平，不用考虑车厢卖出的当前价格。”为他工作的劳动力中有超过一半工作不满5年，他解释道：“难道他们不是挣到了稳定的不减少的工资了吗？”¹⁶

除了引起公司领导的愤怒之外，劳工组织的崛起也引领了商业领域的值得注意的变化。像扶轮社和同济会这样的社会俱乐部出现了，商人建立了地方性商会，并且很多最为成功的商业巨头——例如安德鲁·卡内基和约翰·洛克菲勒——给大学、医院和慈善机构捐赠了大量资金。然而和现在一样，人们开始争论究竟是什么促成了这样的善举。卡内基在1901年被J.P.摩根收购之后捐出了几亿美元，其中的一些是从霍姆斯特德工厂这样的罪恶中赚取出来的吗？或者这种慈善只是转向抢占公众和政府资助的设施的一种策略呢？¹⁷

除了慈善和公民参与之外，很多企业试图通过根除驱动劳动组织的中心问题来削弱劳工权利。通过被称作福利资本主义的策略，企业以内部处理的方式找到了回应劳动者的抱怨同时又保持管理层权威的方法。商业领袖改进了安全环境，建立了娱乐设施，提供养老金和保健福利金，并建立了以企业为基地的“工会”来倾听不满。¹⁸

正如慈善一样，我们可以把福利资本主义的兴起阐释为极度讽刺的，或者是十分现实的，甚至是一种善行。无论以哪种方式，它都普遍反映了对工业工作环境和劳动者在国家事务中的角色日趋重要的关切。

农民的反抗

当威廉·詹宁斯·布赖恩在1896年夏天的民主党全国大会上发表他热烈的“黄金十字架”演讲时，他为一项在国家农业中心地带酝酿数年的政治运动带来了全国性的关注。这次运动被历史学家称为“民粹主义运动”，在南方、中西部和太平洋各州的白人农民群体中得到了最多的支持。尽管该活动在19世纪最后的几十年采取了多种组织形式，人们说起这个活动时普遍想到的还是以内布拉斯加州为基地的“人民党”的绰号，该党于1896年布赖恩获得总统选举提名时并入了民主党。（布赖恩接受了两个党派的总统提名，并且参加了两个党派的选举活动，尽管副总统的竞选伙伴不是同一人。）人民党在1908年解散，那时民主党已经接受了人民党的很多政治立场，并且和很多人民党农村选区共同行动。无论如何，农业人口对大企业的反对，尤其是对银行业的反对，对进步时代的政治产生了深厚的影响。¹⁹

大多数民粹主义的活动平台都和左倾的工人政党在目的上重叠，其中包括要求对商业体系进行结构性改革，以及扩大民主管理。农业派改革者把自己放在反对不受管制的资本主义的位置上，并且指责财富和权力的集中。他们呼吁累进制所得税，铁路、电报和电话线这类公用设施的国有化，美国参议员的直接选举制，限制总统只能任一届，公民选举系统以及更短的工作日。他们同样推进对移民的限制，一部分是为了控制劳动供给（保持高水平的工资），一部分是出于他们之中很多人抱有的种族主义、对外国人的恐惧，以及反犹主义信念。民粹主义者同样希望降低关税，这回应了老杰斐逊主义者关于高关税使得农民需要为制造业产品支付更高价格的关注。

然而农业政治计划中最为独特的方面，以及布赖恩开始自己的政治生涯后就有的话题，是对东部银行和金融家之于国家政府的影响的攻

击：货币政策，尤其是自由铸造银币问题，受到了最主要的关注。白银问题经常困扰历史系学生，因为它难懂、晦涩、技术性很强，但它是19世纪末最为重要的单一政治问题。这一争执把国家分裂成了两半：一边是倾向于只用黄金铸币的人，即单本位制论者；另一边是想要用金银共同铸币的人，即复本位制论者。作为政治竞赛的口号，为白银的辩护很快证明对更大规模的对公司资本主义的批判有帮助。

复本位制论者，或者说金银复本位制论者，和威廉·詹宁斯·布赖恩一样，不仅仅认为他们的使命是把国家从华尔街银行家的“货币托拉斯”的不民主机制中解救出来。他们拜访国会要求推翻1873年铸币法，该法律要求美国铸币局仅仅以黄金为基准发行货币，而不是以白银为基准。这部法律使黄金成为事实上的金属货币，减少了经济流通中的货币总量。更少的货币供给导致了经济的萎缩，包括19世纪70年代长期持续的经济萧条以及通货紧缩。包括很多农场主在内的债务人，在通货紧缩的经济中承受了不成比例的额外痛苦，因为在他们欠债权人的钱数保持不变的同时，他们庄稼的价值下降了。与此同时，银行家从价格的变化中获益：如果我借给你100美元而物价下降了，这100美元就比当年更值钱，能买到比当年更多的东西。因此，作为一个政治问题，白银把整个国家的债务人联合了起来（也包括西部银矿的所有者，因为白银的价值可能使利润增加），对抗在他们眼中的阴险的银行家的诡计之类的东西。²⁰

1896年的选举代表了民粹运动在美国政治中发展的高潮。共和党的总统候选人——前俄亥俄州众议员威廉·麦金莱走了传统路线，支持金本位、高关税、反对工会以及其他受金融界喜爱的政策。相反，民主党却处于混乱之中。即将离任的总统是格罗弗·克利夫兰，这位保守的以商业为导向的政治家已经通过对普尔曼大罢工的镇压和总体上反劳工的政治姿态引发了工人们的愤恨。民主党的克利夫兰派和共和党其实没有什么实质性的区别。（事实上，历史学家基本都认为这些相同点对于克利夫兰竞选的成功至关重要。）在民主党准备选举人提名大会之时，民

粹主义者和保守主义者之间的严重分歧影响了民主党。

布赖恩获得总统提名标志着复本位制论者成功主导了民主党大会，在接下来的几个月内，他富有活力的民粹主义运动给这个国家保守的商业群体敲响了警钟。在麦金莱精明的竞选经理人马库斯·汉纳的领导下，共和党从富有的东部银行家那里筹措了前所未有的巨额资金。在某些情况下，商业所有者通过部署市场势力的方式加强对他们候选人的支持，他们和供应方签订合同要视共和党的竞选情况而定。²¹

同样重要的是，麦金莱的竞选让人们确信工人阶级在工业中心的投票人口中有很大的比例会支持共和党。共和党人强调，工人们的生计依赖于强大的商业环境，这反过来依赖于硬通货和稳定的货币政策。在政治上，这意味着从策略上和左派划清界限。城市的劳动者也许在意识形态上同民主党人和民粹主义者更为接近，但是他们从富有的工商业主那里挣得他们的薪水，而那才能在更大程度上决定他们选票的走向。

麦金莱在1896年以明显优势击败了威廉·詹宁斯·布赖恩，他赢得了总统选举团中的100票和民众选票5%的差额。从全国范围看，布赖恩赢得的州的数量和麦金莱几乎是相同的（21：23），但是共和党的支持率要高得多，而民主党只是赢得了南部和西部。不过，通过把农民对资本主义的批评和全国范围的民主党相结合，布赖恩的竞选推动重塑了国家政治。自由铸造银币的目标永久性失败了，但是民粹主义对垄断性银行和铁路公司的攻击成为两个主要政党在接下来的几十年中进步时代的中心内容。²²

屠戮商业巨头：管制与反托拉斯

如果白银问题是以反对大型企业的改革者的失利告终的，那么更大范围的反垄断运动，同所谓的托拉斯问题一起，给美国的商业和公众生活留下了长久的印记。正如当代人对此问题的认识一样，托拉斯问题的成因是，处于自由竞争国度的企业的规模和市场势力到了它们能够蓄意防止自由竞争的程度。艾达·塔贝尔对标准石油托拉斯的报道对这一困境进行了引人入胜的描绘：击败他的竞争对手后，洛克菲勒创造了一个没人能够威胁他支配地位的石油行业。自由竞争灭绝了。这种工业资本主义中新的现实斗争，涉及了有广泛基础的政治和学术运动，并且沿着几条完全不同的轨迹前进。然而最终的结果却是法律和商业体系制度上与结构上的显著改变。简而言之，对抗垄断者的斗争为政府管制商业奠定了基础。

和历史上有关大公司的所有事情一样，管制的历程也是从铁路开始的。随着农民沿铁路线和电报线向西移动，19世纪中期铁路的扩张创造了稳定的新市场。尽管这些农民把他们的社区和生计归结为铁路的成功，但是他们同样怨恨工业垄断性的定价权力。尤其令人恼怒的就是价格歧视行为，这种行为下形成的价格体系中，短途线路每英里的费用比长途线路的更高。这种波动的价格系统在铁路的立场上看是有道理的——给定装卸货物造成的高额的固定成本，长途运输每英里的成本是有所下降的。不过很多农民和其他商业运货商对此表示反对，他们认为这种体系赋予把货物进行更长距离运输的大规模运营活动特权，并且也不成比例地增加了生活在偏远地区的人的运输价格。

为了控制铁路公司的经济权力，马萨诸塞州政府在1869年开启了全美示范性的州级管制行为。由小查尔斯·弗朗西斯·亚当斯（两位亚当斯总统的孙子和曾孙子）领导，马萨诸塞铁路委员董事会调查了铁路公司

是如何指挥它们的经营活动的，包括它们是如何决定客运和货运费率的。其他州也建立了类似的调查委员会，希望负面宣传的威胁能够迫使铁路公司降价。

一种更强有力的有关铁路管制的替代性观点在中西部数州成形，这些地区的立法机关更愿意去规定铁路公司能够收取的价格。南北战争之后数年内，在农民之间进行的格兰杰运动的政治活动渐成气候，在1871年，伊利诺伊、艾奥瓦、明尼苏达和威斯康星通过了所谓的格兰杰法。州政府强调铁路通过给商业提供设施而服务公众，因此建立了管理机构，以实现铁路公司的基本利益和公众获得安全、价格合理并且公平的交通运输设施权益之间的平衡。铁路公司对此是抗拒的，它们敦促州立立法者废除格兰杰法。此外，1873年的金融恐慌以及接下来的经济萧条造成了价格的迅速下降，这削弱了对维持管制的政治支持。然而，即便最后被废除，格兰杰法给以公众为名义管制铁路立下了重要的先例。²³

1877年，美国最高法院在穆恩诉伊利诺伊州案中支持格兰杰法符合宪法。不过仅仅9年之后，最高法院就在维伯西-圣路易斯-太平洋铁路公司诉伊利诺伊州案件（1886年）的判决中做出了修正，声明在铁路穿越州境线的地方，州一级别的法律僭越联邦国会宪法的权力是不合适的。（在宪法第一章第八款中，国会被授予了独特的权力，可以“管制和外国之间以及各州之间的商业贸易”。）

该案的判决导致了在接下来的一年，1877年州际商业法通过，这部法律创造了美国第一个联邦管制机构——州际商务委员会。为了保持价格对于农民和运货商的低水平，委员会禁止了某些修正价格的方式，以及短途和长途线路之间的价格歧视。然而该法案也包含了一个主要的漏洞：州际商务委员会的责任是确保运费是“公正且合理的”，但是法案没有指示在实际中这些词到底是什么意思。法案几乎没赋予州际商务委员会实际执行权力。因此，直到国会用1906年《赫本法案》扩展了管制的范围，州际商务委员会不过就是一个信息搜集机构，而不是一个强力的

监管者。²⁴

以公共利益的名义利用政府机构管理商业活动，代表了控制19世纪晚期企业新生权力的一条新道路。另外一种针对企业垄断势力兴起的策略更为明确，导致了谢尔曼反托拉斯法案在1890年通过。如果州际商务委员会代表了努力管制垄断行为，那么反垄断运动就致力于完全解散垄断企业。反垄断法案是由其主要支持者——俄亥俄州参议员约翰·谢尔曼（联邦将军威廉·特库塞·谢尔曼的兄弟）命名的，这部法案通过强力镇压违反竞争行动的方式，寻求维持自由竞争带来的利益。它宣告“任何托拉斯形式的合同、企业合并，或者限制贸易和商业的共谋行为”都是违法的。这部法案并没有像州际商务委员会那样通过建立规则和程序去缓和企业的势力，取而代之的是，它要求对“商业贸易的任何领域中，任何将要实现垄断，或者尝试去垄断，或者为了垄断联合他人或与他人共谋的每一个人”提起刑事诉讼。²⁵

不过，尽管新法律宣布垄断行为是违法的，实际上起诉违法者反而是给反垄断主义者带来无尽烦恼。为了实施谢尔曼反托拉斯法案，美国法律部（于1870年成立，负责人是总统任命的司法部长）需要去启动诉讼程序。随着克利夫兰和麦金莱这样的新商业共和党人在1890年之后的10年内牢牢坐稳了总统职位，反托拉斯法案的瞬时影响也缓和了。

施行反竞争活动禁令的任务落在了新一代共和党政治家的头上，尤其是西奥多·罗斯福（在1901年麦金莱遭遇刺杀之后升任总统）和他的继任者威廉·H.塔夫脱。和他的前任相比，罗斯福更年轻、更性急，欠了富有金融家更少的人情。罗斯福感觉到了大众对于臭名昭著的垄断者的观点发生了转变。艾达·塔贝尔针砭时弊的书籍把洛克菲勒描绘成冷酷无情的人，尤其是在这本书提到小的独立炼油厂的生活被根除和摧毁的时候。1907年灾难性的金融恐慌，是由不受管制的金融公司的崩溃引发的，也同样增强了公众对垄断者的反对情绪。罗斯福谨慎地开始他的任期，心有戒备地尽量不去冒犯商业群体，但是他迅速指示法律部把目

标锁定到最臭名昭著的违反谢尔曼反托拉斯法案的人身上。²⁶

标准石油公司位列榜单首位。在20世纪早期，约翰·D.洛克菲勒横向整合了企业，已经几近控制了整个石油市场。能够确定的一点是，如果有人违反了谢尔曼反托拉斯法案，那么这个人肯定就是洛克菲勒。追捕洛克菲勒以外的其他人会让整个反垄断事业陷入瘫痪。然而，洛克菲勒是这个国家最有钱的人，并且有可能是历史上最有钱的人，这取决于你如何计算通货膨胀。他对抗反垄断诉讼的资源几乎是深不见底的。如果他打赢了官司，法律部担心政府能否继续保有公众的支持。正如他们所说，如果你朝国王开火，你最好别打偏。

1910—1911年，当时罗斯福卸任总统，塔夫脱继任，法律部提出了对标准石油的诉讼。1911年5月11日，最高法院裁决标准石油的行为符合“限制贸易”的定义，方式是反竞争。在写给公众的报告中，首席大法官爱德华·怀特给出结论，标准石油“向所有人收取过高的价格而没有遇到任何竞争”。然而在面临竞争时，“它经常性地把价格下调到甚至连标准石油自己都没有利润的地步”，从而把竞争对手挤垮。在判决标准石油是非法垄断之后，最高法院要求对它进行拆分。标准石油被强制性地拆分成43个区域性公司，它们之中的很多，像埃克森美孚、马拉松和雪佛龙运营到了今天。²⁷

塔夫脱任期内同样打赢了针对其他反托拉斯的官司，包括拆分美国烟草托拉斯（和标准石油一案在同一天被裁决）。这些1911年的判决，正如历史学家路易斯·高拉姆博什强调的那样，“给那些大公司和它们的法律顾问敲响了反托拉斯的警钟”。²⁸

然而对垄断的突袭还远远说不上完备。在1911年，法律部开始了对J.P.摩根旗下的美国钢铁公司的诉讼。然而在激烈的法律较量之后，最高法院最终在1920年判决，“美国钢铁公司获得的权力，要比任何单个竞争者大得多，但是比不上其他所有竞争者所拥有的总权力大，所以不

构成垄断”。²⁹对于反垄断力量而言，美国钢铁公司的存活暴露了反垄断活动的局限性。谢尔曼反托拉斯法案能够成功攻击卡特尔和价格规定机制，但是因为它只禁止限制贸易，而不是总体上的市场支配地位，所以它对限制公司兼并或者遏制工业集中的势头无能为力。³⁰

进步时代：对工业主义的反应

公众对工业资本主义的不满——从巨头公司的掠夺和垄断定价到对公认的剥削，再到紧缩性的货币政策——启动了美国历史上一项最为重要的政治改革运动。研究这个时期的历史学家长期以来用“进步时代”这个词形容19世纪和20世纪交接到一战开始之间的年份，这是由政治上和学术上对工业化社会快速兴起的反应定义的。既不立足于激进的社会主义，也不根植于没有限制的自由放任经济，进步主义者寻求缓和资本主义生产剩余的同时保留它的好处。在这个过程中，进步时代重新认同了美国政治传统中的元素，同样也建立了新的机构、政府组织以及对民主承诺的预期[此书分享微信wsyy5437]。

进步时代开启了联邦政府在美国日常生活中角色上的转变。在国家层面，包括1906年对纯净食品药物法案的一系列改革，建立了国家关于食品药品内容的适用准则。在1909年，国会通过了宪法第十六条修正案，授权收取所得税。这条举措于4年后得到批准，给联邦和州政府共同提供了有宪法保障的现金流，要求更富有的个人和营利性更强的公司把更多收入贡献出来。同样在1913年，另外一条宪法修正案确定美国参议员由选举人直接选举，而不是由州立法者间接选举。这一改革反映了对腐败的广泛关注以及对出身名门的金融精英们相互拉帮结派的担忧，同时也表明了对民主的信心得到恢复。1914年，国会在国家最有权势的商业领袖的支持下，建立了联邦商务委员会，将反托拉斯执行进程制度化和官僚化，以使得竞争政策更加透明且不具有党派性质。³¹

通过以上这些以及其他结构和法律的改革，进步主义者直面公司规模和经济集中的问题，同时重新肯定了私营商业系统本身。进步派的一些最有影响力的人，比如波士顿的零售商爱德华·费林，本身是最为杰出的商人，把管制视为创造稳定、可预测且以增长为导向的商业气候的

不可缺少的工具，无论管制是联邦层面的还是州政府层面的。³²通过强调对大公司的不满和批评，进步主义者致力于在工业资本主义的混乱世界中强加上秩序感。

第七章 现代生活的开端



1908年，一位名叫亨利·福特的汽车制造商正在竭力避免让他的第三家汽车公司重蹈他前两次商业冒险失败的覆辙，当时他全身心地投入生产了一种新型号的汽车：福特T型轿车。福特确信汽车产业的关键是销售物美价廉的产品。当他的大多数竞争对手都在用成批工艺（也就是同时只处理少数几个产品），导致汽车售价居高不下时，福特已借助一种新的策略取得了领先，这为消费品的大批量生产带来了效率。在1908年T型轿车售价850美元，但是到了20世纪20年代初期，价格降到了不到300美元。随着价格下降，销量激增：福特在1907年卖出了创纪录的9000辆汽车，但是到了临近20世纪20年代的时候，他每年能卖出将近100万辆。¹

T型轿车的销量非常好，也使得亨利·福特成为这个国家最为富有的人之一。更为重要的是，它同样开启了一个完整的行业（这个行业很快就有了通用汽车公司的加入，该公司最终超过了福特公司），这个行业和铁路、原油精炼、房屋贷款以及矿业一并构成了美国企业大型化的内涵。大批量生产的汽车也标志着一些新事物的出现：消费者对于主要产业的重要性在不断增加。早先的工业巨头关注于满足同行实业家的需求，但是汽车制造商则瞄准了末段的用户——驾驶者。福特公司会考虑消费者需要什么，然而它的竞争对手却不这么认为。但是他们都相信应该把技术应用于大批量生产以满足不断扩大的消费市场。

这种新的方式改变了美国人的生活。20世纪初的几十年见证了消费导向型商品的剧烈增长，这对美国人的生活而言是一场革命。到了20世纪20年代，随着汽车行驶在城市街道和乡村道路上，像可口可乐这样全国闻名的品牌，把广告打到了每家店铺，家家也都拥有了收音机、烤面包机等新型电器。正如一名记者在1924年所写的那样：“美国公民现在比200年前的国王生活得更加舒适和便利。”²大规模的消费经济已经到来了。

只要它是黑的就行：福特公司的标准化生产

消费性商品的大批量生产是20世纪最初几十年现代生活的主旋律，产生于由工业资本主义巨头推动的基于前代生产上的创新。正如我们在前面几章所看到的，以经营合理化为目标的行动是铁路、石油、钢铁以及其他重工业实现大批量生产的关键。这种趋势不仅包括采用架构清晰的管理层级制和战略决策机制，也包括标准化生产这一决定性实践本身。从钢轨到轻武器，19世纪最为成功且盈利最高的工厂发现了将生产过程流水化的方法，它们脱离了“成批式生产”转向大批量生产。

弗雷德里克·泰勒是向标准化生产技术转向过程中最为重要的创新者之一，他开始是一名机械工程师，后来转变为管理大师。泰勒并不是19世纪末、20世纪初唯一预言标准化生产的，但他可能是标准化生产最有名的代言人。先是钢铁厂的经理，后来又变成了作家、公众演说家和商业顾问，泰勒展示了制造业可以用怎样的方式把秩序、效率和利润植入混乱且缺乏有效管理的工厂系统。而他的主张也被很多人简称为“泰勒制”，描绘了一种系统化的、高度合理化的、（并且显然对于工人而言是）压迫性的、不容有失的车间管理方式。

泰勒生于1856年的宾夕法尼亚，在19世纪80年代开始一步步成为美国的杰出人物。在担任宾夕法尼亚米德维尔钢铁厂的经理时，他参与了工业制造商针对管理和设计生产工作流程的全国性对话，是关键一员。在开始于19世纪70年代的经济萧条当中，工厂主和经理人开始辩论如何增加工厂的效率和生产力。当前一代的工业领袖把他们的信心放在新技术上时，泰勒却更加信赖组织问题。

在19世纪90年代，泰勒开始发表一系列论文，把“科学管理”这个术语引入商业词典当中。从药物和生物学到社会关系和种族问题，公众对

人类生活中各个方面理性化、系统化和科学化形式的不断增长的信心是当时社会思潮的重要标志。传统工作场所的环境是混乱的、无组织的，且十分低效的，而泰勒则认为科学的管理——谨慎的衡量方法、清晰的运行模式以及严格的测试——可以解决这个问题。在超过20年的时间内，泰勒通过写作和公众演说传播他的观点。在1915年（其去世前4年），他发表了其全部作品中最有影响力的《科学管理原理》，“科学管理”的理念由此被带给了更多的读者。³

泰勒强调，经理人应该观察每一名工人完成一项给定任务的时间，然后用这个量作为衡量所有工人的标准。换句话说，产出可以通过测试和测量的方式被科学地设定。泰勒为了测量单个任务完成所需要的时间而使用秒表计时，这让他名声大噪。这是他被工厂经理聘为顾问时所做的事情，经理人当时希望能够让他们的劳动力使用合理化。

由于大多数工厂是随着时间有机扩张的，机器和工作场所经常被随意放置和更换，很少有特定的计划。按照泰勒的解释，工人在不同地点的移动当中“浪费”了时间，或者在生产线上干等上一步的瓶颈被突破。作为应对，科学管理要求把设备合理且有目的地放置，以及创造一条工人劳动全部由秒表计时的生产线的方式，去重新设计工作流程。

科学管理方法不适用于所有产业，主要应用于大量的工厂，尤其是在金属制造业，泰勒给出的解决问题的药方在很大程度上被采用了。不过，即便是为了提高生产力，改造车间的花费不小，因为这经常需要工厂停产一段时间。规模大一些的公司能够更好地承担这种成本，也能更为清晰地见到收益，所以泰勒的技术在大公司比在小厂商当中传播得要快。尽管如此，科学管理的基本理念还是推动了整个美国改变（也包括一些其他的工业化国家），通过大批量生产带来了更好的秩序、更高的生产力和利润。⁴

科学管理和标准化生产的精神也许在福特公司的车间里面得到了最

淋漓尽致的体现。这家公司是位于底特律的美国第一个汽车巨头。⁵亨利·福特并没有发明汽车，在1893年的芝加哥美洲博览会上已经有了6种不同型号的汽车参展，但是他在1908年对T型轿车的贡献引发了汽车行业的革命。标准化是其中的关键：福特简化了他的“轻型轿车”的设计，并且使用了绝对最少的零件（大约是5 000个）。那些大批量生产的零件同样是在不同的车之间通用的——每一个轮子都能放到任意车体上。“生产汽车的方法，”福特解释道，“是让一辆汽车与另一辆汽车一样.....让这些汽车在出厂的时候看上去是一样的。”⁶基于对标准化生产能力的自负，福特有一句夸耀式的名言：顾客需要什么颜色（并不重要），“我们只有一种颜色——黑色”。⁷

当然标准化机械化生产的观念并不是亨利·福特的原创。在整个19世纪，从纺织品到左轮手枪，制造商找到了用标准化、可重复的方式制造多种零件的方法。⁸生产固定铁轨用的螺丝、螺母、螺栓的工厂采用标准化的范式生产零件。福特真正的贡献在于，他把标准化生产的哲学应用于汽车这种机械的大型化、复杂化的零件制造之中。福特把弗里德里克·泰勒的远见运用到实践当中，于1913年在密歇根的胭脂河工厂引入了首条可移动的流水线。他认识到，将工人安排在一条生产线上，每个工序只在产品上增加一点改变，这是很有效率的。为此，福特又加入了一个至关重要的元素：一条能够把在工人之间运送零件的传送带，其运行速度能够由工厂的经理控制。通过简化汽车的设计并且把装配过程标准化为离散的可重复的步骤，福特将装配汽车的时间从12小时减少到了2小时。

因为T型轿车比其竞争对手需要更少的钢材和劳动力，福特能够给出比他的竞争对手更低的价格，同时通过（相对而言的）薄利多销的方式获得大量利润。但是装配线上的快节奏工作也带来了严酷的工作环境，即便按照20世纪早期对工人剥削至极的标准来看也是如此。福特公司饱受员工离职率过高的困扰。为了留下还没走的员工，福特同样在劳

动政策方面成为先驱者，这些劳动政策对于很多人而言看起来都是十分进步的。在1914年，福特公司引入了“每天5美元”政策，而当时一天赚2美元是更常见的。⁹在接下来的几年，福特把工作时间缩减到8小时，工作日从6个减少到5个，这些是工人、民粹主义者、社会活动家长期追求的目标。他在商业上的成功、他个人朴素的生活（尤其是和J.P.摩根这种超级富豪相比），以及他对劳动者应当有能力买得起自己劳动果实（汽车应该足够便宜，能让大多数人买得起）这一公众理想的贡献，都使得福特在全世界都拥有极高的声誉。¹⁰

然而，无论是在生意上还是在公众形象上，福特的辉煌都没有持续太久。在一战结束后的10年之间，通用汽车的市场份额超过了福特，某种程度上是因为“顾客需要什么颜色（并不重要），我们只有一种颜色——黑色”这种单调观念并不能够吸引日益挑剔的消费大众，也不能迎合充满生机和活力的20世纪20年代的文化。福特固执地拒绝改变他的营销方法导致公司陷入滑坡，公司在大萧条之后艰难地存活了下来。与此同时，他令人生厌的种族主义观点也让情况急剧恶化。福特是一个比较恶劣的反犹分子，而且还通过福特公司旗下的报纸《德宝独立报》散播他对犹太人的厌恶。他协助传播了错误且有反犹主义倾向的文章《锡安长老会纪要》，声称犹太人有意图支配世界的阴谋（实际上并不存在）。到了20世纪30年代末，他受到了纳粹党魁阿道夫·希特勒的公开赞赏，这位元首对被德国人称为福特制的优点大加赞赏。¹¹

福特制在美国商业、经济和劳动历史上有着颇为矛盾和冲突的地位。福特对无情秩序的贡献以及对个人主义和多样性的反对迎合了希特勒这样的法西斯分子，这位元首应用福特的机械化效率成为谋杀数百万人的先导。但是福特制同样反映了民粹主义的追求，即通过大批量生产的“神话”改善被压迫的芸芸众生的生活。

历史学家本身也围绕福特制这一术语产生了分化。其中的一些人认为福特制意味着一个降低生产成本并在更大范围内分配利益的系统。按

照这个意思，劳动者就不是被“隔离”于用自己劳动生产的产品，而是挣的钱足够他们购买那些产品。这个分析框架也许能够帮助我们理解在20世纪30年代到来且在二战之后依旧保持繁荣的工业化经济，繁荣是直到20世纪70年代的后福特制时期才结束的。¹²

另一些历史学家避免使用福特制这一术语并且偏向于使用其他方式来刻画20世纪的劳资关系和财富分配。他们指出，关于福特本人，除了他和可怕的二战之间的联系外，仅仅是出乎极端必要的原因才接受了对工人友好的实践行为。不过，无论我们如何阐释福特制这个术语，福特汽车公司不仅对大批量生产实践，也对快速成长的消费导向型经济做出了贡献，这一发生在20世纪前几十年的事实是不可改变的。

无处不在的消费者

大批量生产降低了制造业产品的价格，无论是镰刀还是步枪，抑或是汽车和收音机。在大企业时代的前几个10年，大多数的产品是销售给其他公司的，按照今天的话来说就是“企业对企业”的交换。举个例子，钢铁厂从铁矿进货，然后卖给铁路公司，铁路公司负责为农民和商人运送货物。但是到了20世纪初的时候，大批量生产的优势，也就是越来越多的产品和越来越低的价格，席卷了整个商业世界，并且革新了日常生活，创造了现代的大规模消费社会。然而，如果仅仅是新的廉价产品通过大批量生产变得越来越容易获得这一点，并不能塑造大规模的消费文化。这次消费文化上的革命是应资本家、企业家以及深具洞察力的市场专家的有意识选择出现的。

朋友圈每日书籍免费分享微信 shufoufou

商业革命在历史上不仅仅依赖于生产上的发展，也依赖于分配上的发展。正如19世纪早期的商业革命依赖于道路、航路以及铁路的改进，所以20世纪早期的大规模消费经济也确实同样依赖于商品向消费者运输的新方法。简而言之，产生属于大众的消费意味着厂商需要生产大众买得起的产品。在销售和分配上的众多变化改变了美国人日常消费的方式以及美国人对现代生活的观念，没有哪个领域比零售业和广告业更能体现这一点的了。

现在，从零售商处购买东西司空见惯，无论是从实体店还是从网店买都不奇怪。但是在工业资本主义兴起之前，只有城市才有零售设施，而且出售的都是书本和毛皮之类的特定物品。购买多种日常用品或者家用物品的观念，或者说商店本身这个观念，直到19世纪末才成形。

从殖民时期开始，有国际联系的城市商人组成了国内富人精英的核心。他们从国外购买大量的物品，在棉花贸易繁荣的时期，美国南方这

些商人就给小城镇的商店所有者供货。最成功的商人中有很多在纽约、波士顿和费城设有总店，这些地方的消费者可以直接购买商品。南北战争之后的经济大规模扩张时期，商人剔除中间商和从制造商那里直接进货的方式，把自己转变成了大的零售商。大一些的商店会对干货进行分类，比如布料、皮革、食品以及农业用具，把它们分在不同的部分或者部门。到了19世纪末，这些百货商店在主要城市当中变得普遍起来，其中包括纽约的梅西百货公司和博洛茗百货公司，以及波士顿的乔丹·马什百货公司。到了20世纪最初的几十年，这一模式也传播到了小一些的城市。

大规模零售的另外一个先驱是邮购业的发展。随着扩张的铁路网络把乡村和大城市连接在一起，商人利用了这些新的配送通道。1872年，一位名叫A.蒙哥马利·沃德的旅行推销员，以芝加哥为基地建立了美国首家邮购公司。他出版了带插图的产品目录，然后把它们免费邮寄给小城镇的农场主，农场主可订购其中产品，这些产品的定价都低于当地价格。1886年，另一个芝加哥人，23岁的理查德·西尔斯，复制了蒙哥马利·沃德的成功，开始通过邮寄的方式销售怀表。在数年之内，西尔斯和修表专家阿尔瓦·罗巴克搭伙，同时提供销售和维护服务，全部都是通过远程的方式。这对搭档为了和蒙哥马利·沃德直接竞争，扩展了可以提供的产品，他们提供的产品目录被称为“农民的圣经”，而他们芝加哥的仓库填满了来自全国的订单。在美国的乡村，邮购公司迅速击败了本土商人，因为本土商人无法匹敌邮购公司的价格、产品的可靠性（比如退款保证），以及产品的多样性。罗巴克和西尔斯在1893年合作成立公司，到1900年的时候超过了蒙哥马利·沃德，成为全美最大的邮购公司。¹³

除了百货公司和邮购公司之外，另一种新的零售模式——连锁商店——同样推动了大规模消费的传播。和传统的商店以及建立在城市的百货商店不同，连锁商店会在不同的地点开店，每家店铺都有相同的名字和单一的所有者。这种模式最早且最著名的先驱是F.W.伍尔沃斯连锁商

店，从1878年一直经营到1997年。此外还有A&P（大西洋与太平洋茶叶公司），作为A&P超市一直存活到2015年。A&P成立于1859年，最初是茶叶和咖啡的折扣经销商，其创立者直接从船上购买大量货物（这能让他们提供更低的价格）。在20年之内，A&P提供多种食品杂货并且在超过100个地点拥有店面，活动范围从明尼苏达延展到弗吉尼亚。结合有效的分配渠道、存货管理以及低廉的成本这些泰勒制的标志，A&P这样的连锁百货逐渐在20世纪早期脱颖而出。¹⁴

零售革命的成功，尤其是连锁商店模式的成功，改变了美国人作为消费者的方式，但这并非毫无代价。到了一战结束的时候，连锁商店模式已经得到广泛普及，而传统的本地商店则面临着毁灭性的竞争。对“连锁商店威胁”政治上的反对，反映了民粹主义战士针对工业垄断者的道德要求和反精英主义的呼声。批评者声称，全国性的连锁商店把小商店挤出了市场，把利润从本地社区吸走，然后交给在纽约和芝加哥这样的大城市的“缺席所有者”。他们害怕杂货商店之间的整合会创造有利于垄断定价的环境，这使得消费者即便在商品和服务质量下降的情况下依然要承担更高的价格。¹⁵

比金钱上的考虑更为重要的是，反连锁商店的拥护者担心没有人情味的全国性销售商会威胁传统的美国价值观。他们强调零售是美国小城镇经济和社会的根本。一个代表小杂货商的说客在1930年为反连锁商店造势：“（因为连锁商店，）难道某些关于个人主动性、责任感、自我觉醒、公民意识以及个人和其社区之间的联系的事物不是丢失了吗？而这些对美国而言终归是至关重要的。”¹⁶在这场消费革命中，美国人围绕大规模零售带来的去个性化影响进行了数十年的批评，非常类似于当下人们对零售巨头沃尔玛的全国性争论。

广告的出现

大规模消费经济给美国人带来了更多的商品，以及更容易、更廉价的获取商品的途径。但是消费性产品的出现并不意味着人们一定会买它们。吸引消费者和塑造其消费习惯的艺术凭借自身的能力成为一种商业机遇，并及时地孕育了现代广告行业。

随着越来越多的公司为公众消费者的忠诚度展开竞争，专业化的广告机构承担了吸引消费者这一任务。这些机构中有很多坐落在麦哈顿的麦迪逊大道，这条大道自从19世纪中期开始就一直以广告和形象设计中心而闻名。广告机构的数量得到了爆炸式增长——到了1917年，全美有95%的广告是由专业人员处理的。美国的公司到了一战时期每年在广告上的花费超过10亿美元，而桂格燕麦和固特异轮胎这样的大公司在1920年为刊登杂志广告就花费了100万美元。¹⁷

广告商在文化上和经济上都扮演了重要的角色，连接了新消费主义和不断演化的美国人与消费品之间的联系。在一战之前，大多数广告使用大量文字解释某种产品的好处，并给出一个引人注目而又合理的消费者应该购买它的理由。（那些理由并不总是准确的，但无论如何它们还是说明了产品。）文字为主的广告持续了几十年，但是广告商于20世纪20年代开始在战略上改变这些广告的内容。广告越来越多地强调产品给予消费者感受的方式，或者是产品如何代表着消费者的社会地位。例如，一战期间的广告主要关注于爱国主义和忠诚。在接下来的几年，新的能够给人们带来便利的设备，比如收音机、留声机以及汽车，它们的生产者利用美术作品和相片传递奢华和现代性的感觉。

广告行业通过创造消费者本身并不存在的消费需求而扩张，比如兰伯特药物公司在20世纪20年代关于李施德林漱口水的案例。李施德林发

明于19世纪中期，本身是被设计成手术用的以酒精为主要成分的化学强力抗菌剂。在1920年，兰伯特的广告撰写人发起了营销活动，其内容为旧产品提出新的用法，比如李施德林可以解决口臭（只是少量使用，并且不能吞服）。在其广告当中，兰伯特把“口腔异味”这个词介绍给了美国人，这是一个晦涩的但听上去“口臭”是很专业、很科学的说法，这给人一种李施德林可以解决一个紧迫的医疗问题的印象。到了1927年，在李施德林销售的驱动下，兰伯特的利润从每年10万美元直接蹿到了每年超过400万美元，在这个过程中，几百万人的日常洗漱习惯被悄然改变了。[18](#)

通用汽车和现代公司组织

对于很多人来说，提到20世纪20年代，想象出的就是富有活力且令人激动的画面，像《了不起的盖茨比》里面一样狂野的派对，尽管有全国禁酒令；或者是彻底狂欢、轻佻的女子以及爵士乐。这段关于流行的记忆反映了美国经历的经济巨幅增长，当时大批量生产和大规模消费走到了一起，而接下来的就是短暂的战前萧条。然而，并不是所有人都同样从中受益，农民和城市工人阶级中长期存在的抱怨还在持续，种族暴力和不断固化的针对黑人的种族隔离也是如此。推动经济繁荣的关键力量——产业聚集以及消费性产品和服务的全国市场的整合，加剧了这些冲突。

以农业科技的进步为例，虽然作物的产量增加了，但是价格也因此下降，这对城市的消费者来说很不错，但是对农业社区而言就是危机。面对激烈的竞争和下降的利润，很多农场主觉得无可奈何，只能播种超过他们承载力的作物。过度种植不仅对土地的生产力造成了压力，农产品大丰收也同时湮没了市场，这使得价格进一步下降。与此同时，工业制造业巨大的成功给予了经理层对工人更大的影响力，而组织起来的工人在其成立工会的努力过程中会遭遇十分凶残的反对。保守的政治气候作为进步时代激进的改革的反应，按部就班地支持经理层对劳动者的特权，正如它数十年来所做的那样。

在一战之后的几年，占支配地位的经济力量保留了通用电气、美国钢铁、杜邦这样的大型综合化制造商，这些公司因为进一步整合的全国市场和复杂化的管理而繁荣。在那些年，大的产业变得愈发一体化了，许多今天著名的公司出现并得到扩张，其中包括IBM（国际商业机器公司）、《时代周刊》、华纳兄弟（时代华纳的前身）以及迪士尼。¹⁹

20世纪20年代同样也是福特公司——这个市场领袖以及在20世纪初期合理化生产方面的创新者，开始走向衰落的时代。在1924年，美国生产的汽车当中有2/3是福特T型轿车。在接下来的两年，福特滑落到只占总产量的1/3，而其主要竞争对手通用汽车实现了销量的翻番。根据1927年一位评论员所说，福特就像是《白鲸记》里的著名白鲸莫比·迪克，曾经一度是“汽车销售七大洋中有绝对权威的大师”，但是现在“受伤了，血液也喷涌而出”，还有着想要“把它的脂肪炸掉”的对手。²⁰事实的确如此，通用汽车就是这么干的（比亚哈船长所做的还要成功）。在1929年通用汽车的市场份额就和福特持平了，此后通用汽车成为最大的美国汽车生产商，支配了市场。²¹

为了赢得这样的变革，通用汽车成功地推行了两个战略，标志了公司组织的现代形式以及20世纪20年代发展战略的胜利。

通用汽车成立于1904年，当时一位来自密歇根州弗林特——在福特的底特律总部西北方向只有70英里的地方——的马车制造商威廉·杜兰特，接管了绩效很差的小汽车公司别克。在接下来的几十年当中，杜兰特扩大了别克轿车的产量，并且在其法人的保护下吸收了数十个其他汽车制造商，这沿袭了由标准石油这样的大型炼油公司引领的横向一体化模式。如此之快的速度也造成了组织上和经营商的困惑，因为其多家子公司（奥兹摩比、凯迪拉克等）每一个都有着自己的内部结构、产品以及公司文化。通用汽车当中的很多产品瞄准的都是同一类型的消费者，这导致了令人沮丧的内部竞争，最终影响了利润。在20世纪第二个10年中期，杜兰特通过发起和杜邦公司的重要合作，把公司放到了重新解决这些问题的轨道上。²²

杜邦是一个由家族所有的公司（于1803年成立，起初是生产火药的），在一战期间和战后着手于经营以及管理层面上的大规模转变。在借助了1913—1919年军事产生的大量需求之后，新一代的杜邦管理层把公司导入了新的方向。工人总数增长了16倍，达到85 000人；资本花费

增长了4倍，原因在于公司得到了扩展；业务不仅限于生产爆炸物，而是涉及多种化学产品，包括人造纤维。但是在这次扩张当中，杜邦保留了传统的管理结构，销售、生产、研究和审计之类的功能是集中化的。随着为不同市场所设计的产品数量不断增长，销售人员不堪重负，无法协调。而关于公司水平投资的最高级别决策——比如进入什么市场、在哪些方面进行新研究的投资——也因缺乏沟通而问题重重。

通过率先使用被称为“去中心化（分权）管理”的新策略，杜邦和通用汽车分别在20世纪20年代解决了这些结构性问题。实质上，它们基于产品重构了公司的内部组织结构（对于杜邦就是色素、染料和其他产品，通用汽车则是雪佛兰、别克和其他产品），而不再是基于销售和审计这样的不同职能。在分权管理结构下，每一个产品都有自己的营销力量、市场团队、会计师以及研究部门，而这些经理要向更高级别的执行官汇报，执行官现在能够看到个体单位是如何表现的。这种分权管理方法允许公司在没有后勤压力的情况下扩展。增加一个新产品，或者兼并一个竞争对手，不再要求一块一块地整合新业务的方方面面；取而代之的是，公司只需要在其管理图表上增加一列。

对于这次管理上的发展，商业历史学家同时为通用汽车和杜邦歌功颂德并不奇怪，因为这两个公司的财富，无论是在字面意义上或者象征意义上，在20世纪20年代以及这之前的10年之间是捆绑在一起的。在临近20世纪20年代的时候，通用汽车董事长引入了皮埃尔·杜邦（领导杜邦集团扩展的杜邦家族的年轻一代），成为公司的主要投资者和董事局的主席。1920年，通用汽车仍然处在挣扎之中，杜兰特从他建立的公司当中辞职，把他的董事长和股份转让给了皮埃尔·杜邦。在这之后不久，杜邦雇用了一位名叫阿尔弗莱德·斯隆的年轻工程师，把分权管理带到了通用汽车。

和弗雷德里克·泰勒一样，阿尔弗莱德·斯隆具备工程师背景和投身于理性化组织结构设计的强烈意愿。他在经理人之中设下了审计链条并

促进了内部的交流。在生产端，通用汽车分化了其多样的品质和模式，把它的汽车瞄准于消费市场中互不相干的部分。通用汽车下面的产品再也不会处于直接竞争的关系了：比如凯迪拉克和雪佛兰相比，吸引的客户就更富有。汽车的生产、营销和定价也据此执行。到了20世纪20年代中期，在斯隆的分权管理结构之下，通用汽车超过了福特成为全国最大的汽车制造商。

斯隆也拒绝了亨利·福特所有的汽车都必须一样这一信念，福特曾说：“正如在针线工厂出产的一枚针头和另一枚针头长得类似一样。”对于在20世纪20年代流行的品位会随着大众消费性社会的发展不断变化这一点，通用汽车的老板理解得要比福特好很多。斯隆总结道，汽车的购买者会为样式和时髦支付更多的钱。结果就是，通用汽车在每年推出其汽车的新款式方面成为先驱，并且能够让汽车有不同的颜色和装饰。直到20世纪40年代末亨利·福特去世后，福特公司才开始明白汽车营销的现代策略。[23](#)

到了20世纪20年代末，人类历史上前所未闻的大规模机构伸向了日常生活的各个方面。公司成百上千地雇用工人，在价格、产品和政治方面发挥着巨大的影响力。但是为了它们的普世性，现代工厂和它们的前辈相比，更加非人性化，也更加分离。这大概就是现代性的中心精神了：美国人在彼此联系得更紧密的同时也变得更加原子化，更容易获取物质产品同时又被隔绝于产品的生产之外。从汽车到收音机，从李施德林漱口水到剃须刀，现代商业公司和大规模消费的胜利，对美国人的生活造成了深刻的影响。正如接下来的两章所介绍的，到了20世纪中叶，公司成为羽翼丰满的社会和政治组织，在播种繁荣和机遇的同时也制造了强烈的不满与冲突。

第八章

从罗斯福到罗斯福：商业和现代国家



1907年夏天，就在金融恐慌席卷华尔街并使美国陷入又一场恐怖萧条之中的之前几个月，西奥多·罗斯福总统到马萨诸塞州的科德角旅行，为清教徒纪念碑奠基。在那里罗斯福对过往大加赞赏，尤其是努力工作和节俭这类体现出美国人与早期英国殖民者有着长期关联的价值观念。罗斯福利用这个契机借古喻今。

总统解释道，工业化资本和大企业在创造机遇的同时也制造了此前美国人无法想象的挑战。“资本的大量积累”作为工业化社会的标志，形成了对他所推崇的美德的重大威胁。朝圣者和清教徒（然而这个词用错了）的坚定的个人主义和自我觉醒已经被生产过剩和腐败的公司文化所取代。过去一度生机勃勃的企业家被“极度富有的罪犯”所取代，毫无道德的资本家“通过特权、阴谋诡计和道德败坏积累财富”。后果就是美国的民主法则和道德的死亡。

假如工业经济造成的问题是历史上特有的，那么，解决方法也同样如此。为了应对现代市场，罗斯福和其他改革者呼吁形成一个现代的实行管制的政府——一个强有力的管理机构对涉及公众利益的私人商业事务进行管制。他们的意见在罗斯福的清教徒纪念讲说中能够得到比较清晰的反映。罗斯福总统呼吁切实执行1890年谢尔曼反托拉斯法案，以及“全国性的为营利性行业公司设立的公司法”和铁路一类的设施由国家管控。从这个意义上说，罗斯福总统公布了垄断问题的进步主义解决措施。他坚持认为这是美国政府的责任。¹

在将近30年之后，另一位罗斯福总统——西奥多的远房堂侄富兰克林，接管了总统职位。1936年10月，在纽约麦迪逊花园广场的咆哮的人群之前，这时距离他三次连任的第一次只有一周了，年轻的罗斯福把目标对准了不知廉耻地搜刮的资本家。富兰克林以民粹主义的立场回应了他进步时代的堂叔，攻击那些阻碍他进行新政改革的“经济保皇派”。罗斯福指责道，“他们是和平的敌人”，犯下了“垄断商业和金融”“不顾后

果的借贷”以及“发战争财”的罪行。在面临真正的商业管制以及遭遇大萧条灾难的情况下，这些经济势力现在“因为对他的仇恨而联合在一起”。罗斯福确信处理大公司是一个聪明的政治策略，于是他奚落他的批评者，声称“我欢迎他们的仇恨”。²

在他们大张声势的公开演说当中，这两个罗斯福都运用了相似的语言，尽管他们的总统任期相隔了几十年。他们激烈而又毫不含糊的对某些商业领袖的批评代表了围绕着政治和经济改革的有争议的政治环境，尤其是对于20世纪前1/3阶段政府对私人企业的管制。现代公司制度的产生和工业资本主义的迅速传播也让一种强有力的政治运动兴起，该运动致力于扩大管理机构权力以让其成为捍卫民主和平等的堡垒。总的来说，进步时代和新政时期标志了值得注意的政治改革时刻，同样也见证了对改革的强烈抵制的出现。

对于很多商业领袖来说，政府管制权力的扩大意味着对他们社会角色的冒犯，同时也对他们的生意形成了挑战。其中一些人选择与新的管制和平共处，甚至找到了从中获利的途径；另外一些则坚决与进步主义政治划清界限。他们指责道，自由放任资本主义扫清了通向自由和增长的障碍，而政府的规则和管制没有任何美国色彩，甚至带有煽动性。据伊雷内·杜邦所说（皮埃尔的弟弟，于1919—1925年任家族企业的总裁），罗斯福新政“不过是把社会主义教条换了个名字”。³很多美国大公司的领导者都同意这一点，他们联合起来成立了政治俱乐部和贸易协会来保卫自己的经济利益。

不过，过度关注“经济保皇派”和“社会主义分子”这样的极端术语，也体现出关于自由市场还是政府管制的争论似乎过于简单化了。美国的商业历史表明现实比这要复杂得多。政治上的火气是一闪而过的，但是联邦政府和商业领域之间的关系，也是管制者和被管制者之间的关系，实际上更重要的是调和以及谈判后的妥协。罗斯福总统任期中所架构的东西对于商业史而言如此重要的原因并不是华丽的辞藻，而是20世纪出

现的两个巨人——大规模整合的公司和执行管理的官僚化政府——之间长期的交道，这发展成了两者之间至关重要的结社般的关系。⁴

商业协会的兴起

商人对抗新的现代政府的方法中最重要的的一条就是商业协会。城市级别的商业协会和贸易局，在19世纪的时候规模还相对较小，如今扩张了，并且吸引了更多的成员，尤其是吸引了中层商人。随着商业企业变得日益专业化，相应协会也变得专业化，而贸易集团也致力于维护零售商、制造商以及其他衍生部门的利益。与此同时，大型的国家组织也走到一块，把商业领域的财力、智力和政治力量联合起来。⁵

两个主要因素推动了商人之中新的协会化的生活：管制型政府的成长以及有组织劳动力的增加。对于很多企业所有者、经理和投资人来说，工会和管制的迅速发展本身就是对大型化、综合化公司出现的应对，这是做生意的主要阻碍。商业领袖指责工人运动增加了自己的成本。经济管制尽管是为了稳定经济以及缓和不受控制的竞争所造成的毁灭性后果，但是也同样激起了很多商业领袖的不满，他们把政府的仲裁视为对自己特权的直接威胁。

正如老练的工匠联合在一起来提升他们的利益一样，商人也成立了新组织来做同样的事情。无论他们代表什么特定的行业、什么部门抑或是哪个全国性的商业领域，这些协会在20世纪一二十年代都在推动强化了商业和现代政府之间的新关系。

NAM（美国制造业协会）现在仍旧为中小型工业企业游说，其历史经历表明劳工政治在推动泛商业化联合行动中扮演的重要角色。NAM于1895年成立，当时致力于推动对进口商品征收高额的保护性关税，这遵循了一个世纪以前亚历山大·汉密尔顿的足迹。与此同时，这个组织也作为共和党在由民主党控制的南方吸引中小型制造商的重要工具。实际上，NAM的成立者之一是俄亥俄州州长威廉·麦金莱（以及他

的竞选参谋马库斯·汉纳），他在1896年的竞选中依靠制造业社区的支持击败了民主党的民粹主义者威廉·詹金斯·布赖恩。

但是在这个组织成立了几年之后，NAM的领导把他们的关注点从关税转移开了，只取得了有限的胜利。他们推断NAM能够把政治上的战火引向劳动工会，以吸引更多的成员，并获得更大的影响力。不久，NAM就在政治斗争中因为反对组织化的劳工想要努力实现真正的工人所得，比如更高的工资和更短的工作日，而出了名。到20世纪20年代，NAM作为反对劳工运动的保守主义者而赢得了永久性的声望。

NAM牢牢把控了反对工会的定位，但是对于在1909年就职的共和党总统威廉·塔夫脱来说，这个团体关注的内容有些过于狭隘。在认定没有任何协会能代表企业更广泛的利益之后，塔夫脱于1912年在华盛顿特区组织了由商业领袖参加的会议，这导致了一个新的全国性的商业组织——美国商业协会（又名全国商会）的诞生。全国商会把自己定位为中央化的、比建立在州和城市基础上的商会更有影响力的组织，而那些商会从19世纪开始就促进发展了当地贸易和遍布全国的工业。和NAM不同的是，全国商会囊括了来自整个商业世界的代表，从连锁商店、酒店到钢铁公司和华尔街银行。

到了20世纪20年代末，全国商会拥有将近14 000名成员（NAM有大概5 000名成员），并且在政治上积极奋进。（实际上，它在今天仍旧是美国最有权势且资金最为充裕的商业游说组织。）⁶具有包容性，并且不仅仅代表实业家精英和金融家的狭隘立场，全国商会拓宽了商业领域的单一视角。正如其自誉为“商业之声”一样，全国商会也身体力行了柯立芝的名言，即“美国人最主要的事情就是做生意”。的确，柯立芝本人也赞扬全国商会“非常准确地反映了……总体上的公众观念”。⁷

和NAM不同，全国商会不仅仅关注劳工问题。取而代之的是，它把资源投入更广泛的问题。到了20世纪20年代，随着公司变得更大、更

加综合化、更复杂，经济统计的数量——关于生产的成本、生产力、价格、供应链，以及其他要素——也扩展了。在进步时代，商业领袖变得对理解和分析新数据愈发感兴趣。“这一学科的学生们现在普遍同意商业繁荣的起伏波动是由深层次的影响因素所决定的。”哈佛商学院的梅尔文·科普兰在1915年解释道。为了成功，企业应该明白复杂市场中的纷繁难懂之处，而不是仅仅担心“关税法案、政治意外事件，或者是法院判决”这样的外部因素。更为特别的是，芝加哥大学的弗兰克·奈特在1921年写道，一个商人应该“（1）估计未来他需要满足哪些需求以及（2）他尝试满足这种需求所进行的操作在未来造成的结果”。⁸除了拥护或者反对特定的管制或者劳工政策之外，全国商会这样的商业协会还会进行专业的经济分析并予以发布。

除了改善管理决策之外，商会也致力于搜集并研究经济信息，同时承担了重要的政治功能。通过吸收企业执行层的专业技术，进步时代的商业协会巩固了和政府政策制定者之间的合作关系。随着关于公平贸易惯例、生产安全、价格歧视和劳工政策的规定于20世纪初的前几十年相继问世，商业领袖确保了自己在谈判桌上有了一个优先的位子。

在一战之后的几年，这种政府政策制定者和杰出的商业领袖之间的合作关系被叫作“社团主义”——自我管理机构的自愿合作。这一政府哲学最著名的信徒是赫伯特·胡佛，他于1921—1928年在哈丁总统和柯立芝总统任内负责管理商业部，之后他就参选总统了。⁹

胡佛在投身政治之前是一名矿业工程师，把理性的、科学的习惯带到了政治问题的解决上。除此之外，他持有私人企业和政府之间的合作能够导致有效率的结果这一信念。在担任商业部长时，胡佛把政府机构和贸易协会聚集到一起，搜集企业可以用来改进并标准化其实践的经济数据。州政府和地方政府同样效仿了这种合作的方法，通过了许可经营法，得以对很多商业实践规范监管、专业化、标准化。

现在，很多人认为20世纪20年代是不受管制的自由放任的资本主义时代，当时大型的工业厂商集团支配了经济，而收音机和汽车这样的消费性商品把大批量生产的期望托付给了比原来任何时候都多的人口群体。但是政府的平行扩展是伴随着商业的增长的，而贸易协会为了共享普遍繁荣的利益，在同政府以及胡佛这样的官员合作。这种新的进步主义模式的政府和商业之间关系的捍卫者相信，他们已经打破了一个至关重要的平衡——在尊重私营企业自治和私有产权神圣不可侵犯的同时，也暗藏了市场中毁灭性的变化无常。

爵士乐年代的商业

一战后繁荣的经济看上去符合胡佛的社团主义思想，而那几年商业领袖也取得了在美国的文化、法律和政治层面中的崇高地位。在战争结束时的短暂萧条之后，商业周期在1922年进入了一个长期的扩张阶段，而接下来的4年更是赢得了“爵士乐年代”（也叫“咆哮的二十年代”）。高效的大批量生产和大规模分配技术、复杂的组织结构，以及消费导向性产品的扩散共同推动了经济的增长。在一战的破坏之后，由于受到新的科技奇观冲击并且厌倦于外来的纠缠，很多美国人在20世纪20年代拒绝改革精神，而改革精神正是进步时代具有活力的原因。美国人开始拥抱一种对社会繁荣尤其是对于商业持保守态度的政治文化。

对于很多商人来说，这种“保守”意味着卷土重来的对自由放任的资本主义的维护，意味着比以往更强有力地运用和政府之间的关系（在地方政府、州政府和全国政府层面促成商业友好型政策）。正如《华尔街日报》在20年代中期所说：“这是前所未有的，在其他任何地方也没有过的，能够有这样一个如此完整地和商业融合在一起的政府。”¹⁰

没有比公司和组织化的劳动者之间的关系更能证明这种融合了。列宁领导的1917年俄国布尔什维克革命推动了激进左派基础上的“红色恐怖”。在一战结束阶段，全国范围内的罢工让很多保守主义政治家和商业领袖确信民主化工会的激进主义代表了和国外共产主义同样严重的威胁。¹¹

最为引人关注的劳工运动是在钢铁行业展开的。1919年9月，从科罗拉多到纽约，全美大约有35万名钢铁工人罢工，他们早前与管理层进行了长达几个月的谈判，但最终破裂。在美国劳工联合会的支持下，钢铁工人四处动员呼吁更高的工资以应对战后显著的通货膨胀，以及更安

全的工作环境和8小时工作制。最为重要的是，他们要求自己的工会——钢铁工人和锡工联合会——得到官方的认同，而这一点是钢铁企业主拒绝妥协的。

钢铁工人大罢工是劳工力量在美国历史中最强有力的一次展现，但是它遭遇了可耻的失败。但是正如他们在1894年普尔曼大罢工和其他数不清的罢工中所经历的一样，公司所有者利用他们的政治势力和对地方、州和全国法律执行的影响力，在数月之内暴力镇压了罢工。工会又一次未能坐上谈判桌。

一战后的罢工强化了商业领域和大部分民众反对工人的情感。美国人害怕产业工会，其成员更有可能是掌握技术的移民和少数族裔，代表了由国际共产主义发动的第五纵队攻击，这是对公众安全、繁荣和美国核心价值观的严重威胁。商业领袖在负责反对工会上面起到了引领作用，公众对激进政治的敌意也增加了，这使得工会无法发挥正常功能。正如著名劳工历史学家戴维·布劳迪所说，“组织化的劳动者在战后时期不能形成任何威胁”。¹²

红色恐慌、反工会主义以及总体上的紧缩性策略都有助于一种政治文化的复兴，这种文化20年来拒绝了许多改革导向的和管制导向的准则。共和党克服了改革派和保守阵营之间的分化，在继1919年控制国会、1921年控制白宫之后，重拾它的根基做回了为商业站台的政党。这种商业友好型的保守主义塑造了很多领域内的政策，而不仅仅局限于关税这个老问题上。有共和党背景的1992年福德尼—麦肯伯关税法把进口税提高到了非正常的水平。对那些因此懊恼的乡村生产者来说，高关税不仅仅保护了制造商，同时也标志着在更大范围内美国人想要从参与更宽广世界的活动中抽身的意愿。¹³

税收是体现商业友好型政治塑造国民生活的另一个问题。美国宪法第十六条修正案于1913年进步时代的巅峰时期被批准，它赋予联邦政府

根据个人和公司的收入进行课税的权力。在一战期间，所得税对政府有至关重要的作用，但是税收制度是极度累进式的，只适用于赚得最多的那些人。在1918年大约只有15%的美国家庭交了所得税，最富有的1%贡献了大概80%的税收，有效税率大约占他们总收入的15%。

在20世纪20年代，除了约翰·洛克菲勒、亨利·福特和福特的儿子埃德塞尔·福特之外，财政部长安德鲁·梅隆是这个国家交税第四多的人。他发起了一项反对税收的运动，这后来形成了在未来几代人之内（直到现在）展开的税收辩论。梅隆对于累进税制的批评可以被概括为日后人们所说的供给侧学说，他强调对富人征收高额税收会因为削减投资而拉低经济净增长。进一步地，高税收也给予了富人阶层强有力的隐藏收入的激励或者诱使他们欺骗税收系统。梅隆坚持认为，降低税率能够在增加富人顺从性的同时也让富有的美国人在经济生产活动上花费更多。在柯立芝执政期间（1923—1929），梅隆实现了他的很多目标，个人所缴纳的最高税率从73%下降到了25%。国会中的共和党人遵循着梅隆给出的药方，同样也降低了对可继承财产的征税，也就是房产税。他们提升了免税的上限（继承的房屋只要不高于某个值就不用交税），并且把最高税率从25%降到了20%。到了20世纪20年代末，只有一半被继承的财产需要交税。¹⁴

但是在20世纪20年代，商人和政策制定者不能在所有问题上都达成一致。也许双方分歧最大的议题就是全国禁酒令，包括商业在内的整个政治世界，都因此被分割成了湿派和干派。在1919年，第十八条宪法修正案的发布引起了一项大范围的社会实验——禁止“含酒精液体的生产、销售和运输”。有关禁酒令的政治长期以来吸引着历史学家，因为禁酒运动同时也代表了保守主义（反天主教且反移民的）进行社会控制的努力，同时也表明进步主义以健康为名推动改革。尽管很多商业领袖在道德上和社会舆论上认同禁酒令，但是很多人依旧认为禁酒令是联邦政府对私人部门不公正的干涉。（不出意外地，这种观点在施利茨和安海斯-布希这样的主要啤酒制造商之中格外流行。）实际上，1933年的

废除禁酒令活动中一些最为活跃的支持者，是一些商业领袖，他们担忧禁酒令会成为政府具备控制商业活动能力的危险先例。¹⁵

然而，20年代依旧是狂野的，关于税收和酒精的政治争论对于抑制在工业领袖、贸易协会和华尔街投资者之中广泛传播的狂热情绪没什么作用。用经济学家约翰·肯尼思·加尔布雷斯的来说，“美国的资本主义正处于活跃的时期”。制造业产品，尤其是汽车的产量很高，就业人数在1925—1929年稳步增长。长期的经济繁荣和走私党以及轻佻女子一起构成了这个时代最具有标志性的形象。¹⁶

这个时代的狂野程度或许能够在疯狂上涨的股市当中找到最有说服力的证据。尽管华尔街的纽约证券交易所是1792年成立的，股票交易也贯穿了整个19世纪，但是这个行业随着铁路公司的扩张才真正起飞，而铁路公司用股票筹措资本是19世纪四五十年代的事情。股票价格投机成为19世纪末大公司扩张的中心，到了20世纪初期它就成为金融世界中不可或缺的一部分。

道琼斯工业平均指数从1921年夏天开始，由最低点翻了五番。股票总市值最快速的增长发生在1928年和1929年的上半年。有着更多收入用以购买消费性产品的不断扩大的中产阶级自然推动了公司利润和股票价格的上涨，但是驱动股票价格的力量还是投机——投资者期望逢低买入、逢高抛售。到了20世纪20年代末，华尔街的投资公司发明了一套被称为“交押金买进”的系统，这使得投资更为简单。在这套系统下，投资者可以只用一小部分比例的现金购买股票，剩下的钱可以从经纪人那里借。“交押金”的意思和分期付款以及投资的成交价格不同。如果股票的价格上涨了，投资者可以用更高的价格卖出股票，然后偿还经纪人保证金贷款（比借的数目多一些），在获取一定利润的情况下撤出。如果经纪人想要收回贷款，他就会对投资者发出“回收保证金”的要求，强制投资者偿清贷款。¹⁷

事后看来，这种操作的风险很大（如果股票价格下降，投资者或许无法偿还经纪人欠款），但它在20世纪20年代繁荣的市场当中看起来是合乎逻辑的。随着股票价格的上涨，交押金买进也同样得到迅速发展。加尔布雷斯估计经纪人于20世纪20年代初借出的贷款总量在10亿—15亿美元。1926年，这个数字达到了25亿美元，到了1927年年末就变成了35亿美元。给股票购买者的贷款总量从1928年6月的40亿美元攀升到了60亿美元。到了1929年10月，证券经纪人发放的贷款总数超过了85亿美元。¹⁸

这种普遍的繁荣让很多美国人确信现代商业实践征服了从繁荣到萧条的商业周期的邪恶力量，商业周期在历史上始终动摇着这个国家的经济。也有一小部分呼吁对股票投机采取限制的声音，其中就包括共和党人总统赫伯特·胡佛。胡佛于1929年3月就任，尽管他表面上是一名乐观主义者，在私下里也敦促华尔街的投资公司控制它们的投资狂热并放慢保证金贷款的发放。不过这样小心谨慎的提醒终究是特例，大多数商人相信大好时光会持续下去。“股票价格还不是太高，而华尔街不会经历本质上破产的事情。”1929年9月5日耶鲁大学经济学家欧文·费雪在回应市场震荡时如此公开宣称。他继续说道：“我们生活在经济繁荣不断增长的年代，作为结果，公司和个人挣钱的能力也得到增强。”仅仅过了一个月，费雪又改口说股市已经达到了“永远持续的最高点”。¹⁹

商业遭受重创：大萧条

好时光终究没有持续下去。20世纪30年代，美国从20年代的高峰跌入了历史上最为严重的经济灾难之中，同时也把世界大多数经济体拉下了水。1929—1933年，股票市值跳水，银行倒闭，储蓄被清空，数千人的农场和房屋因为债务违约而被取消赎回权，数百万人失业。随着美国长期陷入金融危机以及令人绝望的大萧条，美国商业辉煌的日子已成为过去。

经济史学家还在继续讨论大萧条的原因，他们唯一无异议的是美国经济已在20年代末进入了商业循环的紧缩期，从而全球都陷入经济灾难。到1929年，不稳定的迹象已经持续了几年时间，其中包括不断下降的农产品价格以及大量的房地产投机上的损失，尽管损失控制在局部范围。但是大多数美国人，尤其是大多数商人，没有明智地注意到这些，直到1929年10月股市崩盘。

在1929年9月初达到高点之后，股市就开始上涨乏力。提供保证金贷款的经纪人和银行担心股票价格即便小幅度下降也会造成投资者无法偿还贷款。于是他们开始回收贷款。反过来股票持有者尝试在价格没有下降太多的时候抛售他们所拥有的股票。这种大规模的抛售转变成自我应验的预言，推动了价格的下降。

金融领域的领袖开始着手于为已经陷入紧张的市场护盘。在10月24日星期四交易日开始的时候，股票市值已经损失了超过10%，而一千顶级金融家突然活跃了起来。在J.P.摩根办公室的会议上，这一银行家团体同意联合必要的足够多的资本为其他投资者发送稳定军心的信号。他们派了一个代表前往证券交易所，该代表为美国钢铁这类备受瞩目的股票报出了一系列数目大且价格偏高的报价。他们的目的是重塑市场信心

并让其他人确信应当停止抛售行为。这个计划在短时间内看起来发挥了效果，但是马上人们就清楚地发现根本没有办法阻止全面金融恐慌的出现。

恐慌延续到了周末闭市的时候，并且在星期一交易恢复时出现了更大规模的抛售。金融海啸的闸门最终在接下来的那天——1929年10月29日（这个日子很快就被授予了“黑色星期二”的称号）——打开了。陷入疯狂的交易者以他们能够成交的任意价格出售股票，价格看起来是没有底线的。到了中午有800万股股票被转手，当市场关闭的时候总共做成了1 600万笔交易，这一成交量纪录直到1968年才被打破。²⁰

然而股市的崩盘仅仅是一个开始，在1929年10月之后的年度和月度经济变得更糟糕了。随着投资的财富消失殆尽，消费者的需求下降，价格也降低了，这把很多公司推向了毁灭。公司利润总额从100亿美元跌落到10亿美元，下降幅度达90%。随着工人失业，消费者的开支甚至下降得更厉害，陷入了恶性循环。到了1932年，超过10万家公司倒闭。到了1933年，个人非农业劳动力中的失业率达到了30%，或者说有1 150万人口失业。在1933年市场触底的时候，名义GDP只接近1929年时候的一半。²¹

投机性投资和消费产品的过度饱和自然助长了大萧条的到来，但是温和的政策回应同样值得批评。胡佛总统不信任自己更优秀的直觉，而是被青睐“自由放任应对方法”的共和党政治传统束缚了手脚。财政部长安德鲁·梅隆坚持认为唯一需要做的就是“让劳动市场出清、让股票出清、让农场主们出清、让房地产出清……这会净化系统中的腐坏物质”。（此话出自胡佛的回忆录，这是在几十年后写成的，但无论梅隆原话是否如此，意思终归是真实的。）²²

在进步时代被设立用于稳定经济的美联储，采用了类似的处理办法，这让政策制定者无法处理银行体系的大规模系统性失效。美国的银

行从来就没有特别稳定过，即便在好光景时也是如此。在整个20年代每年都有500家左右的银行破产。在股市崩盘之后大概一年，破产率仅仅稍高于平均水平。但是从1930年的最后两个月开始，一系列持久的银行挤兑行为导致了数千家地方银行破产，在中西部地区情况尤为严重。银行挤兑因为恐慌四散，这与股市的抛售很类似。因为借贷者无力偿还贷款，同时房屋和农场这些抵押物的价值又都下降，银行的收入就减少了。储户担心银行将会破产并带着他们的存款一起完蛋，他们就急忙从银行中取钱。早一些到达的储户是幸运的，而太晚的人只能发现银行也没钱了。

由于不能从美联储借钱去支撑挣扎之中的银行，数千家金融机构破产。1931年，将近2 300家银行退出了市场；1932年大约有1 450家退出；在接下来的一年，这个数字是4 000。在政府为银行存款保险（在1933年为应对银行挤兑灾难而产生）提供资金之前的日子里，这些破产把个人和公司的存款一并葬送了，这让美国驶向了更深的萧条当中。

大萧条的开始把20世纪20年代受金融界偏爱的狂热迅速地直接带向了戏剧性的终点。公众对于资本家过度贪婪的愤怒推动胡佛在1932年展开了对华尔街投资者的调查，这些投资者被指责造成了股市的崩盘。此外，1930年的中期选举把大量的民主党人送入了国会，他们并不能认同安德鲁·梅隆追求市场“出清”的愿望，并且支持更激进的联邦干预。在1932年，国会通过由胡佛签署的建立复兴金融公司的法案。这个新的联邦机构为信用良好的商人以及地方和州政府提供政府担保的贷款，贷款的对象是因为金融体系失效，无法获批他们本有资格获得的贷款的人。复兴金融公司作为一个内在保守的只做最安全的贷款（也因此能收回贷款）的机构，没有为因大萧条失业或无家可归的数百万美国人做任何事。它也出现得太晚了，以至于无法拯救赫伯特·胡佛的政治生涯。美国第31任总统变成了广泛贫困的代名词——他只能不情愿地把自己的名字“借给”贫民窟，被称作“胡佛村”以及“胡佛旗”，即把空的口袋翻出来（表示自己没钱）。²³

经济危机挑战的不仅仅是美国人对商业领袖的观念，也挑战了他们对私有企业合法性的信任。正如研究美国政治的最著名的历史学家之一的威廉·洛克滕堡所总结的：“如果商人造成了繁荣，那么除了他们，还有谁要对萧条负责呢？”对于自身要负责的部分而言，商业领袖并没有在改善他们公众形象这块做什么工作。1930年秋天，就在银行系统开始其史诗级别的崩塌时，全国制造业协会的主席质问道：如果失业者不能“履行勤俭节约的习惯……（难道还要）指责我们的经济系统、我们的政府或者是我们的产业吗”？²⁴如果说20世纪20年代标志着对商业充满信心且拒绝进步时代改革的保守主义时刻，那么20世纪30年代则带来了管制的复活。

商业和罗斯福新政

1932年夏天，在飞往芝加哥接受民主党的总统候选人提名（这是第一个亲自这么做的总统候选人）之后，纽约地方长官富兰克林·D.罗斯福许诺，一旦他当选，他将提供“给美国人的新的解决方案”。在竞选期间，罗斯福只提供了应对大萧条的模糊策略，即便是他于次年3月就职之后，他的政策也只是反映了应急的心态（他把这些称作是“大胆的、持久的实验”）而不是清晰的政治哲学。尽管如此，“新政”这个词出现了，在数年之内它就代表了政府的新手段，永久性地重铸了美国商业和美国政府之间的关系。²⁵

在其任期前两年，罗斯福通过强力推行一系列改革为经济止血，为数百万遭受痛苦的美国人提供物质救济，并且支撑了这个国家衰弱的金融体系。在出现于这个时期的持续最久的改革之中——这些改革经常被历史学家称作“第一次新政”（出现于1933—1934年），其中最为关键的条款是1933年银行法案。这部法律创建了联邦存款保险公司，该公司通过政府对消费者银行存款提供担保防止银行挤兑。此外，该法律的第四条（经常被称为“格拉斯-斯蒂格勒法案”，这个名字来自提出该法案的两名参议员）在法律上强行分离商业银行和投行的功能。

但是罗斯福的新政第一年中最重要的部分却比较短命。在1933年6月，国会创建了NRA（国家复兴署）来振兴全国经济。NRA把来自商业领域以及劳工团体的代表组织到一起共同创造“公平竞争的准则”，包括设立定价标准、分配时间表以及工资，这是为了限制更多的企业破产。知道厂商和产业生产多少，告诉工人他们能够领多少工资，这种自上而下的计划代表了一种激进的经济政策。通过把大公司和劳工组织的领导拉拢进来，NRA代表了一种合作主义模式，这种模式在欧洲比在美国要常见得多。大的制造商十分支持NRA，因为NRA能够让它们保持

盈利且减少过度竞争的威胁。美国商会主席对罗斯福说道：“全国的心理状态现在已经在政府批准下为工业的自我管制做好了准备，无论这些审批是否通过了贸易协会。”²⁶

如果说NRA代表了大公司和联邦政府之间的权力分享协议，它被最高法院解散就代表了这种妥协不成熟的终结。1935年，最高法院裁决NRA因为两个原因违宪：第一，因为给予了执行部门制定规定的权力，NRA篡夺了宪法赋予的立法机关的权威；第二，通过设立标准，比如在数州之内应用的最低工资标准，NRA超出了州际商业条款的界限。²⁷

1935年，NRA解散、劳工组织以及其他寻求更加激进的商业管制的团体诉求的破产，把罗斯福总统推向了政治上的左翼。罗斯福的公众演说，比如1936年的麦迪逊广场花园演说，表达了他攻击根深蒂固的富人阶层的意愿。类似地，罗斯福的政策机构也反映了重新出现的对经济弱势群体，尤其是对于穷人、老人和工人的维护。一道巨大的裂痕迅速出现在商业领域和一个政治联合体之间，那个政治联合体逐渐自称“新政自由主义”。

罗斯福新政的劳工政策标志了一个深刻的历史性的开端。1935年，劳工组织运用瓦格纳法案获得了一场大胜，该法案把劳动者形成组织以及集体讨价还价的权利写入了法律。这部法案创建了国家劳工关系委员会，这是一个管制委员会，能够裁决雇主是否采用了不公平的劳工政策，比如歧视工会成员、尝试支配工会活动，或者拒绝商议工资。此外，国家劳工关系委员会保障工人能够进行公开选举工会成员。激进的工人政党抗议瓦格纳法案过于温和，因为该法案关注集体讨价还价的程序性权利，管理层和劳动者总的关系仍旧保持不变，工作场所的动态也没有因此发生结构性改变。另一方面，很多商业领袖拒绝劳动者权利的制度化，并且担忧集体性的讨价还价会削弱经理人的自治权。

1935年《社会保障法案》代表了商业和新政自由主义者之间分歧的

第二个来源。通过为老人、寡居者、残疾人以及有小孩的贫困家庭创建联邦养老金支付系统，社会保障使政府致力为这个国家的贫困人士提供保障。这部法案是大量妥协和政治上努力的成果，却被证明它是新政当中最具有争议性的政策（对它的讨论延续至今）。一些传统主义者指责给无业者付钱便宜了赫伯特·胡佛所说的“懒散的信徒”，而很多其他人则担忧社会保障支付将会对紧张的国家财政产生难以预测的影响。²⁸

罗斯福同意正规的国库资金不应该被用于养老，并且担忧未来的立法者可能投票否决他开启的任何计划。为了同时解决这两个问题，罗斯福偏向于设立一个由单独的、特定的针对收入所得征收的税种（一种“工资税”）提供资金的项目，把未来支付的养老金和一个工人一生的出资联系在一起——该税收一半由工人承担，一半由雇主承担。正如他所提出的：“我们把这些来自工资的资金放在那里，以便给予出资者合法的、道德的，并且是政治上的权利，去获取他们的养老金和失业津贴。有了这些税收，没有任何一个该死的政治家能够废除我的社会保障项目。”²⁹ 社会保障是非常受欢迎的（支持率从1936年的68%上涨到1944年的96%），但是很多大公司和商业协会因为雇主要承担新的花费而表示抗拒。³⁰

在20世纪30年代中期，罗斯福新政开启了对于商业活动的各种各样的重要管制，这重新塑造了政府和企业之间的政治关系。在股市崩盘之后，一项国会调查总结出，某些银行家为了内部人员的利益操作金融系统，导致金融泡沫和随之而来的金融崩溃。罗斯福当局推断，如果不能指望金融界自我监管的话，那么政府就要出手了。由于大萧条，华尔街十分不受信任，罗斯福没有遭受多少反对。在1934年，国会创建了SEC（美国证券交易委员会），接管一度由私有机构负责的领域，确保公司诚信。SEC的设立标志着商业管制的新方式出现，要求上市公司公开金融信息并且创建新的法律禁令，防止从内部信息中获利。³¹

新政中的其他管制措施也同样寻求提高公平性、透明度以及经济效

率。相对于受管制严重的铁路行业而言，道路质量和汽车技术的改进给予了卡车运输业巨大优势，铁路的价格和路线都是由州际商务委员会来管理的。作为回应，国会扩大了州际商务委员会的权限，允许其管制卡车运输。为了管制商业航行这个新行业，国会创建了民用航空局设定价格并控制行业准入，决定谁被允许称为一家航空公司。用相似的方法，政府同样管制供水企业和能源企业，为石油、煤矿、天然气以及电力出台相应政策。

在1932年总统大选期间，很多杰出的商业领袖支持罗斯福和1933—1935年的NRA。但是到了20世纪30年代中期，各种关系都变得紧张起来。1935年和1936年见证了复兴的工人运动的成功发展。受瓦格纳法案所鼓舞，并且由高效且有利的领导组织的工人迫使通用汽车和美国钢铁公司这样的大雇主与工会讨价还价。社会保障项目创建了美国人民和联邦政府之间新的紧密的金融关系，很多人，尤其是老人和残疾人现在依靠它维持生计，而新的管制同时增强了公众对公司领导人的不信任。

作为回应，很多商人离罗斯福而去并且指责新政。美国商会在1934年因为社会保障问题和罗斯福决裂。同年，一个叫作美国解放联盟的代表两党的组织，由杜邦公司资助，为了反对新政成立了。这个组织不久就认可了共和党人艾尔弗·兰登作为罗斯福1936年总统竞选的挑战者。

（这个组织的眼光不怎么样，兰登遭遇了美国总统竞选历史上最为惨痛的失败。）³²这些对罗斯福的叛离能够帮助解释罗斯福为何选择指责那些因为对他担任总统以及怨恨新政而联合在一起的“经济保皇派”。在美国，政府和私人部门之间的关系已经永久性地改变了。

第九章

追求庞大：战后公司的发展



1956年，《财富》杂志的记者威廉·怀特通过《组织人》一书抛出了关于美国企业文化的爆炸性的观点，不久这本书成为畅销书。怀特认为，现代生活由大型、非个人化的组织所主导，在分层结构的引导下，这些组织将扼杀个体性和创造力。尽管政府机关、宗教和教育机构以及军队都反映了这一趋势，但怀特选择将商业公司作为美国生活中举足轻重的组织的最突出的例子。不像早期针对大企业的批评多关注它们对销售价格、削弱竞争和传统社会的影响，怀特最忧虑的是现代公司对于男员工的影响。（在怀特性别分析和20世纪50年代的思考中，他的书全部是关于男性的。）就像构成美国20世纪50年代美国郊区图景的批量住房开发，他提出现代企业创造一种无价值的趋同的文化，并且挫伤了曾经代表了美国的企业家精神。

怀特的社会批判来源于他的生活经历。1917年，他出生于宾夕法尼亚州的一个富有的家庭。大萧条绝大部分时间里，他都在位于特拉华州圣安德鲁的预备学校度过，然后进入了普林斯顿大学。在维克化学公司担任旅行推销员之后，他在二战时期参加了美国海军陆战队，并在太平洋战斗，包括瓜达康纳尔岛。怀特优越的社会背景以及他在美国历史上最具等级分明和反个体化的组织之一、被称为美国战争机器（军队）的经历，对他战后在《财富》杂志的记者工作产生了决定性影响。他被公司结构与新的消费文化、郊区文化之间的联系所吸引，开始创造性地描绘不同系统类别的商业世界。

怀特根据他对于大量商界人士的参访，总结认为大型机构特别是公司，不仅不鼓励承担风险，还通过奖励那些安于规范者的做法而滋生自满情绪。那些寓言中有关个体主动性、勤奋工作和个人牺牲的“新教伦理”已经随风而逝，正在兴起的“社会伦理”意味着重视集体努力、集体思考和集体工作。“集体”，怀特在这里指的是人们相互交往的方式和他们的工作巩固了一整套价值观，这种价值观将集体放在个体之上。

怀特认为这个新伦理学的主要实践者是组织人本身，例如那些年轻

的经理或高管，他们的身份被公司的集体使命所包含。在这个分析中，怀特借鉴了社会学家赖特·米尔斯著名的批评——后者在1951年出版的《白领：美国中产阶级》中已经界定了公司运营中的封闭的甚至是去人格化的特点。米尔斯和怀特都认为，尽管工人领取满意的薪水，这些男人通常定居于千篇一律的郊区来配合他们千篇一律的、身着灰色绒布西服的工作，这使他们感到失去目标和个体性。绝大多数白人，享受了大学教育和特权的年轻人（如怀特本人），却冒着失去个体认同的风险。¹

文化评论家如怀特和米尔斯提到的最重要的批评，是大多数美国人似乎更喜欢新的商业文化。二战期间和之后，经济复苏促使大公司发展到了前所未有的高度：1948年，公司而非个人或小企业，占据了全美财富的绝对多数，最大的200家公司容纳了非农就业人数的1/5。²在20世纪四五十年代，从顶尖大学毕业的年轻男子绝大多数声称要加入通用汽车或美国钢铁公司，并踏上企业晋升之路。一项调查发现，3/4的美国人认为，当大公司对社会产生影响时，“积极影响胜过消极的影响”。³

知识分子的深刻批评与大众的普遍接受甚至拥抱大公司并存，暴露了二战后美国社会的主要张力。许多20世纪50年代的经典形象——郊区、防核弹掩体、古怪的家庭导向的电视情景喜剧，如《老爸最知道》，反映出社会紧缩和保守主义精神。随着二战后冷战以及核战争的威胁悬而未决，许多美国人渴望得到安全和未来的确定性。大型综合性公司（从连锁店到重工业，从技术到娱乐）的主导地位意味着动荡更少的市场竞争和更牢固的经济稳定。作为消费者以及员工，众多美国人得到了同样的安慰。

同时，美国的商业在战后几年中增强了政府与私人部门产生于20世纪30年代新政时期的纽带。在冷战期间与苏联军备竞赛和航空竞赛的纠缠中，美国掌握了空前的资源和科学研究与发现，形成了与工业至关重要的合作关系。大公司在20世纪中叶的胜利，塑造了技术发展的方向和

公共与私人实体的结构关系。

20世纪40—60年代，美国社会和美国商业的主导倾向都是扩张——庞大的公司和巨额的政府项目（从阿波罗任务到向贫穷宣战）。一些批评者，例如怀特和米尔斯担心公司文化侵蚀了诸如节俭、努力工作、创造力和个体主体这样的传统价值观。其他将自己界定为政治自由主义者的公共知识分子，包括经济学家约翰·肯尼思·加尔布雷斯赞扬了大型社会机构创造的利益，但也警告物质繁荣和消费文化使美国人对社会问题感到麻木，包括持续的贫困和种族主义、公民参与度的下降。⁴来自政治左派和右派的其他批评者担心政府、军方和工业界之间的密切关系威胁着个体自由和民主治理。然而，在所有批评之下的基础是不可否认的新现实：从二战期间的工业复兴到技术注入的知识经济的兴起，从组织到20世纪60年代的大公司并购浪潮，美国公司在战后文化中发挥着主导力量。

二战与商业新起点

美国正式参加二战是在1941年12月日本袭击珍珠港的那天，但是战争开始影响美国经济却是在美国士兵投入欧洲和亚洲战场之前。当希特勒的军队在1939年和1940年席卷欧洲时，与法国和英国的长期结盟为美国制造商带来了重要的军事订单。当时国会通过了《租借法案》，在1941年3月向受困的英国人提供战争物资，这时美国商业和政治机构已经转变为战时状态。预计到战争将带来的大量新的支出，国会在1940年颁布了两项税收法案以提高个人和公司税率，并对公司实行“超额税收”以摆脱对于战争暴利的指控。总而言之，美国政府在二战中花费了大约3 200亿美元（以20世纪40年代的货币计算），其中大约一半是通过出售债券向公众借款，另一半则从税收获得。这笔支出极大地推动了国民生产总值的增长，从1939年的866亿美元猛增到1945年的1 350亿美元。⁵

在战争中，美国政府聘请私人公司生产数十万架飞机、数百万辆卡车和数十亿发弹药。造船厂生产了上千艘军舰、商船和小船。德国在1940年春天入侵法国后，罗斯福总统呼吁美国制造商将其飞机的生产数量从每年1.3万架增加到5万架；飞机的需求在1942年达到每年6万架，在1943年达到每年12.5万架。最终飞机制造公司在战争期间建造了约30万架飞机。

出于保密和高效的考虑，军方倾向与少数几家私营制造商签订合同，而不是让企业相互竞争。因此，战争采购导致了制造业的大幅整合。据估计，美国最大的100家工业公司的产出在1939年占全美产出的30%，但到1943年它们的产出占到70%。⁶

随着战争期间工业生产的繁荣，美国经济走出了大萧条的阴影。就

业率开始回升，一方面由于数百万的美国人参军，另一方面由于制造业的需求不断增加。平民劳动力人数大增，工作时间延长。制造业平均每周工作时间由38小时变为超过45小时。战争期间更重要的变化之一是妇女就业人数大量增加，特别是在制造业。到1944年，失业率下降到1%多一点（1933年的官方统计比率达到25%）。或者说，在11年中，这个国家经历了20世纪最高和最低的失业水平。

也许二战期间经济复苏中最重要的方面是商业领袖设法取得的相对独立性。与政府有效接管了工业生产的那些交战国不同，罗斯福政府有意识地允许私人财产保持私有化，并没有建立国有生产设施。但战时管控严重限制了经济活动。与政府合作的公司必须兑现对工人的工资承诺和价格管理局的价格控制，就像消费者不得不接受诸如肉类和汽油等产品的配给那样。即使产量提升，超额税收同样限制了商人个体可以获得的财富。然而在战争期间美国经济基本上是市场导向的。最后，二战帮助巩固了管理资本主义的新政实验——既不是无约束的自由放任，也不是企业国有化。

经济复苏似乎是一个奇迹，但是很多专家担心战争结束后国家经济将会面临怎样的命运。也许战时经济——伴随的是工业生产的大量支出、严格的价格管制以及商业、政府和劳工之间的爱国精神的合作——是对原有规范的暂时偏离。在20世纪三四十年代，许多著名经济学家将大萧条的发生归咎于成熟和过度饱和的工业经济：现代生产方式的发展速度、规模和效率已经最大化，没有更多的增长空间和投资的空间。越来越多的人在英国经济学家约翰·梅纳德·凯恩斯的理论中发现了希望，认为政府支出可以推动需求并恢复停滞的经济，但仍担心战时支出的终止将导致新的困难发生。⁷随着战争的结束，许多企业领袖和政策制定者开始认为，战后的繁荣将取决于培育充满活力的消费文化，重点是增加支出。⁸

科学、研发和“知识经济”的兴起

如果说二战使经济摆脱大萧条，恢复了公众对商业的信心，它也同样巩固了美国工业体系的势力。在战争期间，美国制造商完善了大批量生产和分销的技术，扩张成为全球商业巨头。1945年以后，在欧洲和亚洲还在努力从战争的破坏中恢复，重塑其政治、文化和经济生活的时候，美国企业几乎毫无挑战地成为世界上最重要的工业产品生产者。此外，在短短的几年内，冷战这场新的国际危机创造了一个对美国更有利的商业环境。这种冲突不仅促发了朝鲜战争和越南战争等代理人战争，而且激发了航空技术和军备的竞赛，所有这些都使美国政府更靠近商业。基于其规模和结构以及联邦资助、补贴和减税优惠的支持，美国大型企业成为科学和技术方面的先驱。

在20世纪40年代之前，美国最大的企业是资本密集和劳动密集型企业，它们从事诸如钢铁、石油、汽车和化学品的工业生产。这些行业在二战后保持优势并继续发展，但更新的领域出现并占据了美国经济的主导地位。冷战初期引发了先进的通信技术、电子（包括最早的计算机）、制药与合成化学品等领域的发展。机械化的大生产公司在设备和相对不熟练的劳动力上投入巨额资金，而这些新的高科技公司依靠前所未有规模的智力资本投资，创造出新的、复杂的方法和技术。科学研究的费用——通常由受过高等教育的专家使用，部分由政府补贴资助——标志着所谓的知识经济的开始。⁹

在冷战初期，除了居家用品和新建住宅之外，最繁荣的经济部门是高科技产业。战争期间航空业蓬勃发展，随后转型成为战后美国商业的重要部分。商业和军事航空飞行在20世纪30年代还处于起步阶段，但在战争期间大幅度扩张。随着冷战的开始，波音成为美国国防部的主要供应商（国防部在1947年乐观地更名为“战争部”）。到20世纪50年代，波

音研发了B-52轰炸机，成为冷战战略的支柱，并在越南战争以后的军事行动中发挥了重要作用。[10](#)

利润丰厚的政府合同允许波音将这些技术进一步运用到民用领域。20世纪50年代，波音推出了一款名为707的四引擎喷气式客机，后来成为全球私营商业航空公司的基本模版。波音在20世纪60年代推出了737和747系列，20世纪80年代更新为757和767系列，20世纪90年代推出777系列，最近的为787系列。

而波音远不是唯一将军事技术运用到民用生产的公司。在化工生产领域，杜邦公司是一家诞生于19世纪的老牌企业，它通过大量的研发投入重塑自身。杜邦公司作为多样化、分权化管理架构的先驱，将研发项目纳入公司架构，重新定义了战后企业的模式。它早期的成功为其提供了财务缓冲，使公司能够投资可能需要多年才能投入市场销售的研究工作。它的较小的竞争对手则无法承受这样的风险。事实上，杜邦公司研究人员创造的许多产品都变成了商业上的失败品，例如人造丝和皮革。尽管如此，公司认为一次巨大的成功可以抵消其他失败。[11](#)

随着知识产业在20世纪中期的扩张，制药行业也经历了繁荣。生物医学研究由公司和大学资助，两者都获得了大量的政府补助金，使得维持生命和改善健康的药品有了显著进步。抗生素和疫苗消除了困扰人类数千年的许多疾病，包括脊髓灰质炎等。处方类药物的增加显示了制药行业的快速转型：1929年，处方药仅占美国所有药物购买的32%（按成本计算）；1969年，这一数字达到83%。持有宝贵专利的药剂公司，如默克公司和辉瑞公司获利巨大。在同一年，政府致力于通过资助穷人和老年人医疗保健来改善公共卫生（通过1965年创建的国家老年人医疗保险制度和医疗补助制度），这一举措扩大了医药产品和保健服务市场。[12](#)

或许没有一个行业比电子工业更能够说明知识经济对美国商业带来

的巨大变化。虽然像索尼这样的日本公司到了20世纪末成为消费电子行业的领导者，但RCA（美国无线电公司）等美国公司却在20世纪40—70年代一路领先。RCA起源于1919年成立的广播电台，在20世纪30年代开始研究视觉新媒体——电视。到了20世纪40年代，位于新泽西州坎登市的RCA销售电视数量占全美出售量的80%（每年20万台）。20世纪50年代，电视机被美国中产家庭迅速接受；60年代，彩色电视问世，这些都给RCA带来了巨额利润，它从新泽西州转移到印第安纳州、田纳西州，最终从墨西哥寻找廉价的劳动力资源。¹³

同样重要还有电子计算机行业。就像所有的重要技术变革——从蒸汽机到汽车，“电脑”并不是由一个人发明的。在20世纪四五十年代，大学工程师、政府研究机构（包括纳粹德国在内的各个国家）和私营公司投入了大量时间、金钱和智力，创造出能够存储信息和执行运算的电子设备。1946年，宾夕法尼亚大学的一个研究小组宣布制造了ENIAC（埃尼阿克计算机），这一项目主要是由美国陆军资助，目的是计算弹道轨迹，最终运用到核武器。ENIAC的体积有8×3×100英尺的房间那么大，重量超过27吨，其中包括数千个真空管来传导电流。1947年，贝尔实验室——这是一家私人研究机构，1925年从AT&T（美国电话电报公司）的研究和开发计划中分离——的研究人员发明了电子晶体管，一个能够替代笨重的真空管的电流管道。

1950年，一家打字机制造公司雷明顿-兰德获得了ENIAC设计专利权，并很快发布了第一款可量产的大型计算机——UNIVAC（尤尼瓦克）。开始，兰德将小型卡车大小的计算机出售给政府机构，以执行诸如人口普查数据排序和社会保障信息编目等任务。到1954年，通用电气公司成为第一家购买UNIVAC并拥有大型计算机的私营公司。¹⁴

然而，新兴计算机产业的主要贡献者并非全部是年轻的企业。在20世纪50年代，没有任何公司比IBM更多地推动了计算机技术的广泛应用。这家标志性的美国公司创立于20世纪10年代，从事穿孔卡片数据处

理设备的制造，进步时代的大型工业和金融公司使用这项技术对日益增长的固定资料进行数据分析。在20世纪30年代，该公司出售了其越来越复杂的依赖于精密液压管系统的分选机，卖给了对于大量信息处理有需求的政府机构。

1952年，IBM发布了自己的电子计算机版本，并率先推向市场。随着新技术的出现，IBM将其整合到自己的产品之中。最重要的技术是集成电路，由德州仪器公司的工程师在1958年发明，该公司是一家电子制造商，产品主要销往军方并从军方获得大量的研究经费。该发明基本上是从一块半导体材料雕刻的一组小晶体管，它消除了将多个晶体管焊接在一起的需要，并允许更大功率的电流通过电路，从而使计算能力以指数级别增加。由于使用德州仪器公司的成果，IBM在1964年发布其代表性的产品System/360计算机，巩固了其在大型计算机制造领域的领先地位。该计算机是第一款设计用于执行广泛功能从而满足大量企业和政府需求的产品，它标志着现代计算机产业在商业世界中的来临。¹⁵

在20世纪中期，依托于电子计算发展的知识经济凭借私营部门、大学和政府之间的重要合作而获得成长。借助开始于二战期间并在冷战中保持需求量，政府不仅成为新技术的主要消费者，同时也是主要的承销商。无论对大学研究中心还是私人公司，政府资助都促进了科技的兴盛发展。公私合作关系也促进建立了一些重要的研究中心，例如在斯坦福大学，国防支出、私人资本和一流研究设施的结合创造了一个信息技术中心，它在20世纪70年代被昵称为“硅谷”——在半导体材料硅被用于集成电路后——这有助于创造信息技术产业。¹⁶

集团化浪潮

二战后，美国商业的主角是由职业经理人和管理人员组成的大型、综合性多元化组织，但拥有对日常业务控制相对较少的多样化的股东。蓬勃发展的战后经济和飙升的股市创造了持续扩张的成熟环境，许多成功的公司将其收益用于收购其他企业。从20世纪50年代末开始，并购浪潮开始涌动，在许多方面很像19世纪90年代末到20世纪20年代末现象的重演。每年的并购总数从1963年超过1 000家激增到1969年最高时的6 000多家。随后，由于股市下滑、经济开始衰退和税收改革，并购的吸引力逐渐下降。¹⁷

20世纪60年代的并购浪潮通过并购后的绝对数量变化以及并购中采用的具体方式重塑了美国企业。许多并购遵循传统的横向和纵向一体化模式——购买竞争对手或供应商，但是也有相当多的公司已经脱离了其传统的经营领域。客观效率、理性和分权管理的逻辑有时是存在局限的，个别公司利用并购进入不相关的部门或行业，将自己转变为大企业集团。¹⁸

按照粗略定义，企业集团是一家在有微弱或没有任何联系的广泛市场和行业开展业务的公司。由亿万富翁投资者沃伦·巴菲特创立的伯克希尔·哈撒韦公司为众人熟知，它正符合类似定义——这是一家控股公司，拥有和经营一系列不同业务，从政府雇员保险公司GEICO到家具品牌Jordan's Furniture再到鲜果布衣。

鉴别历史上哪些企业属于企业集团是一个挑战，因为判定指标本身是开放性的。某一特定的并购是否创造了一家各当事方毫无真正共同之处的“纯粹的集团”，取决于如何定义“无”。由于法律和监管制度并不基于其内部所有的逻辑兼容性来区分公司，“集团”的身份往往由旁观者确

定。

然而，学者们普遍认为，在20世纪60年代后期的并购热潮中，集团化模式越来越普遍。1968年，随着并购浪潮达到最高点，约有84%的案例显示，大企业并购或某企业集团通过扩张，创造了一个新的企业集团。在采矿业和制造业部门，并购的价值总计为126亿美元，其中涉及集团化的价值为110亿美元。¹⁹

只有在20世纪60年代才有可能达到这样的并购水平，这是由于杜邦公司、通用汽车等公司在20世纪20年代开创的公司组织结构的变革取得了胜利。二战后几乎在所有大型企业中，分权化管理和各业务单位之间的通畅协调变得司空见惯。这些复杂但精心设计的架构不仅允许公司建立新的生产线、研发计划和复杂的营销，同样也允许高管探寻新的业务领域。高管们寻求方法来摆脱成熟或停滞市场的诅咒，并使自己处于持续提升的地位。1956年，成立于20世纪20年代的纺织品制造公司——德事隆集团，二战后在一系列制造业领域发展多样化经营，它在自己年度报告的封面上印制了这样一个短语——“以多元得稳定”。²⁰

如果组织结构的发展是并购浪潮的先决条件，强大的战后经济、股市的大规模投资以及高管对创新融资意愿的结合，都鼓励了集团化的浪潮。战后的公司高管通过由投行承销的私人资本市场、债券或股票销售，更积极地借贷和筹集资金，而不是像过去那样将利润投入融资扩张。集团负责人采用复杂的财务方案，通常依靠处理会计数据来减少损失和盈利，以维持投资者的信心。对许多企业领导者来说，财务和会计方面的后顾之忧可以使企业不断扩张，从而解决企业业务停滞的长期问题。

海湾西方工业公司是20世纪中期并购浪潮中最声名狼藉的大企业之一，为并购实践提供了一个生动的例子。该公司于1934年建立，名为密歇根保险杠公司，在大急流城内制造汽车专用的金属保险杠。在20世纪

50年代初面临收入下降的情况，公司的经理将业务领域扩大到相关的金属电镀和冲压，并于1955年更名为密歇根电镀和冲压公司。次年，一名年轻的纽约人查尔斯·布卢多恩——其在少年时期由于迫害犹太人的运动逃离奥地利——开始了他在咖啡进口业务上的职业生涯。他收购了密歇根电镀和冲压公司足够多的廉价股票，成为董事会成员。在1957年，布卢多恩精心策划了与休斯敦汽车零部件经销商的兼并，扩大了公司经营领域，但仍然处于汽车服务行业。出于对公司新的行业愿景的考虑，他将公司更名为海湾西方工业公司——这一名称既不指代产品，也不指代地理位置，而是将视野超越了汽车服务行业。从1959年开始，布卢多恩大概每季度收购一家新公司。在10年内，他运作了72次并购，并将公司年销售额从1 000万美元扩大到13亿美元。海湾西方工业公司现在从事娱乐、服装、大众媒体、出版和房地产等业务。到20世纪60年代末，它拥有派拉蒙影视公司、南波多黎各糖业公司、西蒙与舒斯特出版公司和麦迪逊广场花园。

集团的兴起重塑了企业管理文化。诸如查尔斯·布卢多恩这样的集团创立者至少在一段时期内获得了成功，因为他们擅长将公司作为投资组合进行管理，而不是一个生产性的实体。他们依靠财务和会计指标，例如股票估值和盈利报告而不是销售或生产数据，来衡量公司运营的健康状况，并因此确定下一步的行动。在许多不同的行业运作意味着一些领域可以做得很好，但其他领域会很吃力，管理者可以重新分配资本，甚至重新分配工作人员到他们最擅长的岗位。据说他身边的人说，布卢多恩最喜欢的口头禅是：“什么是底线？”

企业向集团化的转变塑造并加快了管理组织文化的新的发展趋势，最终重新定义了企业主管者的特征。传统上，高层管理人员和行政人员是其特定行业领域的专家，他们是喷气发动机、儿童玩具或合成材料等方面的权威专家。随着企业采用集团化的思维方式——即使是不完全准确的集团化模式，一种新的思维开始取代那些陈旧的观念。从20世纪60年代开始，董事会越来越多地寻求聘请男士（不要忘了，占据办公室几

乎是男性的特权），他们不是特定行业或市场的专家，而是企业管理的专家。来自全国各地新兴商学院的青年才俊，可以将他们对商业原则的广泛理解运用到他们遇到的任何具体管理问题上。尤其是集团高管经常吹嘘说，他们可以通过财务控制与度量来经营公司，不需要考虑公司提供的实际产品或服务。

然而，集团化浪潮并没有一直持续下去。20世纪70年代中期，经济衰退和能源危机爆发导致并购浪潮不断衰减。随着信贷枯竭，许多人发现自己过度扩张，并最终崩溃。海湾西方工业公司在70年代中期停止扩张，并在80年代初作为一个传媒公司重塑了自身。通过出售其他持有的企业，公司重新关注其“核心竞争力”。布卢多恩（1983年因心脏病发作去世）的继任者于1989年将公司更名为派拉蒙传播公司，以利用其最引人注目的资产之一——派拉蒙影视公司的影响力。整个公司在1994年成为媒体巨头维亚康姆集团的一部分。²¹

总的来说，20世纪中期开始的并购浪潮中的大企业集团似乎并没有比其他大公司更好或更坏。在这两种情况下，财富激励都有利于那些注重生产效率、技术创新和营销人员的有着良好管理的企业。然而到20世纪70年代末，以集团化热潮为基础的繁荣已经过去。合并和收购浪潮在20世纪80年代末又一次席卷了美国企业，大概每10年一个轮回，但没有人再有那种极端多元化的热情。对公司庞大规模不加掩饰的狂热，是20世纪60年代集团化浪潮留下的印记。

公司帝国

1938年，《时代周刊》的著名出版商亨利·卢斯预言他所称的“美国世纪”即将到来，美国将主宰全球政治、外交、文化和经济。二战期间和之后的几十年似乎都印证了卢斯的预测，因为美国成为一个全球性的超级大国，并组建了非共产主义国家联盟。在商业上，美国的统治是无可争议的。这个经济上的超级大国建立在现代公司制度之上，以企业的大小、规模、范围和结构著称。作为一种经济和社会势力，美国企业体现了战后的成就和挑战。

换句话说，巨型化是战后美国生活的主要特征。1952年，自由主义经济学家约翰·肯尼思·加尔布雷斯赞扬了这些新的社会和经济组织模式的稳定作用。他的抗衡力量理论认为，大企业、大劳动力和大政府都保持对立，以保持经济效益和社会正义。加尔布雷斯甚至捍卫连锁零售商店、令人讨厌的小生意人，认为它们为消费者起到了压低价格的作用。就在次年，曾经从事过律师、公务员职业的国际商人大卫·利连索尔因为他对大企业的辩护上了新闻头条。新政期间，利连索尔帮助管理了作为公共电力公司的田纳西河流域管理局这一大型联邦机构。然而，在战后，他开始热情拥抱现代商业技术的效率和潜力。他写道，他已经学会放弃“在他自己的小商店或商业中施展个人才能的旧梦想”，取而代之的是“新梦想：一个大机器的世界”。²²

然而，许多美国人对此如坐针毡。从一开始，美国的政治传统就弘扬小型化的美德，例如独立的农民、当地的商店小经营者、市政厅的会议等。在20世纪中叶出现的组织巨型化是对这些传统的对抗。社会评论家对大型化而产生的去人格化、反民主化的影响感到惋惜，并认为如政府、军队、教会和公司等大型机构已经成为巨型化的代表。

可能没有一个人像德怀特·艾森豪威尔总统那样，在1944年的诺曼底登陆中领导了历史上规模最大的“组织”之一，但在他1961年1月著名的白宫“告别演说”中，预感到了对大型企业利益带来的威胁。在其8年多的主政时间中，冷战紧张局势大幅升级，包括朝鲜的代理人战争以及美军在越南对共产党人的对抗加剧，艾森豪威尔警告说，在一个日益军事化的社会和不断增长的大公司之间有着深刻的联系，特别是那些从军费开支中获利的国家。

他警示人们，“在政府的各个部门中，我们必须小心防范军事工业联合体带来的有意或无意追逐的不当影响力。不当权力的恶性增长带来的潜在威胁存在并持续”。他认为，如果战争与和平在任何方面都取决于富有私人公民追逐利润的动机，那么所有人的自由、安全和正义的事业只能陷入困境。²³艾森豪威尔关于大型组织存在威胁的警告、怀特提出的民主制度，将在10年后得到反战的抗议者和反大型企业的积极分子呼应。如果要谈论二战和冷战的不利影响，至少在美国人眼中，是形成了法西斯主义等反对民主和个人自由的总体政治意识形态。许多人想知道，大型化、官僚化、非人格化的商业公司在这场斗争中到底占据什么样的位置。

第十章

个体、政治与追逐利润



1964年秋天，加州大学伯克利分校的学生发起了一系列的静坐、罢工和集会，抗议禁止在大学校园里进行政治活动的政策。青年人与盟友一起，与警方发生冲突，挑战了大学行政人员的权威和大学运行系统的政治制度。伯克利的言论自由运动震惊了校园并引起了全美的关注。好莱坞演员和崭露头角的政治家罗纳德·里根两年后赢得了加利福尼亚州州长的竞选，部分原因是将学生抗议者妖魔化为“有权利的顽童”。他说：“没有人被迫上大学，进入校园的学生应该接受并遵守规定，否则就离开。”¹尽管学校领导最终在校园演讲中改进了他们的职能定位，但社会运动热情仍然高涨，并在下一年引发了全美性的抗议活动，关注点从公民权利扩大到包括反对美国参与越战。

伯克利言论自由运动的抗议远远超出了特定政策的领域，而是对主导美国社会的权力结构发起最根本的、最普遍的挑战。具体来说，学生们呼喊他们的教育领袖与反民主、非人性化、强迫一致的企业机器是共谋。在1964年12月的校园聚会中，伯克利的学生兼民权活动家马里奥·萨维奥说出了许多年轻人在20世纪60年代早期的压迫感和无助感。

萨维奥认为：“这所大学是独裁政治。”“学生领袖询问伯克利校长克拉克·克尔是否说服了大学执行代理人（被称为‘董事会董事’）以允许校园的政治活动，”萨维奥继续说道，“我们收到的答复来自一个‘善意的自由主者’，他说：‘你能想象一个公司的经理公开表态反对他的董事会吗？’这就是答案！”

萨维奥使用了一个比较——学校的领导者到底是“善意的自由主义者”，还是学生们所认为的高等教育与非人格化的官僚机构之间意识形态的盟友。

“现在，我请你们考虑一下：如果学校是一个公司，如果学校董事会就是公司董事会，如果凯尔校长其实是经理，那我会告诉你们事实：教职人员是一群雇员，那我们只是原材料！”

但是学生不仅仅是一个无所不能的、非人格化机器中被动的齿轮。“我们是人类！”萨维奥大声疾呼。更重要的是，他们并不无助。他们可以做的不仅仅是对机器的愤怒。他们可以抗拒，捍卫自己的人性、个性和民主权利。

“有一段时间，机器的运作变得如此可憎，使你如此忧心忡忡而不能参加其中；你甚至不能被动地参与，你必须将身体放在齿轮上、车轮上和拉杆上，放到所有的装置上，你必须使它停下来。你必须向运行它、拥有它的人表明，如果你不能得到自由，机器将无法工作！”²

马里奥·萨维奥在伯克利史布罗广场台阶上的号召行动通常被视为20世纪60年代早期学生抗议的一个典范——这是10年斗争的起点，无论是政治上还是哲学上，这些抗议由热情和激进的年轻人领导，最终推动了重大战争（越南战争）的结束，并引起两位总统（约翰逊和尼克松）下台。抗议实现了这一切，但也显示了60年代的示威者在了解他们面临的挑战后所采取的特殊方式。萨维奥的比喻——将大学视为机器，以学生为原料，从事将自己的身体置于内心之上的工作——这些都源自对公司在美国社会中作用的一种深刻的忧虑。从民权倡导者到反战示威者，再到更激进和暴力的团体，如地下气象员，20世纪60年代的政治活动家把公司视为“系统”或“制度”的组成部分，这种制度是排除异己、对外实行帝国主义和对内非正义，并封杀言论自由的安排。³商业从未摆脱战争和社会公正的问题，成为20世纪60年代争议的核心。

公司高管开始理解政治和社会动荡预言对他们的政治权力、社会地位和经济收益的真正威胁，并开始有意识地加强他们对政府决策者的支持和把他们的影响制度化，以此回应20世纪60年代的反商业政治，这些措施在70年代取得了良好的效果。强大的商人一直在国家事务中发挥重要作用，但60年代和70年代的动荡造成了一个特别强有力的转型时期，加上新兴的保守派政治运动，这些对美国政治产生了长久持续的影响。

商业与60年代后期的抗议

吞噬美国的社会动荡源于民权斗争，以街头运动为代表的民权运动“高峰阶段”从50年代中期延续到1965年的选举权法案颁布。到20世纪60年代末，美国遭受了公共抗议活动、骚乱和政治暗杀的冲击。1965年美国在越南军事活动的迅速升级加剧了动乱。反对战争的思想（同样存在着强大的支持战争派别）加深了代际和意识形态的分裂。

朋友圈每日书籍免费分享微信 shufoufou

美国对越南正式的军事干预发生在20世纪50年代末、60年代初。越南在1954年推翻了法国殖民者的军队后，爆发了内战，交战双方一边是西方支持的反共产主义政权，主要占据越南南部地区，另一边是被大多数越南人民支持的社会主义民族政权（越南独立同盟）。大多数美国决策者完全以冷战框架来理解这场战争，从而支持越南共和国的反共政权，先是派出军事“顾问”，之后更多地派出常规部队。所谓的一艘美国军舰1964年在越南的北部湾遇袭事件，导致国会授权林登·约翰逊总统升级美军在该国的军事部署。（约翰逊声称越南海军对美国船只开枪，这一说法已被揭穿，但历史学家对约翰逊当时是否知道报告为假仍有争议。）到1968年，有50万名美军士兵在东南亚作战，在1973年美国完全撤出前，美军共有5.8万人阵亡。

战争的升级促成了在美国强力的反战运动，从大学校园的“宣讲会”到五角大楼和白宫的历史性抗议活动。正如马里奥·萨维奥将他反对伯克利的“反言论自由政策”与更宏大的对企业文化的批评联系起来，许多反越南战争示威者也将被视为谋杀和帝国主义的战争与培养了战争的商业气氛视作一丘之貉。抗议者引用艾森豪威尔当时著名的关于“军事工业综合体”的警告，指责美国作为最成功的资本主义国家对亚洲的屠杀负有责任。他们认为，这个国家的战争机器产生了军事同盟，提供了

弹药、飞机以及美国轰炸机投掷到越南丛林和居住地的凝固汽油弹。

反战示威者不仅针对军事和政府进行抗议，也包括约翰逊总统以及后来的理查德·尼克松，还包括被他们标记为“战争获利者”的公司。“为什么.....我们是否继续在华盛顿示威，就仿佛问题的核心在这里？.....我们需要找到遏制公司的方法。”一位政治活动家在1969年早些时候写道。⁴

1970年4月28日，成千上万的反战活动家聚集在霍尼韦尔公司的年度股东大会上，这是一家能源型企业集团，有很多其他类型产品，例如为五角大楼提供集束炸弹和其他武器。在愤怒的人群前，霍尼韦尔董事长面对谋杀同谋罪名的嘘声与指控，仅在14分钟后便退场了。诸如凝固汽油弹的生产商陶氏化学公司等很多公司也面对愤怒的抗议者，尤其是在校招时。也许最有说服力的是，反战抗议者甚至瞄准了与越南战争缺乏明确联系的公司，比如银行，但它们代表了整个体系，是将利润带到人们面前的“制度”或“机器”。1970年冬天，加利福尼亚大学圣巴巴拉分校附近的示威者烧毁了美国银行的一个支行，至少在纵火者眼中，“美国银行”这名字象征了资本主义帝国主义的傲慢。⁵

企业和政治领导人了解到反建制的焦虑在年轻人中尤为强烈。近年来，历史学家已经表明，大量出生于20世纪60年代的“婴儿潮一代”相当保守，他们赞成战争、商业机构和资本主义，但是许多企业高管在当时相信这样的代际变化激怒了国家的青年一代。同样类型的大学生，20世纪50年代时在中层管理层中追求职业生涯的安定，但到60年代后期，却致力于颠覆培育了他们的社会，接管大学校园，举办抗议和抵制活动，或转向反正统的嬉皮文化，完全拒绝传统社会。⁶

同时，企业高管认识到他们和他们的商业已成为叛逆和不满的青年人眼中的替罪羊。商业作为社会制度曾经颇受公众尤其是青年人的偏爱，但在20世纪60年代末、70年代初战火纷飞的岁月中不断削弱。俄克

拉荷马基督大学1973年一项经常被引用的调查表明，在远离伯克利或哥伦比亚大学等激进地区的保守地区的所有统计中，整个国家所有主要机构领导人中（包括政治家、军人和医生），本科生认为商人的道德底线最低。而且这种鄙视商业的观点被转化为了政治倾向，随着学生在大学学习时间越长，这种倾向越来越强烈——70年代早期，在大学新生中有1/3表示自己是左派，在更高年级中这一比例超过一半。⁷

双重处境下的公司：环境和消费者的运动

企业领导人比激烈反对制度和战争的年轻人更加感到害怕。20世纪六七十年代是美国政治活动大规模涌现的时期，这些活动关注公共利益问题，特别是保护自然环境和维护消费品。这两个运动不断增长的力量使广大的商界领袖认为他们所拥有的公众支持率正在下降。结合战争带来的更广泛的反建制批评，消费主义和环保主义似乎代表了私营企业公信力的普遍丧失。对许多商人（以及他们的政治盟友，特别是保守派）来说，这些障碍是一种深刻的甚至是现实的威胁。他们认为，20世纪70年代初的政治气氛对商业阶层和商业体系本身存在深深的敌意。

现代环境运动在20世纪60年代早期成为美国政治的一支强大的力量（尽管许多学者已经指出了其起源于进步时代的环保主义精神）。正如我们在前一章中所看到的那样，科学研究在战后的几十年中蓬勃发展，由私营公司、大学和政府机构之间强有力的合作推动。20世纪50年代，科学研究使更多公众对人类行为对自然环境后果的认识提高。专家们开始在工业生产与日益严峻的空气、水和土壤污染之间建立明确的经验联系。越来越多的科学家警告说，现代社会的奇迹，包括塑料、汽车、化学品和制药，使人们付出了沉重的代价。

1962年，海洋生物学家雷切尔·卡逊用一本强大而畅销的著作将工业污染问题带入到公众视野：《寂静的春天》追踪了工业污染物在生态系统中的流向。卡逊认为合成农药，特别是被称为DDT的这种受欢迎的杀虫化学药剂，对整个生态系统产生了深远的负面影响。尽管农民只少量使用DDT来保护农作物，但卡逊证明有毒的化学药剂在食物链上集中得越来越多，最终杀死了食用过中毒昆虫的鸟类（创造了“寂静的春天”——失去了鸟鸣），并给人类带来显著的健康风险。⁸

化工行业开始回应，像杜邦公司这样的生产商质疑《寂静的春天》的结论。然而科学界支持卡逊的分析，政策制定者对污染物排放有了新的限制。比起立即执行的政策效果更为重要的是，这本书提高了公众对不受控制的工业活动的破坏性后果的认识以及接受环境法规的意识。它还为更广泛的社会运动提供了一个凝聚点，迫使立法者扩大政府的监管监督。环保运动在卡逊出版之后的10年中赢得了一系列立法胜利，其中包括1963年的《清洁空气法案》和1970年成立的环境保护局，后者成为美国联邦政府环境问题的中心监管主体。⁹

工业领袖以及保守派政治家对环保运动非常恼火。在一定程度上，他们的反对是直接和自利的——大公司从有污染的活动中获得巨额利润，而找到更清洁的生产方式将严重损害他们的利益。凡事皆有因，对于环保运动持反对态度的主要是最大的污染者——石油和天然气、汽车、采矿和化工品，而零售商和高科技公司的反应度较低。1970年政府通过了《清洁空气法案》的修正案，针对限制汽车排放量的新标准，克莱斯勒公司声称，“公民对空气污染大惊小怪”。美国石油巨头美孚公司刊登在全国性报纸的广告宣称这一立法是“66亿美元的错误”。¹⁰

但是，企业对环保主义的反对比对排放标准这一底线更强烈，甚至远远超过排放标准。在公司老板和保守的政治组织中，反环保主义者认为这一运动背后的精神本身违背了资本主义的基石——追求经济增长。自19世纪初的工业革命以来，特别是20世纪初现代企业资本主义的胜利以来，追求“更多”激发了政治和经济思想的各个方面发展：更多的人、更多的商品、更多的技术、更多的钱。这两个政党以及有组织的劳工都接受了增长的精神，因为它承诺给企业主和劳动者提供更高的生活质量。对于环保运动，保守派以及许多工会的批评者认为，其支持者出身富裕的家庭，不了解社会成本：更严格的环境法规将会导致工厂关闭和产品价格更高。保守派智库美国传统基金会总裁埃德温·福伊尔纳说他们是“零增长的小丑”，“零增长可能对那些精英们有好处，他们能出去耕种自己的有机花园，观看阳光从他们的红木热水浴缸里宁静升起，他

们无须努力便可享受，而我们只能竭力向上攀登从贫到富的阶梯”。¹¹

与环保人士一样，在20世纪60年代，随着保护消费者利益运动的不断推进，包括他们的经济利益和他们的身体健康，也推动了国家政治走向的改变。就像《寂静的春天》一样，一本书通过揭露大公司对人类生活的有害影响也引起了大众的抗议。1965年，年轻律师拉尔夫·纳德针对汽车行业，写就了《任何速度都不安全：美国汽车设计中存在的危险》一书，广受认可。纳德自觉运用八卦新闻的精神反对进步时代的大公司（如艾达·塔贝尔的《标准石油公司历史》和厄普顿·辛克莱的《屠宰场》），他指责美国的汽车制造商，特别是通用汽车，销售他们知道存在危险的汽车，因为改变设计是昂贵的。因为他，公众才开始关注二次碰撞现象（车身碰到外部物体后人体撞到汽车内部），一些可能对驾驶员造成反光的设计元素，以及汽车排放造成的污染。¹²

纳德的倡导和他著作的流行引发了立法行动。1966年，美国国会通过了《国家交通及机动车安全法》，赋予联邦政府广泛的权力去制定汽车设计和生产条例，包括强制使用安全带。纳德利用自己的名声成立了一些致力于发现和宣传企业渎职的法律和政治组织，并对违反保护公众利益法的公司提起诉讼。通用汽车煽动说纳德通过笨拙的手段获得声名，以诋毁消费倡导者。该公司聘请私人调查人员调查纳德，希望能够诽谤他的人格。纳德起诉汽车巨头侵犯隐私权并胜诉，他利用赔偿金进一步发展了自己的宣传机构。¹³

尽管纳德受到了大部分工业家的谴责，但他只是在20世纪六七十年代席卷美国公众和国会的消费者保护情绪浪潮的一部分。这一浪潮与林登·约翰逊的“伟大社会”相对应，并且确实超越了后者，通过了一系列旨在民权保护、改善美国人生活，增加医疗投入和保险、就业培训和教育以及城市重建和扶贫项目的自由政策。那几年，国会通过了数十种消费者保障法案，处理有害和有毒药品、易燃织物（特别是儿童睡衣等产品）和汽车安全等问题。消费者保护法律坚持广告必须真实，要求车主

购买汽车保险，制定了新的更加严格的食品安全规定，制定了公平的债务催收和银行贷款的规定。¹⁴

环境和消费者运动的兴起使许多企业领导人认为美国公司正在遭受政治冲击。他们并不一定不同意这些运动的目标——毕竟，没有人想要毒害地球或贩卖造成死亡和伤残的产品——但他们越来越多地担心引导这些运动的反商业化精神。在许多公司高管的心目中，消费者和环保活动家们之所以要求给予国家和联邦政府新的和强大的监管权力，是因为他们不相信公司会致力实现社会利益最大化。商界领袖意识到，随着公众对大公司的信任下降，对新法规的支持也日益增加。民意调查显示，美国人对主要公司领导人的信任度从20世纪60年代中期的50%下降到70年代中期的15%。铝业巨头美铝公司的总裁在1976年总结了这个问题：公众意见重要，因为“公众所认为的事情……对国会提出的立法有决定性的影响”。¹⁵

公众对商业的不信任改变了国会通过的规定。自19世纪末以来，政府法规一直绝对地关乎经济稳定，经常保护某些类型的商业而不是其他类型。例如反垄断法促进了竞争，限制了垄断企业的掠夺。公用事业和运输法规旨在保持某些行业的盈利，同时也降低成本。总之，主要的监管趋势是经济调控。

相比之下，20世纪六七十年代的趋势是社会管制，对公司特定行为出台针对性规定，这些规定约束的是传统上不被视为“经济”的方面——公共卫生和安全，而且理论上，这也是公司生产过程必然要面对的后果。早先有一些社会监管的例子，其中包括1906年的《纯净食品和药品法》，该法案推动建立了美国食品药品监督管理局，以提高食品和药品的安全质量。然而，这种新型法规的规模和范围在20世纪60年代晚期得到爆发式增长，从而增强了在保护经济和保护商人两者之间的文化和政治上的区别。

也许没有政府机构或监管运作比1970年国会创建的职业安全与健康管理局对大范围的商业社会的管理更加严格。与环境保护局诞生于同一年，职业安全与健康管理局反映出与前者相同的精神，推动了劳动法的出台，内容包括了组织权、最低工资和加班费等，但是它将关注重点从工资和代表权转移到了工作环境。为了最大限度地保障工人的安全，职业安全与健康管理局利用其权力发布了数千页的规定，涉及例如一个工人在什么情况下可以爬高或工厂必须在什么地方安装安全标识。企业主，特别是那些不得不为此开支较多的小公司表示强烈抗议。他们指控职业安全与健康管理局的规定既不合理又没有根据，合规成本繁重。美国商会等全国性商业组织宣布，一系列小公司被迫关闭，因为它们无法承担因新的安全规则产生的改造费用。“你知道吗，”商会主席在70年代中期向观众发问道，“职业安全与健康管理局的工作人员可以随时检查营业场所？”¹⁶

正如消费者保护和环境法规那样，工作场所安全规定也是对个人的冒犯，并增加了商业成本。越来越多的商人认为社会监管激增，是因为美国人不再信任公司的自我规范。如果民主资本主义的基石是自由市场创造了自由人的信念，或者经济增长使得社会各方面得到发展，那么20世纪60年代的政治就将这些格言斥为谬误。如果人们不得不受到保护才能免受来自商业的危害——也就是说，私人行为对公共利益再无增益（拉尔夫·纳德和其他人一直用这来促进他们的目标）——企业本身将面临严重的威胁。

商业的反击

一家公司的高管在1975年宣称：“美国的资本主义制度正面临最黑暗的时刻。”¹⁷他并不是一个人，到20世纪70年代中期，美国从公司高管到小店主、从保守派政治家到律师、记者和学者都有类似的说法。社会规范、反资本主义文化和萧条的经济（20世纪60年代的繁荣在1970年的经济衰退中结束，其后是长时间的能源危机，经济出现了高通胀和低增长）带来的冲击意味着公司本身受到攻击。为了维护自身的底线和资本主义本身，商界领袖不得不予以反击。

1971年，一名叫作刘易斯·鲍威尔的公司律师——不久成为最高法院的大法官——以一份美国商会保密备忘录的形式提出了日益增长的政治反击要求。鲍威尔是弗吉尼亚州的著名律师，也是美国律师协会前任主席。鲍威尔应他的朋友尤金·西德诺要求，撰写了一份备忘录，这位朋友拥有一家连锁百货公司并主持了商会的“教育委员会”（该组织的意思是“公共教育”）。这份名为《关于美国自由企业制度的攻击》的备忘录解释了反资本主义力量的普遍信念——从大学到讲坛和致力公众福利的律师事务所，正在对企业进行文化层面的攻击，例如商会这样的团体别无选择，只能变得具有政治活力。“商业，”鲍威尔写道，“一定要学习这个教训，很久以前就被劳工和其他自利团体所学习……政治权力是必要的……然后……必须积极和果断地使用……”¹⁸

鲍威尔的备忘录越来越多地显示了企业集体行动的关键性。流传在整个商会中的“保密”备忘录落在了保守作家和公众的书桌上，其中内容在企业活动家的演讲中常被引用。大约第二年，也就是在理查德·尼克松任命他为最高法院法官的9个月后，《华盛顿邮报》专栏作家杰克·安德森获悉了这份文件，并“出卖”鲍威尔，暗示该备忘录代表了一个颠覆性的计划——有权势的商人冀图控制美国政治。实际上，鲍威尔的贡献

被过分夸大了。他不过是把许多人私下说了多年的话公开罢了：商人必须深度参与国家政治。但应怎么做？

除了担任政治职务的方式外（只有相对较少的积极的商业领袖会这样做），还有两个主要途径对国家事务有真正影响力：资助政治运动、直接与集中的游说。美国公司在20世纪70年代普遍使用了两种策略。

20世纪70年代初，美国国会修改了有关竞选财务捐赠的法律。联邦政府自1907年的《蒂尔曼法案》以来已经对竞选活动做出了多重管制，禁止公司和工会对政治运动进行捐赠，因为捐赠对象很明显并非自然人。¹⁹然而，公司和工会都建立了法外规则，早在20世纪40年代，后者创建了独立的委员会，被称为PACs（政治行动委员会）。早期的PACs存在于合法性的边缘，有组织的劳工依靠政治影响力来避免麻烦，而公司一般会采用这种模式。相反，除了少数例子外，商人倾向于采取其他非正式途径来回避竞选财政制度。例如，公司经常为高层管理人员发放特别奖金，明确要求这些管理人员向公司所选择的候选人捐款。²⁰

20世纪70年代初，立法者联盟致力于改革竞选财政制度。1972—1974年的水门事件进一步推动了这一运动，在国家层面上看到这样阴暗的事实——大公司通过重定向支票、现金支付和秘密贿选资金等方式向竞选注入资金。为了摆脱混乱，国会创建了联邦选举委员会和公共竞选筹资制度，建立了申报制度和有限支出制度。

1975年，联邦选举委员会澄清，PACs在法律上是合法的，公司支持的政治行动委员会的爆发增长也随之而来。1974—1979年的4年间，商业PACs的数量从89个增加到950个，而劳工PACs的数量几乎没有增长，仅从201个上升到了226个。公司PACs的数量继续飙升，20世纪80年代后期在略有下降前达到1 800个。到了2016年冬天，据联邦选举委员会统计，有1 621个与公司有关的PACs，另有278个是劳工PACs。²¹

除了参与竞选筹资外，公司还在20世纪70年代通过招聘向政府官员传达公司利益（即使在更为复杂的监管机构下当选的政治家和官员）。游说是一个古老的职业，巧舌如簧者收取公司报酬来游说政治家改变他们行为，这种合作由来已久。付费说客的出现遵循了美国企业自身的增长模式。19世纪中叶的铁路繁荣取决于政府的慷慨，导致了游说行为的增长，之后几十年的工业制造业也受到游说影响。1946年，国会首先尝试通过《联邦游说管理法》来规范这一做法，要求所有说客注册；6年后，最高法院缩小了法律注册的范围，只要求对主要业务是游说的人进行登记。但是，“主要业务”的标准仍然模糊。²²

随着美国公司变得更大、更多元，特别是在二战后，它们的游说能力变得更加强大。到了20世纪60年代，大多数大公司都有“华盛顿代表”——在华盛顿居住的永久性雇员，并代表它们公开游说。

但是，中小企业无法承担永久性说客的费用。相反，它们依靠贸易协会代表其行业的普遍利益。例如杂货店可能会加入国家食品杂货商协会。随着贸易协会在20世纪的扩散，包括全国制造商协会和美国商会这样的泛行业“顶级协会”，法律上的冲突开始出现：一方面，《第一修正案》保护言论自由的权利，可以“向政府诉冤请愿”，就像游说者做的那样；另一方面，谢尔曼反托拉斯法则禁止“任何限制贸易的阴谋”。

许多商人担心某些类型的游说可能会推动贸易协会合法化。“当一个如行业协会‘组织’获得有利的政府行动支持，这导致‘限制贸易’变得非法。”一个作家在1971年质疑道，“该协会是否会违违反谢尔曼反托拉斯法案，或者是在《第一修正案》保障权利范围内的治理方式？”²³

20世纪70年代初，最高法院裁定《第一修正案》的言论和请愿保护更合理。这些裁决赋予了行业协会更多的自主，可来代表一个行业内的多家企业行事，而贸易协会的游说活动也显著更活跃。

领导跨公司、（有时）跨行业协调合作的主管是已经存在了几十年

的主要全国性协会。全国制造商协会和美国商会都对这种新的商业活动文化做出了回应，它们重新振作并拓宽了活动范围。它们扩大自己的政治范围，覆盖更广泛的领域，而不仅仅是集中在工会工人和工作场所方面，它们游说并反对与消费者保护、环境监管、对外贸易、税收政策以及有关通胀和失业的政策相关的问题。

即使这些旧组织重新改造了自己，一股新的力量也开始出现，并将全国最大、最富有的工业制造商联合起来，被称为“商业圆桌会议”。商业圆桌会议成立于1972年，由大约100家公司组成，所有公司都位列《财富》500强名单，其中大部分从事重工业，如钢铁、铝、化工和汽车行业（该集团目前有近200个会员公司，代表了更广泛的行业，包括高科技、零售和金融等）。尽管美国商会试图吸引从华尔街到缅因街整个商界，但商业圆桌会议关注的是直接影响大公司的政治问题。这个组织的独特之处和力量在于，它的成员仅限CEO，没有副总裁、律师或职业说客。当商业圆桌会议想要针对某个特定的政治人物进行投票时，它将派出强大的公司领袖——福特公司、花旗银行或AT&T的CEO——直入政客办公室。²⁴

商业和保守派政治

20世纪70年代末，美国企业的政治动员已经开始以取悦保守派和失望的进步派人士的方式重新引导美国的经济政策。围绕着对自由市场资本主义的承诺以及对社会管制的反对，商业团体在一系列关键的立法斗争中成功地进行了游说，帮助遏止了自由主义政策的倾向。例如，在1978年，企业说客在拉尔夫·纳德带头的立法失败中起到了重要作用——纳德希望对联邦政府的消费者保护程序进行改革。同年，商业圆桌会议带头反对《国家劳工关系法》改革，该法案希望增强工会力量以改善工作场所，并在员工关系中创造更大的监督力度和透明度。20世纪80年代，这些团体与日益活跃的保守派政策团体联合起来，推行税收改革，反对环境法规，并敦促联邦预算平衡。尽管保守派人士和企业说客经常在政策与策略上存在分歧，但他们也有一个极为重要的共同观点：反对自由国家倾向。通过向立法机构提供组织、财务和影响的力量，商业团体为保守派赢得了重要的政策胜利。

第十一章 后工业经济时代



1998年4月1日，最后一台电视机在印第安纳州布卢明顿的流水线上装配完成。在走出由电子行业巨头RCA于1940年建造的工厂大门的时候，这些即将失业的工人唱起了《祝你旅途愉快》。1986年，RCA的长期竞争对手通用电气收购了这家公司，并将其卖给了法国公司汤姆森。20世纪90年代，汤姆森将其在北美的制造业迁移到了墨西哥的华雷斯，1968年时RCA曾在那建立了一个小型工厂。在那个时期，贸易壁垒因为1994年北美自由贸易协定而被消除。汤姆森和其他制造商们发现了美国以外地区的廉价劳动力有着不可抗拒的吸引力。印第安纳州美国劳工联合会、产业工会联合会主席这样评论道：“他们从我们这里得到了所有他们想要的东西，现在他们要去别的地方了。”可是很多人也在思考：你能就此责备墨西哥那些因此得到了工作的人吗？“这不是他们的错，”一位RCA的前员工说，“如果你失业时附近突然建起了一家工厂，你会不会去找一份工作呢？”¹

类似的情形也出现在技术水平密集程度相对低的其他工业部门。美国的家具制造业在20世纪90年代到21世纪初逐渐脱离了国内制造业的行列。20世纪初，Bassett和Hooker这两家历史悠久的家具公司助力北加州和弗吉尼亚地区取代美国中西部成为美国家具制造业的中心，它们主要看中的是南方农村地区远低于中西部的平均工资水平。21世纪初，这些公司把自己重新定位为进口商兼零售商，将生产外包给中国。而在印第安纳，因此而失业的工人就要努力克服这种新的贸易全球化带来的困难。“我猜我们的工作被交给了世界上某一个地方的另一些人，用以改善他们的生活吧，但我不确定。”一名前伐木工人这样认为。²

到世纪之交，全球资本都在经历一场剧烈的革命。2001—2012年，美国有63 000家工厂关停，导致减少了500万个就业岗位，而同时中国制造业岗位增加了1 410万个。³“产业空心化”和它的姊妹现象——“外包”与“全球化”成为新的社会流行语。针对这一问题的讨论异常激烈，支持自由贸易的《纽约时报》记者托马斯·弗里德曼在2004年出版了一

本畅销书《世界是平的》，他在书中盛赞经济全球化的前景；愤怒的抗议者则在1999年走上西雅图街头表达对世界贸易组织的强烈不满。⁴

21世纪初对于全球化的激烈争论是多年来对商业和就业模式变化感到恐慌的一种呼应。早在20世纪80年代，劳动经济学家就指出美国制造业会陷入长期衰退，同时工会和工人的政治力量和后勤保障权利也会被相应削弱（工会成员占劳动力的百分比在1955年达到顶峰）。⁵90年代初关于北美自由贸易协定的争论围绕廉价消费品和美国制造业岗位逃往墨西哥的“巨大的吮吸声”（总统候选人、平民主义商业领袖罗斯·佩罗特的话）之争而展开。⁶

然而很多时事评论者没有意识到，“去工业化”在20世纪八九十年代吸引如此多的公众关注有其更深刻的根源。制造业公司将业务分拆到不同的地区，寻求更有利地域要素优势的行为源远流长。尽管这种行为产生的条件取决于要素获取的相关法规，但劳动力成本一直是最重要的区位优势因素，偏远落后地区的工会的势力及工资议价能力则弱得多。20世纪初，第一波去工业化浪潮横扫了美国东北部马萨诸塞河流域，100年前这里曾是美国第一次工业革命的核心区域。这一地区的纺织工厂在这次浪潮中纷纷迁往南方地区。其他劳动密集型产业，如家具、钢铁、电子、汽车等行业，也因为劳动力流动性和生活成本低等因素在不同地区间迁移。⁷

提到去工业化，我们联想到的其他现象，包括工厂停工、将生产部门迁到低工资国家以及适合低学历工人的岗位减少等，都是20世纪美国经济巨大转变中的一部分。在二战结束后的那些年里，美国企业的规模、范围和生产能力都有所扩大，为社会的广泛繁荣和经济的持续发展提供了动力。数以百万计的美国人获得了稳定的中产阶层生活，包括房产、稳定的工资和以消费为基础的生活方式。

与大众消费型社会相辅相成的是服务型企业数量的稳步增长，并逐

渐取代制造业成为国民经济中最重要的部分。自19世纪工业崛起以来，美国经济基本上是由开采和提炼原材料以及组装新产品的生产型企业推动的。而如保险、银行、会计等非生产型企业，在早期工业经济中处于边缘地位，医疗保健或零售这样的个人服务部门也是如此。

然而情况在20世纪慢慢发生了变化。根据美国的人口普查数据，1900年美国劳动者受制造业和服务业雇佣的比例大致相等，为25%左右，另外的50%是农业从业者。到了1950年，约有一半的美国人在服务行业工作，与此同时农业从业人口降至20%，制造业从业人口约占30%。2000年，反转基本完成：不到5%的美国人从事着因高度机械化而实现了高效率的农业，15%的人从事制造业，剩下80%左右的劳动者在服务行业工作。⁸

服务业发展的情况比就业人口的数字变化情况还要好，在20世纪最后30年，服务行业的利润、社会份额和影响力都在更快地增长。在20世纪50年代，在以总收入为衡量标准的500强企业榜单中，占据主导地位的是通用汽车、美国钢铁、标准石油、杜邦公司等重工业巨头。到2000年，美国最大的企业变成了沃尔玛、花旗集团、美国州立农场保险公司和（在破产并被联邦政府接管之前的）抵押公司房利美。⁹

服务业的长期发展创造了高度多样化的经济，也创造了各式各样的赢家和输家。某些类型的服务工作获得了巨大的财富和成功，例如高科技、科学研究等知识密集型行业，特别是近几十年的金融服务业。其他服务型行业对其所有者和消费者来说是有利可图的，但对员工的益处不大。而零售、餐厅服务、侍者等低技能服务业的工资比之前时代同样低技能的制造业的工资还要低。

20世纪40—60年代的大众消费型经济是建立在共同富裕和不断壮大的中产阶级基础上的。在重要商业部门，特别是与服务业发展有重要关联的领域取得的关键性发展，为20世纪末的巨大变革奠定了基础。从快

餐和零售行业信息化开始的向服务型经济的转型对美国公众的生活产生了深远的影响。

迎合消费者

也许，没有比麦当劳的商业模式更好地代表二战后美国平民消费的例子了。1940年，麦克劳两兄弟依靠烹饪猪肉、鸡肉和牛肉食品，在加利福尼亚州圣贝尔迪诺建立了“麦当劳Bar-B-Que（烧烤）”这一标志性的快餐餐厅。但正如两兄弟后来所说，这些食品的质量、成本和保质期时时都不相同——有时候牛肉太硬了，有时候猪肉太腻了。消费者也注意到了这一点。由于不满足于经营一家传统餐厅，两兄弟在20世纪40年代一直致力于寻找一种简化的方式。他们希望找到一种美味的食物，能够以不变的、可以接受的实惠价格销售，他们最终选择了汉堡。

1948年秋天，麦当劳兄弟放弃了“Bar-B-Que”，并重组了餐厅。他们将餐品种类限制在汉堡、芝士汉堡、奶昔和薯条上。他们重新设计了厨房使其可以像流水线那样运行，并取消了路边摊，整个过程实现了自助服务。本质上看，这种现在很常见的快餐模式代表着一种对成功经营原则的吸收，此处所谓的成功经营原则是由那些大型的工业企业在一代人的时间内奠定的。麦当劳兄弟把大企业的高效率和高精准度应用到食品制备行业，使其业务实现了高速发展。

除了精简产品和流程，麦当劳兄弟还成功地满足了20世纪50年代消费者对平民文化的新需求。快餐以相对较低的价格提供了外出用餐的体验，餐厅还迎合了有幼儿的家庭的需求。即使在20世纪60年代，在红发白脸的小丑罗纳德还未被设计成为公司的吉祥物之前，麦当劳（及其模仿者）就致力于营造一个家庭友好型的环境，这里没有点唱机、香烟售货机或是街头游戏机。70年代，穿越式外卖窗口“得来速”带来了更加方便和快捷的家庭快餐体验，而辅以玩具的快乐用餐模式进一步巩固了公司的形象。

以麦当劳为代表的快餐行业，其商业模式对美国公众生活的贡献，和它提供的实际食品一样重要。相信自己已经找到了汉堡行业获胜准则的麦当劳兄弟在20世纪50年代开始寻找合伙人。1953年，亚利桑那州凤凰城的一名商人开设了第一家麦当劳特许经营店，并完成了引人注目的“金拱门”设计。第二年，来自中西部的麦乳精搅拌机营销代表雷·克罗克参观了圣贝纳迪诺餐厅（这里应用了8台他的搅拌机），并发现了其中的极大发展潜力。克罗克后来回忆道：“我想：‘哦，天哪！也许我推销自己搅拌机的方式应该是自己将这些一定会成功的汉堡店开遍整个国家。’”短短几年，克罗克彻底改变了企业特许经营的概念。¹⁰

特许经营模式双方的一方是获得一定发展、能够提供优质服务的著名厂商；一方是较小的、但通常更本地化的零售商或销售商。前者被称为特许人，特许将自己的某一产品、品牌或方法给后者使用；后者作为特许经营人，承担小厂商的经营风险，但具有销售已经发展成熟的产品优势。在20世纪中期，特许经营成为连锁店模式的常见选择，是食品杂货及其他零售行业的主要发展模式，特别是在快餐和酒店旅馆等领域。

不过，特许经营的历史可以追溯到更早。19世纪50年代，当塞缪尔·胜家发明出一种特别高效率和受欢迎的缝纫机时，他就实践了为某些销售人员提供特殊许可来销售他的机器的想法。虽然纺织工厂倾向于批量购买缝纫机，但胜家也没有忽视个人零售市场。想要占领这些需要关注个人需求且在地理上分散的市场是很耗时的。尤其是在学习使用和维修时并不便利，人们通常不会选择购买一台复杂的机器。所以胜家向特许经营商们出售了特许经营权，经销商们便可销售机器并对使用者进行培训。¹¹

尽管有胜家这样的创新，特许经营模式在19世纪末和20世纪初期并不常见。汽车行业在20世纪一二十年代引进了这一概念，通用汽车这样的汽车制造商与其特许经营销售商签订协议，让它们销售并维修公司的

产品。而在零售行业，连锁店模式更受欢迎。像A&P和西尔斯零售公司这样的区域乃至全国性的企业零售商都对它们的产品、分销渠道和定价保持严格的控制权。

而到20世纪50年代中期，克罗克率先将特许经营模式引入了服务行业，特别是高度专业化和精简化的快餐行业。1954年，他说服麦当劳兄弟以餐厅总销售额的0.5%为回报，授予他在美国范围内建立和管理麦当劳餐厅这一特许经营权。他打造出了历史上最有利可图的长期商业模式（克罗克在1961年以270万美元的价格收购了麦当劳公司）。到1967年，有1 000多家麦当劳门店分布在这个国家的各个地区，克罗克也找到了第一家国外授权加盟商（在加拿大）。至今，麦当劳公司在美国的特许经营店超过12 000家，国际特许经营店超过16 000家，还有6 500多家隶属公司的相关机构。¹²

特许经营模式被证明是一种成功的运营模式，它不仅可以将经营成本推给加盟商，从而降低克罗克自己的资本投入，还能使他的公司保持业务和产品的科学化、精准化。“我们已经制定出了符合公众喜好的汉堡包的精确配方，”1968年时他曾说，“将汉堡的尺寸降到普通圆面包的大小。”特许经营模式确保了克罗克保留对公司战略的总控制权，包括品牌广告、劳动力培训等各个方面。他的控制权不仅体现到菜单上，还延伸到餐馆经营的细节。早些时候，明尼阿波利斯的一家影院运营商询问他能否开设一家4月开业、11月关门的短期特许经营店。“不行，”克罗克告诉他，“全年运作是餐厅运转的基础条件。”只有全年运营才能保证这个经过精确计算的模式的高效率和低价格。¹³

20世纪60年代，特许经营模式已经成为便利店、加油站、汽车旅馆、咖啡馆，特别是快餐店等服务业不断发展的重要支撑力，在20世纪中期获得了比任何其他类型的商业模式更快的增长速度。2010年，美国拥有超过75万个特许经营相关单位，雇用劳动力超过820万人。¹⁴除了经济效益之外，由于特许经营中的绝大多数企业都是以消费者为核心的

服务行业，它还推动了美国文化的同质性。消费者可以在全美（乃至全世界）的任何地方任何一家麦当劳、戴斯酒店或赛百味，并能够清楚地了解自己将得到何种服务。作为一种商业模式，特许经营符合以消费者为中心的消费文化发展趋势，它既有条理清晰的企业结构和国际品牌优势，又能让人们因为能感受到家乡的氛围而产生赞同感。在面向消费者的服务型经济中，巨无霸就是巨大的商机。

然而美国的快餐店也成为对健康有害的一种代表，低成本的食物会对身体健康造成不良后果。从20世纪70年代开始，美国人的健康意识越来越高，慢跑活动越来越受欢迎，吸烟率不断下降。同时，关注健康的专业人士呼吁关注麦当劳的高脂肪菜单，随着美国人对21世纪初肥胖症流行的日益关注，许多评论人员集中批评快餐行业存在的问题，并开始研究美国人，特别是贫穷人群中，肥胖率与过度消费快餐食品之间的相关性。¹⁵

在文化层面上，批评家指责，快餐行业呈现出的特许经营模式的核心——同质性与高效率，体现了非人性化和剥削等资本主义制度中最糟糕的方面。当麦当劳这样的公司在20世纪最后30年间建立并扩大全球业务时，包括巴黎、东京、耶路撒冷等世界许多地方，纷纷指责其为美国文化帝国主义的新形式，并斥其冲击了当地的特色饮食文化。

特许经营模式下快餐行业的发展也反映了社会和经济在由制造业向服务业转型这一长期过程中存在的种种问题。20世纪八九十年代，由于美国的制造商寻求国外廉价劳动力，本国的工厂纷纷关闭，传统蓝领就业岗位在全国逐渐枯竭。低技术含量、低收入的服务业岗位很大程度上取代了这些工业岗位。“翻转汉堡”成为不受欢迎的、低价值的工作岗位的同义词。尽管在人们的普遍印象中，快餐行业主要是青少年进入社会的第一项过渡性工作，但统计数据给出了一个不一样的事实：2010—2012年，相关研究发现大多数快餐人员有较高的学历，近1/3的从业者有至少大学本科的学历，40%的从业者在25岁以上，70%以上从业者每

小时只能赚10美元甚至更少。 [16](#)

零售业的革命

汉堡和甜甜圈的特许经营改变了美国人的饮食习惯，零售行业的现代化改变了人们获得消费品的方式。1955年，美国汽车巨头通用汽车在《财富》杂志上名列全球公司排行榜榜首。在此后的20世纪内，通用汽车一直保持着这个地位。然而在2002年，它跌至第二名，取而代之的是一家在1980年几乎只见于阿肯色州的、其后在国际舞台迅速崛起的公司——沃尔玛。这家新兴公司绝不仅仅是一家商店，它成功地重新定义了零售业，并且在此过程中继承了从前为工业制造商预留的经济和政治权力。

在大萧条时期，山姆·沃尔顿的父亲由一个农民变成了一个债务人：年轻的山姆和他的父亲在密苏里的农场因为拖欠债务而无法赎回。他因此注意到小规模农业迅速衰落的巨大社会后果。从20世纪20年代开始，大型农业公司巩固了在农业中的地位，收购了因缺乏资金购买机械设备或对玉米、小麦和棉花等大宗商品的国际价格波动缺乏抵抗力的小型家庭农场。20世纪50年代，俄克拉荷马州、阿肯色州和得克萨斯州的农业从业人数已经下降了一半。山姆·沃尔顿相信，未来新经济模式的重点在销售而不在增长。

沃尔顿在1940年从密苏里大学获得商学学士学位后在杰西潘尼百货公司担任管理培训生，一年半后辞职参军。战争结束后，他创建了本·富兰克林连锁商店，与其他廉价商品商店如伍尔沃斯、S.S.Kresge（后来的凯马特）竞争。在接下来的15年里，他开了十多家连锁店。1962年，他从现有商店网络中汇集资本，在阿肯色州罗杰斯创建了第一家沃尔玛。

沃尔玛的创建标志着传统杂货店经营模式的重大转变。作为本·富

兰克林连锁商店的所有人，沃尔顿对其业务的结构性局限到沮丧：中小型商店之间的竞争激烈，降低了他可能收取的价格。沃尔顿的策略是找到批发商，以较低折扣大量购买畅销品，从而降低自己的销售价格，削弱竞争对手实力。但作为一个廉价商品连锁店，他的供货种类和数量受制于供应商和分销商。20世纪60年代末，在阿肯色州的本顿维尔，沃尔顿通过建立自己的仓库和配送中心克服了分销带来的问题，成为独立的零售商。

沃尔玛实现了在供应和分销网络上的紧密配合，1970年上市后，开始了被某历史学家所称作的“奇迹十年”，最终达到年销售额10亿美元。其发展的秘密是山姆·沃尔顿对低成本消费品重要性的深刻理解，同时他愿意专注于传统大型连锁百货公司忽视的农村客户。到1980年，他每年开设50家门店（雇用2万多劳动力），这些门店几乎全分布在人口数量在1万以下的城镇。通过提供种类丰富的日常家居用品，沃尔玛逐渐在这些人烟稀少的地区挤垮了小型商店。基于这种地位，沃尔顿获得了经济学中所谓的垄断力量，作为当地供应商的主要购买者，他可以决定较低的价格，然后他“传递给”沃尔玛顾客，由此保持低售价和高盈利的模式。

另外，沃尔顿掌握了物流的艺术，将科学管理逻辑运用到了零售业。经营自己的仓储和运输车队需要花费资金，但沃尔顿更多的是通过减少产品流动来降低这一成本，保证交货时间，并确保每家商店在正确的时间都有所需的产品。条形码扫描技术和商品通用产品条码在20世纪70年代中期首次推出，到20世纪80年代得到越来越广泛的应用，提高了商业管理效率，使沃尔玛商店经理能够在巨大的商店中追踪数千种产品。¹⁷

20世纪80年代，沃尔玛超越了奥扎克斯，并将自己的市场范围扩展到全美。沃尔玛首先在美国东南部，然后在中西部开设了门店。1991年，即山姆·沃尔顿去世的前一年，他在全美各地都开展起了业务，并

在墨西哥开设了第一个跨国门店。像麦当劳、可口可乐等知名企业品牌一样，沃尔玛也成为美国资本主义全球扩张的象征。

作为世界最大的零售商和最高收入的公司，沃尔玛在过去30年中具有重要的文化影响力。它的领导人建立了一个健康、传统特别是符合道德标准的企业形象。它从小城镇发源的历史和对低价的承诺有助于保护公司免受民粹主义宣扬的精英主义或牟利行为的束缚，而这些问题经常困扰着大型商业企业。

也许更重要的是，这个公司把以“服务”为核心的企业文化作为遗产，主导和影响了全国零售商的宣传和策略。沃尔玛的工人们日常履行着服务经济的任务：置备货物，完成买卖，跟踪库存。同时沃尔玛将“服务”概念延伸到了工人工作之外，以塑造公司的整体道德。它的领导层都在自觉地培养一种奖励服务和谦卑的基督教价值观的文化——在与顾客、工人和管理者之间的互动中都一直践行，这就是为什么山姆·沃尔顿被称为“仆人领导”。

从反连锁商店运动到反对金本位和东部金融业，美国乡村传统上一直是民粹主义者反对自由资本主义的温床。然而，到了20世纪末，保守派政治家们在基督教新教与自由市场经济之间找到了更为紧密的联系。基督教联盟执行董事、保守主义政治活动家拉尔夫·里德在1995年宣称：“如果你想在星期天找到基督教信徒，你可以去教会的讲坛。如果你想在星期六找到他们，你可以去沃尔玛。”正如历史学家贝瑟尼·莫尔顿所言，仆人精神作为服务经济的精神核心，起到了平滑文化和政治过渡的作用。¹⁸

然而沃尔玛的统治地位并非没有面临挑战。作为服务经济的体现，沃尔玛对许多人来说已经成为现代资本主义工业生产严重过剩的缩影。沃尔玛的劳工政策由于经济去工业化引发的就业和工资不稳定而不断受到攻击。南方的大部分农村逐渐兴起了工会组织，公司在扩展过程中也

加深了政治参与，反对工会立法。为了在公司范围内阻止工会的联合和发展，公司转向了福利资本主义的经典战略。20世纪70年代，山姆·沃尔顿率先通过出让股权和分享红利让员工成为公司的利益相关者。最近，该公司面临着歧视和非法解雇工人的集体诉讼和涉嫌行为失当致人死亡的指控。

从许多角度来说，沃尔玛今天在文化和政治上的改变都印证了20世纪二三十年代关于连锁店的争论和质疑。那时大型零售商要降低成本与其他卖家竞争以发展，现在向垄断方向发展的趋势从内在损害了消费者的利益。大型零售商从压低产品的进价中获益，不需要考虑提高当地工人的工资、供应商的生存能力和经济多样性等其他因素。然而，沃尔玛今天在零售行业的统治地位与100年前出现的连锁店，如大西洋和太平洋食品公司以及伍尔沃斯的情形不同。尽管当地社区在限制公司扩张方面取得了很大的成功，但大部分的反沃尔玛情绪都只停留在口头上。在早期，社会活动家形成了一个真正的政治联盟，推动包括最高限价、禁止垄断等一系列与连锁店相关的立法进程。¹⁹今天的生活中没有了类似的立法，这有力地证明了消费者的力量（而不是生产者或劳动者）在经济和服务业的主导地位。

互联网经济

20世纪末，服务业的快速兴起和制造业的日渐黯淡开创了新的经济秩序。如果说战后数十年的广泛发展是建立在企业发展成就和工业制造业繁荣之上的，那么服务业的兴起具有区分效应：零售和快餐等低技术部门带来的价值和工资较低，知识型和技术型服务业处于社会顶端，并创造了巨大的财富和机会。

随着计算技术的快速发展，包括硅基晶体管和微芯片的发明，大型公司和政府机构的事务处理有了更先进的分析和存储方法。到20世纪八九十年代，通过个人电脑和互联网的连接，IT与消费经济高度交融。这创造了新的信息时代，为消费者和企业带来了新的机遇。

20世纪70年代，像IBM的System/360这样的老旧计算机逐渐让位给体积更小的计算机设备，工程师们实现了将多个微处理器压缩到芯片上的技术，使得计算机运算能力呈指数倍增长。1974年，一家名为MITTS的小型计算器公司发布第一个个人设备原始版本，后来被称为个人计算机。世界上第一台微型计算机阿泰尔-8800与其前身（大概是面包箱的尺寸）相比较小，采用了英特尔制造的CPU（中央处理器）。它拥有一个8英寸的软盘驱动器，但缺少键盘或显示器。尽管尺寸和功率处于科技尖端，但在电子爱好者看来几乎没有实际应用价值。

正如早期的汽车行业是由业余爱好者推动行业发展一样（如亨利·福特对引进发动机和车厢的兴趣研究），计算机行业也在兴趣与巧合中发展着。一个叫作比尔·盖茨的19岁学生，出于自身爱好发明了一种BASIC编程语言用于阿泰尔机器。1975年，盖茨从哈佛大学退学，搬到新墨西哥州的MITTS公司附近，创办了一家计算机软件设计公司，他称其为微软。1981年，微软搬迁到华盛顿州，成为电脑软件行业的创始者

和制造商，并迅速成为世界上最赚钱的公司之一。2014年，盖茨从微软离开时（事实上从2000年起他就在弱化自己的角色），他是世界首富。

当微软在软件制作行业积累财富时，另一位著名的创新者也在开创个人电脑市场上发挥了重要作用。1976年，来自加州的两个年轻的好朋友——史蒂夫·沃兹尼亚克和史蒂夫·乔布斯联合成立了苹果电脑公司，并发布了他们的个人电脑版本。由沃兹尼亚克设计和手工制作的苹果（后来被称为“苹果1代”，以便与随后的版本区分开来），是一款用户体验友好且价格低廉的计算机，具有键盘和外部磁盘驱动器。由于认定这种可以连接到显示器和其他配件的独立机型存在广阔的发展潜力，乔布斯积极推销该产品及在1977年问世的继任者苹果2代。4年间，苹果就售出了12万台机器，其中大多数客户是各大公司。

虽然像微软和苹果这样的新兴企业不断推动个人计算机技术的发展，但计算机行业的长期领导者IBM仍然一直保持前沿地位。在整个20世纪70年代，IBM管理层一直在关注人们对个人电脑越来越明显的倾向，但仍决定将重点放在企业和政府合同上。然而在1981年，IBM进入PC（个人计算机）游戏，利用其大量资源和市场力量取得了领先地位。在业务销售层面，IBM第一年销售了80万台，到1985年超过600万台，这一数据使得苹果黯然失色。20世纪80年代末，应用微软生产的运行软件和英特尔生产的微处理器的个人计算机已经成为中高阶层家庭和白领工作场所的固定配置。²⁰

除了创造一个重要的行业之外，计算机对现有企业各个方面的运行都有深远的影响。像沃尔玛这样的巨型零售商可以应用计算机处理日常的销售报告，使用条形码扫描器来精准地追踪库存。公司能以前所未有的准确度完成订单、管理工资、跟踪消费趋势和消费者偏好。更精简的沟通意味着更顺畅的管理和更高的生产效率，并在更短的时间内为更多劳动力提供工作岗位。²¹

20世纪90年代后期，生产力发展迎来又一波爆炸式增长，计算机革命开始了另一个阶段：互联网的传播。“互联网”这一术语描述了连接计算机的网络。这个概念起源于20世纪60年代后期的美国国防部，当时的政府工程师设计了一个基础设施，使距离间隔很远的军事计算机之间实现了信息联通。1983—1994年，随着冷战结束，五角大楼逐渐放宽对这些网络的非军事方面的控制。熟悉计算机软件的创业者迅速找到了从这项技术中获利的方法。²²

20世纪90年代初，计算机科学家开发了一个跨地域的计算机网络共享文本文件平台，最终创建了被称为“万维网”的世界。互联网使得信息共享变得便捷，用户数量急剧增长——从1993年的9万人增加到了2000年的9 000万人。

电子邮件也随着互联网的发展而不断发展。在20世纪90年代，像AOL（美国在线）和Compuserve（美国最大的信息服务公司之一）这样的公司开始提供电子邮件账户，并开发了软件程序，没有计算机技术知识的人也能发送和接收消息。互联网的接入和电子邮件的使用在20世纪90年代中期以极快的速度传遍世界。短短几年里，信息技术从默默无闻的工程师体系走向数百万人的日常生活。计算机革命彻底改变了企业的各个方面，影响着企业战略研究和营销策略。知名品牌和企业将它们的名字后加上了“.com”，而新的在线的公司也迅速发展。大众零售网商亚马逊打破了传统销售格局，从书籍开始，最终拓展到几乎所有类型的消费和家庭用品都实现了在线交易。1999年，技术巨头谷歌公司开始逐渐发展成为一个特别复杂的搜索引擎，不久其业务扩展到提供包括文档存储、软件和设备等基于互联网的大量服务和产品。

21世纪的第一个10年，互联网技术已经成为不断增长的消费导向型经济的重要组成部分。21世纪初，评论家援引了“Web2.0”一词来形容这一新趋势，这消除了网络中“生产者”和“消费者”之间的区别。²³视频分享网站YouTube（2005年创立，一年后被谷歌收购）、脸谱网和推特

等“社交媒体”公司连接全球各地的用户，重新定义了我们“大公司”的认识。

世界变得更平

20世纪下半叶，美国企业越来越多地面向大众消费，并从制造业逐渐转向服务业。这几十年来，不仅技术、零售和就业方面出现巨大变革，就行业发展而言，金融业以其极大的体量逐渐上升到社会主导地位。更重要的是，所有这些变化都是在全球化快速发展的背景下展开的。商业的全球化，特别是贸易和生产增长的全球化趋势，极大改变着美国的商业环境。

我们经常认为全球化是20世纪末的产物——一种由国际品牌、全球经营的企业以及来自欠发达地区低技能、低收入劳动力组成和流动的现代世界秩序。实际上，很多学者都指出我们应该把近代工业进程看作全球化的一部分。一战前夕，全球工业大国都形成并维持着庞大的海外帝国，进行广泛的跨国贸易。1914—1945年，长期的战争破坏了第一个可能实现全球化的时点。如果我们保持全球经济产出不变，直到2004年，企业和金融机构跨越这些国家边界的投资行为才会再次出现。因此，20世纪商业全球化的历史，是相互联系的世界秩序逐步重建的过程。²⁴

相比于德国、日本、英国和苏联等其他工业化国家，美国本土在二战中毫发未损。20世纪中期，美国制造业蓬勃发展，成为全世界现代工业各行业的领导者。根据1944年布雷顿森林会议谈判达成的国际协议，以固定比价兑换黄金的美元成为世界各地银行的储备货币。这一规定限制国际贸易，因为各国不能直接自由兑换货币。

20世纪70年代以来，这些因素逐渐融合形成了战后的经济秩序。其他国家的工业恢复，特别是战争中的对手——日本和德国的工业恢复使美国出口企业感受到了压力。尽管政治和意识形态承诺资本主义市场要自由运行，但许多汽车行业的高管与工会一起参与了保护主义贸易政策

的制定，特别是指责日本政府扶植本国汽车行业。与此同时，许多企业家认为，新的政府法规，特别是关于环境污染和产品安全的法规，加剧了他们在国际上面临的竞争劣势。

全球贸易量的增加也使得美元的供应受到压力，布雷顿森林体系决定美元发行量受限于美国的黄金储量。然而实际上，美元的印刷和发行量远远超过了用以支撑这一体系的黄金数量。这导致了20世纪60年代后期面临通胀问题的恐慌。

1971年，面对黄金短缺和把通货膨胀问题推向外贸伙伴的需要，尼克松政府中止了美元兑换黄金的政策。布雷顿森林协议结束后建立了一个浮动汇率制度，并减少了对国际资本流动的限制，使得企业更容易进行海外投资。

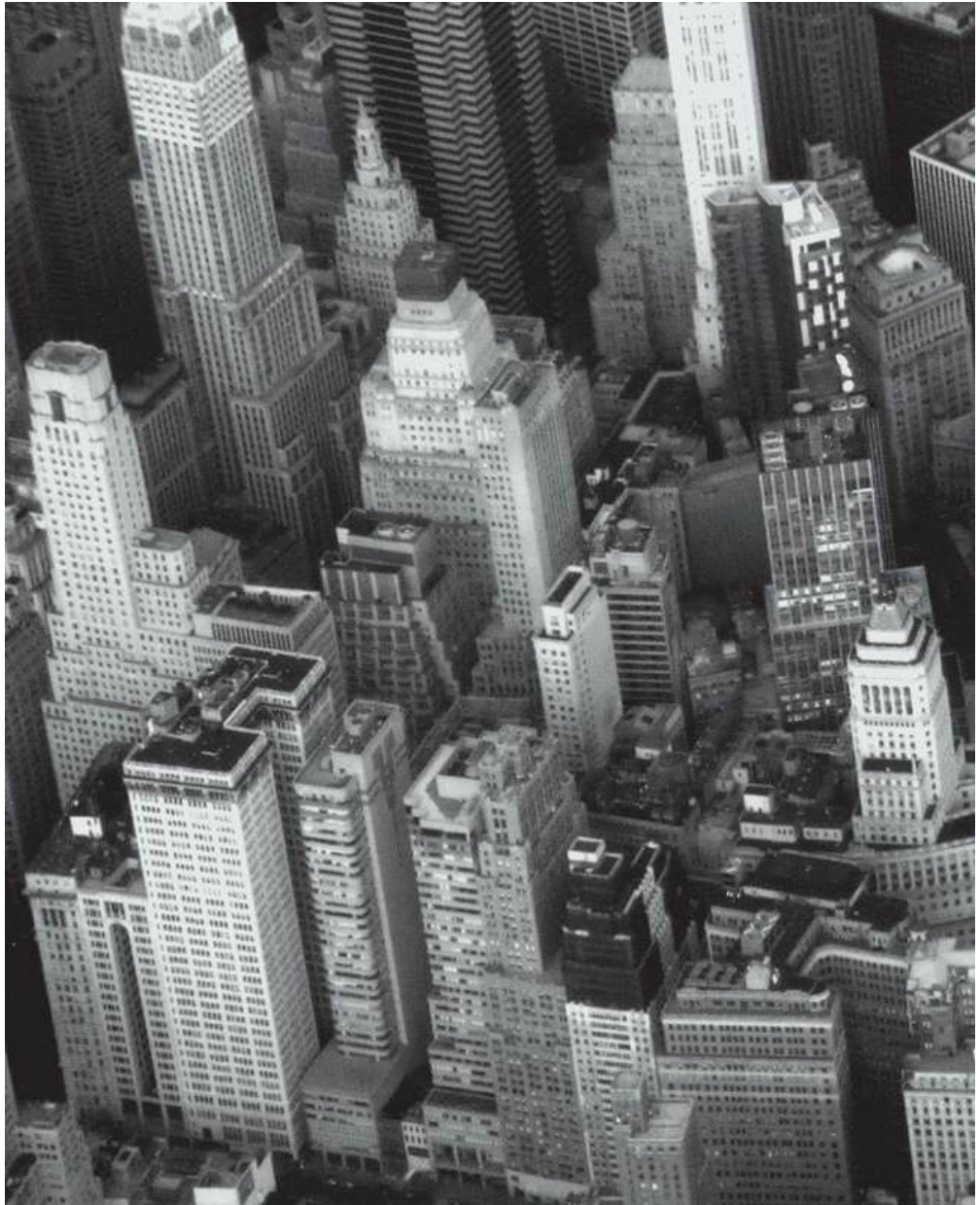
此外，一系列国际协议减少了国际贸易壁垒。1957年，法国与德国之间的自由贸易协定逐渐演变成包括英国在内的28个成员国的欧盟组织。1947年，世界部分国家签署了第一个关税和贸易总协定，旨在减少国际贸易壁垒，这是20世纪60年代通过后续谈判扩大协议内容的基础。1994年，这一协议发展成世界贸易组织。同年，美国、加拿大和墨西哥签订了北美自由贸易协定，这三个国家之间建立了自由贸易区。这样的协议使得像本章开始时提到的美国RCA这样的公司更容易在墨西哥制造低成本的电子产品，然后出口到美国。

20世纪80年代，贸易壁垒的进一步减少和跨国资本流动的加剧，促成了一个新的实体：跨国公司。跨国公司的特点是在多个国家（尽管在法律上仍将其纳入某一特定地区）同时投资和经营。20世纪末，跨国公司的发展速度超过了世界出口或全球经济发展的增长速度。此外，国际并购不断发生，可口可乐和英国石油等“全球品牌”在世界各地传播。苏联的崩溃、有些国家的经济自由化，以及中国逐渐融入了全球化体系，这都为具有国际影响力的企业创造了更大的空间。²⁵

到2000年，新的全球经济秩序已成为美国公共生活中不可或缺的一部分。许多人谴责全球化的不平等，然而外包趋势似乎不可阻挡。除了制造业外，服务业的工作也逐渐被重新定位。便捷高速的手机通话和互联网，允许公司将某些服务角色转移到海外廉价劳动力市场，如印度的客户服务呼叫中心。

美国的总体就业水平随着20世纪后期的商业周期而波动，经济衰退期间下降，然后复苏。尽管从长期看，公司业务种类存在变化，但这只改变了能够给国内劳动者提供的就业岗位类型。国民经济经历了30年的发展，美国工人的平均工资却自20世纪70年代以来一直停滞不前。在美国的许多地区，传统制造业的工作岗位已经消失，许多居民几乎没有就业选择权。那些受过教育和技术娴熟的美国人在知识经济和高科技领域中获得了许多机会，实现了巨大的成功，而其他人取得社会地位和个人收入的上升机会却越来越少。全球外包和美国制造业的转移，给许多美国人带来了极大的焦虑感和不确定性。

第十二章 半空中的金融



2008年年初，“摩根财团”的后代——5家受人尊敬的投行处于美国金融资本市场的顶峰。然而到了2008年秋天，这5家投行却都不复存在。其中的两家——贝尔斯登和美林，分别被摩根大通和美国银行紧急收购，因而避免了破产（这两次收购很大程度上是由美国政府和美联储策划的）。历经了150年风雨的雷曼兄弟则没有那么好的运气，其领导者曾劝说政府监管者们向雷曼兄弟直接提供紧急财政援助或是给雷曼兄弟寻找一个买家（哪怕这个买家并不愿意），但均以失败告终。于是，雷曼兄弟于9月15日宣布破产，这也是历史上规模最大的一次破产。而剩下的两家——高盛和摩根士丹利则放弃了其投行的身份，合法地转型为传统的银行控股公司。这固然会受到政府更多的监管，但这也使得向政府申请贷款变得更为容易。如联邦存款保险公司前任董事长所说：“正如我们所知，这件事宣告了华尔街的末路。”¹

房地产市场大规模的崩溃，引发了2008年金融危机，并进一步导致了经济大衰退的开始。这影响了美国乃至全世界的政治和社会生活。作为自20世纪30年代开始至今最严重的一次经济衰退，它让无数人失业，无家可归。这也为欧盟带来了债务危机，使其陷入解体的危机中。另外，全球的工业发展也因此次衰退而受挫，最为明显的是中国。而在美国，这次经济衰退则成为奥巴马竞选的保障（当然，在小布什这位愈发不受欢迎的共和党总统的8年执政期之后，即便是在2008年秋天市场尚未崩溃之前，民主党竞选人也更受欢迎）。然而，衰退带来的政治问题也使得奥巴马在任期内制定国内政策时步履维艰。

2008年金融危机也导致了政府史无前例地参与金融资本市场的秘密运作中（这种参与大概也是“不充分的”）。在危机发生后数月内，政府策划摩根大通收购贝尔斯登一案，接管房利美和房地美等提供贷款的机构，向衰退的银行、汽车公司和其他企业等投放联邦资金。这次危机重新定义了政府在现代经济中扮演的角色。²

关于联邦紧急财政援助的辩论主要是由达观的理想主义和严苛的经济实用主义之间的冲突引起的。很多美国人长期以来都抱有一个信念：私人企业和自由市场是可以自我管理的，只要外部力量，特别是政府与其保持距离。在这种逻辑下，表现差的企业将会被淘汰，作为对该企业投资者的惩罚，也激励人们更聪明和更有效地分配资源。但政府的紧急财政援助只会鼓励愚蠢且风险过大的市场行为，即产生所谓的“道德风险”。

21世纪初，金融服务业在国家（乃至国际）经济中都已经占有了极大比重，以至于对很多人而言，旧规则（放任主义）不再适用了。大量金融机构相互间建立了复杂的借贷关系网，如果有任何一家企业破产，持有该企业债权的企业也会一并破产。事实上，这已经在雷曼兄弟破产一案中展现过一次，其揭示了金融驱动型经济固有的系统风险，也促使联邦政府采取了大量进一步干涉市场的措施：不仅仅表现在新法规的制定上（事实上新法规尤为松散），还体现在对那些表现不好的机构给予直接的资金支持。

2008年金融危机、危机后的经济大衰退和2009年的缓慢复苏，在经济和政治上的影响延续至今。金融危机展现了资本主义的本质是如何发生变化，并最终导致了21世纪初那个决定性的瞬间。自20世纪70年代起，当传统厂商（无论规模大小，也不管是工业还是服务业）仍旧繁荣发展的时候，美国经济的重心就渐渐转移到了华尔街。

危机时代：20世纪70年代的金融

在美国人记忆中，20世纪60年代是一个充满剧变的时代。政治暗杀、民权运动、反战运动、反主流文化和迷幻摇滚音乐等是这个时代的共同记忆。之后的70年代则恰恰相反，那个时期常被视作是对60年代种种事件的事后反应。这个时期的美国文化在经历了长时间的混乱后，陷入了一种松懈状态，以俗气的服饰、发型和音乐作为象征。政治方面也乏善可陈，相比起高尚的政治思辨，尼克松时期的丑闻和卡特时期的压抑感反倒能更好地凸现这个时代政治的特点。³

但忽视70年代的存在是个错误。经济、就业、政治等往往塑造着我们的日常物质生活，从这个角度来看，越来越多的历史学家会得出结论：在塑造国家历史上，这个时代起到了同20世纪30年代一样关键的作用。诸多事件的发生让许多美国人想要忘记这个时期——通货膨胀、石油和能源危机、自由贸易争论、城市的衰退等。但人们也逐步认识到，正是这些事件促使金融业迅速崛起，并在之后数十年间逐渐统治了美国经济。[此书分享微信wsyy5437]

正如我们所见，美国及其他工业化国家的经济自二战后开始高速增长，但到了70年代初，其增速大幅降低。在肯尼迪举办就职典礼（1961年1月）到尼克松在白宫度过第一个圣诞节（1969年12月）这107个月内，美国经济的扩张没有受到阻碍。但在随后的1970年、1974年、1978年及1981年，美国经济遭遇了一次比一次严重的经济衰退。

与此同时，通货膨胀率不断上升。1973—1983年，美国CPI（居民消费价格指数）平均每年上升8.2%，且有数年CPI的涨幅达到10%。当时以及现在的学者，都在争论这种价格上涨的确切原因，有许多重要因素都起到了推动作用。如自1965年开始，政府在越南战争和约翰逊总统

的“伟大社会”计划上不断增加的开支加剧了通货膨胀。同时，美联储希望通过保持低利率来追求经济增长，对货币管理不善也是原因之一。⁴

推动价格上涨的还有国际事件。1973年秋天，石油输出国组织中的阿拉伯成员国，对美国和几个西欧国家实施了禁运令，报复这些国家在第四次中东战争中支持以色列反抗叙利亚和埃及的行动。第二次石油危机发生在1979年，这是伊朗伊斯兰革命的产物，宗教领袖霍梅尼战胜了拥有美国背景支持的国王礼萨·巴列维。1980年，原油的价格已经是1970年的12倍。石油作为极为重要的资源，其价格上涨导致交通运输业、农业、制造业等各行各业的成本上涨，这让通货膨胀问题又进一步恶化。⁵

20世纪70年代，不断上升的失业率，缩水的企业利润，来自外国特别是日本和德国制造业产品引发的愈发激烈的竞争，从汽油到牛肉各种物品的价格上升，这些因素结合在一起，让美国的经济环境都非常糟糕。今天对那段时期还有记忆的人，仍会频繁回忆起当时令人忧虑的滞胀（通货膨胀和经济停滞反常地结合在一起）现象。于美国经济而言，这种现象是一种双重痛击：物价不断上升，消费者能花的钱却越来越少。

滞胀现象深刻地影响了美国人与财富之间的关系，影响了美国人的消费、储蓄、投资以及退休规划的习惯。1974年，一群立法者通过了ERISA（《雇员退休收入保障法案》）。尽管诸多大公司（也是美国最大的雇主）坚决反对调整个人退休金系统，这一法案依旧颁布实施。法案的支持者，包括当时的自由派参议员、纽约共和党人雅各布·亚维茨认为在公司违反退休金协议时，这一法案将成为工人保护自己的工具。为了让这种由雇主赞助的医疗保险和退休津贴制度更加透明，ERISA强化了退休储蓄系统。然而这也为金融业打开了新的市场，因为在ERISA出现后，雇员会向养老金固定收益计划提供新的资金，而公司希望第三方投资经理能帮他们从中获取正收益。⁶

对于这些公司而言，金融机构可以解决滞胀引发的各种问题。在通货膨胀时期，钱会逐渐失去价值。很多人对此的应对是，尽快将这些钱换为商品，或者碰运气找到保值品，又或者找到一种回报率能超过通货膨胀率的投资方式。历史学家发现，70年代的滞胀让储蓄率大幅降低的同时，也刺激了消费，并进一步抬高了这段时期商品的价格。然而如果消费者如此调整他们的消费习惯以应对滞胀，对于储蓄者而言，日子会更不好过：他们很难找到一种保证良好收益率的储蓄资产方法。对他们而言，野心勃勃的金融机构提供的新型投资工具就是很有吸引力的解决方案了。

大萧条时期（存在明显通货紧缩的时期），在银行管制系统启动的情况下，商业银行能提供的利率是受法律所限制的。但这种利率限制只适用于商业银行，1933年《格拉斯-斯蒂格尔法》将商业机构和投资机构的职能和应遵守的条例合法地划分开来，为投行创造了一套不同于商业银行的监管制度。传统上，只有像高盛这样的投行能够整合来自大企业以及个人客户的资金，并将其用于购买债券。而在20世纪70年代早期，金融企业将这种方式逐渐变为货币市场共同基金。基金将投资行为调整得像传统的证券投资，让基金里的账户保留了商业银行账户的外观，因此账户持有者可以无偿从账户中取出资产。由于规避了商业银行的管制，基金的回报率又远高于商业银行。因此，非商业银行在这段时间拥有大量可用于投资的新资本。⁷

滞胀还重塑了传统的投资渠道，尤其是对债券市场而言。传统上，如高盛、雷曼兄弟和摩根士丹利等投行只会为安全且有良好信用评级度的公司或者需要融资的政府机构开展承销债券业务。在为债券发行者的高信用评级做担保后，这些投行会将这些保守型债券销售给富人和保险公司。这些债券尤其是公司债券，普遍较为安全，没有承担巨大风险，也不会支付特别高的利息，因此也没有新意。

然而在新的经济环境下，来自退休金系统和共同基金的资本会更多

地涌入债券等投资工具中，并且投资者对风险的偏好增强（如果高风险意味着能抑制通货膨胀的话）。因此金融创新者设计了新型债券——安全性降低，但收益率提高。这种高收益债券，又被称作“垃圾债券”，成为华尔街在20世纪80年代的主要投资工具。

改变规则：解除管制背后的政治策略

从政治层面上说，20世纪70年代的经济危机推动了美国国家政治中的一个重要变化：它使人们日渐怀疑政府是否有能力做经济的掌舵人。无论是对于左派还是右派，政府制订的经济计划都在不断丧失公信力。对于左派，这种不信任反映的是他们对越南战争幻想的破灭，是他们对国防部和私人企业暗中合谋的指责，也是他们对水门事件中暴露出的政府和企业腐败行为的厌恶。对于右派，这种不信任反映的则是保守主义思潮对自由主义愈发猛烈的攻势，而自由主义是联邦福利国家体制和约翰逊政府国内计划（包括“向贫困宣战”计划）的基础。

事后被证明，这种政治上的变化，引导了之后政府大范围解除行业管制的行为，并获得了诸多群体的支持（尽管这些群体彼此政见不合）。1978年，卡特总统签署了《空运管制解除法》，这是一项由诸多自由派政治家（如泰德·肯尼迪）、消费者行动主义分子（如拉尔夫·纳德）以及自由市场保守主义分子（如经济学家米尔顿·弗里德曼）牵头的法案。这些反对航空管制的人认为一个更多由市场驱动的航空业会面临更激烈的竞争，航空公司就会更有动力降低费用并最终提高服务质量。⁸

类似的管制解除法案重塑了运输业和流通业，《铁路振兴和规制改革法》（1976）及《汽车承运人法》（1980）分别允许铁路公司和汽车运输公司自行定价并选择运输路线。20世纪90年代中期，因为州际商务委员会的职能完全被运输公司剥夺，最终国会决定，解散这一历史最悠久的联邦管制机构。⁹

解除管制的行为还影响了市场效率。在70年代中期，许多人担心AT&T在本地电话和长途电话上的垄断会让这个公司变得太过庞大。这

也会进一步阻碍其他电讯行业间、新设施间以及微波和卫星技术间均存在的竞争。1974年，美国司法部最终向AT&T提出反托拉斯诉讼。这场长达8年的诉讼以AT&T的解体告终。它剥离掉原有的本地电话业务，专注于长途电话服务，而在这个行业中，它会直接受到来自MCI运营商和Sprint电话公司这些新兴公司的挑战。¹⁰

这种不加限制的解除管制行为一直持续到20世纪90年代。这在很大程度上反映了政府应更多还是更少地参与经济事务这两种观点的对立，尽管事实上这种对立是虚假的。研究管制的学者指出，与其说解除管制客观上创造了一种更自由的市场，倒不如说它只是改变了管制系统内的具体规则和结构。¹¹这种转变的效果，往往是通过有意识地创造和培养本不存在的市场展现的。比如，取消对汽油的价格管制后，从市场来看，无论这么做是否明智，国会却仍然要求所有拥有输油管的公司按相同的费用和服务标准将汽油提供给消费者。

解除管制对经济产生了戏剧性的影响。航空费用大幅下降，更多的人可以乘坐飞机，飞机乘坐人数从1980年的2.97亿人上升到1990年的4.66亿人，2007年上升到7.70亿人。长途电话费用从70年代的每分钟25美分下降到90年代的5—10美分。

与此同时，许多摆脱管制的行业发生了企业兼并。尤其是航空业，可以利用行业固有的规模经济特点来消灭或者接管竞争企业。90年代，少数的几家航空公司控制了美国绝大部分的空中交通系统。航空公司数量的减少，说明解除管制这一行为事实上削弱了航空业内部的竞争，这与解除管制最开始的意图相反。

70年代的这种反管制思潮也导致了金融服务业的巨大变化。自30年代开始，金融服务业的关键职能被分配给不同的机构，如商业银行一直不受理房贷业务，职能也一直与投行的职能有所区分。如标准石油公司创建者的孙子、美国大通曼哈顿银行的领导者大卫·洛克菲勒，就曾被

联邦法令禁止向需要购买房产的人提供贷款，其他金融家亦如此。此外，法令限制了洛克菲勒家族商业活动的范围：大通银行不允许在其所在州（纽约州）以外的地方开设分行。即便在纽约州内，州内监管者为保护小银行，也禁止大通银行在指定的若干县内开设分行。另外，法令禁止投行办理某些金融业务，如为企业提供资金、融资并购以及发行债券等。投行也不能向房主提供抵押贷款，或者向存款人提供存款账户。

而到1980年，国会逐渐放松这些规定，整个过程持续了较长时间。《存款机构放松管制和货币控制法案》放松了对银行和其他类型金融服务公司的要求。商业银行的业务范围扩大了，它们可以成为客户的经纪人，帮客户买卖股票。银行的并购也变得更加容易，掀起了一轮大的并购浪潮。在这种逐渐放松管制的体制下，州际银行不断扩张，使得最初的区域性商业银行崛起并成为全国性的商业银行。最终，克林顿总统于1999年签署了《格雷姆-里奇-比利雷法案》（又称《金融服务现代化法案》）。这份法案的通过，很大程度上是因为花旗集团的紧急要求，其在法案通过前一年并购了旅行者保险公司。该法案对不断发展、流程已较完善的银行业务给予了官方许可。《格拉斯-斯蒂格尔法》至此退出历史舞台。[12](#)

1980年，在卡特总统任内开始解除金融管制（此时卡特总统即将退位并丧失作为总统的权力）。这从经济和文化形象上改变了金融服务业以及华尔街扮演的角色。其中借贷行业的故事，则深刻揭示了解除金融管制带来的变化。

传统上，储蓄贷款协会的成员主要是小城镇里那些保守的放贷人。他们持有来自他人的存款，在本地有放贷业务，业务额度较小，安全性较高，如住房抵押贷款。长期以来储蓄贷款协会向存款者提供的利率是被严格限制的。但随着70年代通货膨胀肆虐，储蓄带来的利息不足以弥补钱在通货膨胀中贬损的价值，因此没有存款者愿意在储蓄贷款协会继续存款，信贷协会的放贷人也就无法提供贷款。于是，在1980年，国家

希望储蓄贷款协会能增强自身竞争力，因此修改法令，允许协会中的放贷人向存款人提供更高的利率以吸引存款人。

但这带来了新的问题。通过给存款人允诺更高的利率（8%、9%甚至到10%），协会成功吸引了更多的存款人，但协会的收入来自之前发行的长期贷款，其期限长达30年且利率被固定在低水平上。因此，全国的储蓄贷款协会都发现自己正处于高买低卖这种糟糕的商业处境中。相当多的协会已经逐渐接近破产。不过，就像商业银行背后有联邦存款保险公司（1933年《格拉斯-斯蒂格尔法》的成果之一）作为支持，储蓄贷款协会也有资格获得政府的帮助。在80年代早期，政府官员开始向储蓄贷款协会（借贷行业）提供全面的紧急财政援助，如此一来，要花费大约为150亿美元。

鉴于对自由市场的信任以及对政府插手经济运行的反感，许多国会成员都认为成本太过高昂。他们认为，进一步解除管制能够解决这一问题。于是在1982年，国会又一次修改了法令对借贷业的要求，允许储蓄贷款协会使用存款做风险更大、回报更高的投资。与此同时，高石油价格让得克萨斯州的土地估值不断上升，得克萨斯州的房地产就成为储蓄贷款协会一项热门的投资工具。

到了80年代中期，因为全球各地区间关系缓和，加上人们成功研发出了更节油的汽车（正是因为自70年代以来石油一直保持在高价位，才推动了节油汽车的研发进程），全球石油价格显著降低。这对于汽车驾驶员来说是重要的利好消息，但对于先前在得克萨斯州投资房地产的投资者们而言，包括储蓄贷款协会，这毫无疑问是一场灾难。类似的情形也出现在其他的投资工具上。在1986—1995年这10年间，美国3 000家储蓄贷款协会中有1/3宣告破产。90年代中期，国会总审计室评估了这次储蓄贷款协会（借贷行业）危机给国家带来的损失——大约160亿美元。其中的130亿美元是联邦政府为回购这些机构的资产而为其存款人投保以及偿还贷款而划拨的款项。¹³

“贪婪是个好东西”和其他陈词滥调：20世纪80年代的华尔街

20世纪80年代初的美国经济和70年代的一样令人沮丧。在1979年，卡特总统任命了一位新的美联储主席——保罗·沃尔克，他通过紧缩的货币政策强硬地解决了通货膨胀问题。他有力地限制了货币供给量的增长，成功消灭了通货膨胀，但代价是经济的严重衰退。这场自30年代以来最严重的一次衰退，对于当时四面楚歌的卡特总统来说当然是雪上加霜，而其后续影响也阻碍了卡特的继任者里根。直到1983年，这种影响才逐渐消退结束。1984年，就如里根为其连任竞选做好准备一般（这场竞选是具有历史意义的，因为里根只在明尼苏达州和哥伦比亚特区的选票数上输给了他的竞争对手，并且他赢得的选票比以往任何竞选者都要多），美国经济也开始扭转颓势。¹⁴

对金融的重视让80年代的经济复苏显得与众不同。美国企业的形象代言人从钢铁或者石油公司的高管转变为野心勃勃的商人、股票经纪人和银行家。通俗文化通过电影来捕捉高端金融业那种过分华丽以至虚妄的魅力，并加以评论，如奥利弗·斯通执导的《华尔街》。其中那位有名的反派角色——戈登·盖柯（由迈克尔·道格拉斯扮演），在电影中说出了“没有比‘贪婪’更好的词语了”这句名言。观众会对这句话感到反感，但对金融界人士而言就未必如此了。就出道格拉斯所说，许多年轻的金融界专业人士在向他表达了钦佩之情后一直尝试着接近他——不是为了欣赏他的演技，而是为了观察戈登·盖柯这个角色本身。¹⁵

在斯通的这部电影中，戈登·盖柯是一个“企业狩猎者”——这是当时产生的一种新的投资者类型，他们能够募集到充足的资金并取得目标公司的控股权，尽管这并不是他们目标公司的董事会愿意看到的。虽然

电影剧本的作者否认戈登·盖柯存在现实原型，这个角色确实与现实生活中那些臭名昭著的金融界巨头十分相像，包括“垃圾债券之王”迈克尔·米尔肯，他曾在1989年的一次内部交易调查中被人指控有证券欺诈行为。另外，那句名言也借鉴了伊凡·博斯基对贪欲的看法，他认为贪欲作为推动风险爱好者冒险的因素之一，是“没有问题”的，拥有贪欲也是一种“健全的”心态。¹⁶

不管怎么说，企业狩猎者是真实存在的职业，并且在80年代中期美国开始新一轮并购浪潮后，企业狩猎者的这种“恶意收购”行为变得愈发普遍。同时，在这一时期，人们的商业收购从单纯依靠资本逐渐转为依靠金融手段进行（经济金融化的标志之一）。这使得杠杆收购，即并购方借入大量资金进行收购的情况逐渐增多。杠杆收购标志着金融领域里一次重要的金融创新，这种收购方式可以使一家公司在不用大量投入自身资源的情况下完成对另一家公司的并购。换言之，收购方可以在收购的同时保证自身资本更有效地运作（一般都会将其投入高收益领域），而不是把这些资本绑定在花费甚巨的企业并购过程中，直至并购结束后才能使用。同时也是由代替公司筹集收购款项的投行承担风险（因此投行也会向这些公司收取相当高的费用作为报酬），这些投行在做贷款决策时，除企业用于并购的资产，一般也会把正在收购的资产视作抵押物。¹⁷

20世纪80年代华尔街的崛起，使得人们开始注意到美国经济大规模金融化的过程。在金融银行业一片繁荣的同时，工商业界的其他行业被甩在了后面。如工业家就对金融界这个拥有大量资本的新兴行业尤为警惕，特别是在这些工业企业成为恶意接管的目标时。

比如冠军国际纸业公司的首席执行官安德鲁·席格勒就声称：“恶意接管这种行为将威胁国家的健康发展，因为其带来的巨大压力会迫使企业更注重短期效益（而不是长期）。”对这种新兴的金融文化，他感到担忧，因为“这会导致公司所有权归属的巨大变化”，并对企业的长期价

值造成不利影响。因为相比起企业运营的稳定性以及长期的盈利能力，企业狩猎者为了快速获得利润，只注重企业的短期效益。

但也有一些企业领导不赞同这种说法，石油大亨T.布恩·皮肯斯就曾谴责席格勒的言论。他认为像席格勒这样的工业家就是“恐龙”，是从已经固化、老旧的体制中残留下来的遗骸，认为后者指责这种快节奏、主动性强的新资本主义，不过是因为跟不上它的步伐，只喜欢像过去那样“统一化管理，阻碍企业家精神，漠视股东利益并且抱有对权力甚至特权的妄想”。¹⁸

这种新旧资本家争论的中心是“股东资本主义”（这是学者们的叫法）的崛起。美国自从18世纪就已经通过发行股票，成功募集了大量资本，早在20世纪20年代，美国就开始鼓励股份所有制的大规模应用。自80年代开始，在公司经理和其他的市场观察者——包括商业院校的教授以及商业顾问——的论调中，股价与公司的内在价值逐渐被视作等同的事物。公司的目标不再是生产了多少产品或是满足了多少需求，而是“它们为股东创造了多少价值”。到80年代末，金融市场更青睐那种收益更低、组织结构更精简的公司，而不是那些能长期给员工提供长期福利（包括退休金）的大型联合企业。

类似于安德鲁·席格勒的工业家对这种趋势表示担忧。他们认为这种对企业金融价值（股票价值）越来越多的关注缺乏远见。股东的本性更关注短期股价的上升，这样就能通过出售股票获利。他们的这种观点与华尔街的那些杰出人物，包括皮肯斯的实际情况分毫不差。那些官僚主义的经理很可能在受过贿赂或陷入定势的情况下做出充满局限性的决策，但广大股东在经由自由市场的调节后做出的集体决策，无疑更为有效。于是在企业界金融化的过程中，“股东激进主义”作为鲜明的口号进入了人们的视野。

互联网公司及其失败的案例

金融化过程对许多产业都进行了洗牌重组，这其中不只有工业，还包括制造业、银行业等传统商业部门以及高端技术业等新兴行业。20世纪90年代，美国迅速采用了互联网技术，创造了大量的商业机会。早期的互联网使用者，如比尔·盖茨和乔布斯这种互联网技术教父级的人物积累了大量财富。早期那些致力于让互联网变得更易于使用的设计师们，像是基于Web平台搭建浏览器的网景公司或是电子邮件服务的供应者美国在线，也瞬间跃居为美国企业界的翘楚。90年代后半期，投资者们为了找到下一个能获得暴利的机会，已经近乎癫狂。特别是在看到互联网业界的繁荣后，他们向互联网业界中那些正在研发、有风险的新技术投入巨额资本，这使得股市产生了投机泡沫。新兴互联网公司的基础是在线业务，因此有许多互联网公司都以其网站的域名闻名于世。在美国，典型的域名是以“.com”做结尾的（这种结尾说明美国人将互联网技术开发上的风险与商业风险认定为相同的事物）。因此，这次由互联网业界繁荣带来的新技术投资的巨大增长泡沫就被称作“.com泡沫”。

“.com泡沫”在90年代中后期不断膨胀，原因是那些富有进取心又掌握着尖端技术的人大多是年轻人，他们很少具备商业领域的经验。这就使得他们通过不断提出新方案来融资，以填补自身业务出现的漏洞。比如，他们成立企业的最初业务是向少女提供服饰，或者向顾客售卖宠物。在这个新企业将被收购或要上市时，他们就会利用即时通信等互联网的新力量来提出新的方法，向希望更快从投资中获得明确收益的风险投资者寻求资金支持。在要上市的情况下，新企业的拥有者会与投行合作，安排IPO（首次公开募股）。短期内，IPO将使得股价逐渐上升，这就让公司可以回报那些早期投资者（回报除本金外还附带利息）。如果这时公司创建者售出手中股份，公司还能积累一笔大量的财富。90年

代末期，实施IPO的公司数量激增。¹⁹

在新千年到来之际，对于股票价值的过分关注成为当时美国商业文化的标志，也证明了金融机构的力量不断增强。“**.com**泡沫”中股市的疯狂行为是由互联网业内的疯狂导致的，但股市的疯狂并不局限在新建立的互联网公司中。各行各业的企业经理都是通过企业股票的市场价格，而不是传统的衡量标准——企业产量甚至是利润率来评判他们是否成功的。这其中可能最有名的一个例子，就是总部位于得克萨斯州的能源公司安然公司。这家公司的管理层过度关注股票价格，当他们发现可以通过会计上的复杂手段来操控股价时，他们选择了在会计报表上作假。这一违法行为使得规模巨大的安然公司走向了破产。2001年安然公司破产案，是彼时美国规模最大的破产案。这一纪录一直保持到2008年才被雷曼兄弟破产案打破。这反映出了经济金融化的黑暗面。²⁰

截至2000年，美国企业界对股票已经形成了一种偏执的妄想。纳斯达克指数就是最好的例子。这一时期，纳斯达克指数获得了不同寻常的关注，不同于道琼斯工业指数和标准普尔500指数，纳斯达克指数只包含了那些高科技企业。自1971年开始，纳斯达克指数从最初100的基线缓慢上升，在20年后达到了大约500点的水平。此后纳斯达克指数高速增长，在1995年翻番直逼1 000点水平，并一直保持着极高的增速。5年后，纳斯达克指数超过了4 500点。

就像20世纪20年代的那次大规模的股市泡沫一般，也和历史上无数的投机泡沫类似，互联网技术带来的市场疯狂行为并没能持续下去。尽管判定这种泡沫破灭的确切原因往往很困难，甚至是不现实的，但原因大致如下。一方面，有学者指出，在泡沫不断膨胀的过程中，股票交易者对互联网技术公司股份感到越来越焦虑，因为这种股份的价值被高估了，特别是许多新的互联网技术公司未能证明自身具有的赢利能力。另一方面，互联网的基础设施，作为支撑互联网业繁荣的存在，让某些互联网公司错误地判断了它的优先级。许多私人的互联网公司，在给定某

一时点信息的处理速度的情况下，铺设的光纤宽带和提供给用户的带宽都超过了用户需求，这意味着公司建设的这些基础设施价值会降低。有数家价值被严重高估的互联网公司的最终破产都引发了巨大关注，但对于整个互联网业即将面临危机的严重程度预测都不充分。大量消费者卖出了这个行业的股票，将投资转移到其他领域。2000年3月，纳斯达克指数开始暴跌，在接下来的两年中，指数价格一直下降到2000年前的1/3，从4 500点直泄至1 500点。2001年年初，美国经济又一次陷入了衰退，这从统计意义上为自20世纪90年代以来的经济繁荣画上了句号。[21](#)

房地产泡沫与金融危机

其他国家的供给冲击、美国本地的“9·11恐怖袭击事件”导致美国商业活动减少，使得美国的经济衰退变得愈发严重，但也让美国从美联储前主席格林斯潘所说的贯穿上个时代始终的“非理性繁荣”中冷静了下来。²²新贵公司的过度投机情况逐渐减少，一些刚发展壮大公司如谷歌、亚马逊和中坚力量如苹果、IBM作为领导者，以更平稳的方式实现扩张。但无论是经济衰退的深刻教训，还是恐怖主义对美国的威胁以及伊朗和阿富汗战争等对外政策上的危机，都没有起到阻挡美国经济金融化进程的作用。21世纪初，在另一种资产上的投机取代了此前的“.com泡沫”。金融化以及它的搭档解除管制，在“.com泡沫”后又为美国经济带来了新的威胁——房地产泡沫。²³

20世纪中期以前，只有不到一半的美国家庭拥有自己的房子。如果把农民这类拥有土地面积与人数不匹配的群体排除在外，这一比例会下降到40%。1940—1970年，这个比例稳步上升至65%。导致这一现象的原因有很多，包括罗斯福新政期间政府的抵押贷款援助计划、军人安置法案（向老兵提供有利率优惠的抵押贷款）以及中产阶层人群比重的增加。事实上，在这一时期，拥有房产作为中产阶层的一种社会地位的象征，受到了广泛认可。

在之后的几十年中，拥有房产的家庭所占比例一直在65%这个水平附近徘徊。直到20世纪90年代末至2007年这段时间，该比例迅速上升，达到了69%。这一上升反映的既不是经济更加繁荣，也不是有更多房子的价格下调使得消费者更容易负担。这两种情况都不是事实，事实是房价提升，而且在这次持有房产家庭所占比例上升中，主要的房产购买者是处在排名末端的家庭，这群人的实际工资自20世纪70年代就陷入了停滞。拥有房产比例的上升预示了一个危险的投机泡沫的出现，这一泡沫

的破裂引发了金融危机和经济大衰退。²⁴

这个泡沫为什么会出现呢？

问题的一部分原因与当时的低利率相关。2001年经济衰退，时任美联储主席格林斯潘作为保守派成员，希望通过鼓励客户贷款，刺激消费来促进经济增长。于是他将利率维持在一个极低的水平，这种低息环境降低了买房成本。相较于少付钱买到跟原定计划一样的房子，消费者会更倾向选择购买比原定计划更贵的房子。美联储的政策确实达到了刺激需求的效果，但对房产更高的需求让房产价格进一步上升。

远比低利率更重要的原因是，2000年以后美国经济的金融化以及解除管制过程使得贷方放松了信用要求，并向更多的人提供抵押贷款。越来越多的美国人因此获得了买房的能力，尽管相比过去他们并没有变得更富裕。当时美国家庭普遍拥有“房价只会上涨不会下跌”的信念，即便有预算限制仍然贷款购买房产，预期将来可以选择重新议定贷款利率，或将房产以更高价卖出。他们确信房地产是稳赚不赔、绝不可能失手的投资工具。“他们不再开发土地，而只购买土地”，变成了非常普遍的情况。²⁵

每一笔贷款和每一栋被买下的房屋都会让抵押贷款的贷方和房地产业界获利，因此他们不断宣扬“房产价值不会减少”这种没有事实依据的信念，使其延续了下去。经济史学家指出，对过往房产价格变动的错误判断来自一个最简单的遗漏：只要统计一下总体价格水平的过往变动，就会发现整个20世纪房地产的实际价格，在排除通货膨胀因素之后，保持着显著的稳定性。

2000年以后，房产的售出速度开始提升要归功于这种新买家，美国国内企业界把他们定义为“次级借款人”。按照传统标准来看，当借款人的信用记录和收入状况没有获取某种贷款的资格时，他就是“次级借款人”。但在标准放松后，向次级借款人放出的次级贷款体量逐渐增大。

这种次级贷款的付息还款方案往往较为复杂。比如一个原本不符合要求的借款人获得了次级的住房贷款，这一贷款协议可能最开始不要求借款人交押金，并且在最初一小段时间内的利率较低（换言之最初几个月间借款人每个月要支付的金额较小），之后利率便会不断上升。但因为市场专家都坚持认为房产价格会上升，因此大多数次级借款人相信在支付金额不断上升前，他们就能将他们买到的房子以更高价卖出，或做转按揭处理来获利。

银行作为向房产购买者提供贷款的一方，如果借款人不愿意还款，它们最终势必要承担责任。那为什么银行机构会参与到次级贷款这种不安全的贷款机制中呢？它们愿意承担这种风险，一部分原因是“房价会无限期地涨下去”这种普遍存在于美国社会中的信念。更为重要的是，不断放松的金融管制使得金融服务业内的结构发生了变化。责任的分配越来越分散，当坏账出现要追责贷款承包者时，不会由某一方承担所有责任。

20世纪90年代末，解除管制过程进入尾声后，新的金融服务机构成为美国经济的标志。像新世纪金融和美国国家金融服务公司这类新金融机构的运作方式不同于传统银行。相较于传统银行的业务，这类机构更喜欢发放风险更高的贷款，贷款押金要求压低，甚至很多时候不要求支付押金。它们还会向借款者提供非常有诱惑力的先期利率。在很多情况下，它们甚至不要求借款人证明自己的就业和收入情况。这类金融机构之所以敢承担这样的风险，是因为不同于传统银行在抵押贷款协议中要求借款人在偿还贷款的几十年间保持联系并维持协议，新的金融机构从来就没期望着抵押贷款协议能维持住。相较于传统银行通过获取贷款利息获利，这类机构的业务模式是收取已完成交易的佣金和交易费用，然后将收取贷款的权利销售给第三方。

在当时证券化较普遍的情况下，对于个人的房产抵押贷款，贷方可以通过证券化将收款权利转让给他人。当抵押贷款合约里有定期偿还一

定利息的约定时，证券化允许一家有成百上千这种合约的金融机构以这些合约的期望收入作为基础发行债券，即**MBS**（抵押支持债券），并将这些债券售出。这类债券价值的计算公式很复杂，基于作为抵押资产的数千个抵押贷款协议的价值计算。众所周知，每个抵押贷款协议的价值判断原本就相当复杂，这就让**MBS**的价值更难以计算。这种证券化将房地产泡沫与金融服务业里普遍存在的过度投机联系了起来，并最终引发了危机。

2006年，房地产泡沫膨胀到极点，越来越多负担抵押贷款（这种抵押贷款利率为三年期的先期利率，简称为**ARM**，即利率可调整的抵押贷款）的人发现他们既无法对贷款做转按揭处理（因为银行愈发怀疑房产的价值是否真的与其售价相当），也无法在先期结束后按月偿还突然增加的利息。越来越多的人丧失了对抵押品（房产）的赎回权，这为当时的买房热潮浇了一盆凉水，房价开始回落。能按月还贷的房产拥有者（贷款者）越来越少，使得能够提供给抵押支持债券的现金流也随之减少。但因为**MBS**债券背后资产的证券化过程较为复杂，因此拥有**MBS**债券的金融机构很难正确评估这些债券的实际价值。²⁶

2008年年初，美国经济的金融化程度已然很高。此时，一场危机蔓延到了美国经济的各个角落，这场危机被称为“次贷危机”。像贝尔斯登和雷曼兄弟这样的投行持有了大量价值未知但一直在迅速贬值的证券。这些投行又以这些“有毒资产”作为抵押物发行新债券，承担了新的债务。有毒资产的恶劣影响在整个金融系统中散播，并造就了这样一种局面：一家大型金融机构的倒台会威胁到所有公司的生存。

最终的结果是2008年的金融危机，这是美国自大萧条以来最具灾难性的经济事件。据美国审计署估计，这次危机为美国带来的损失在数万亿美元到10多万亿美元间，这超过了整个美国经济年产出的一半。²⁷如果再算上美国经济损失掉的就业机会、储蓄和潜在增长能力，这场危机带来的全部危害永远是不可知的。这场危机引发的政治和经济反响，至

今依旧重新塑造着国际事务的各个方面，包括欧盟动荡的政局以及不稳定的货币制度，发展滞后的拉丁美洲，发展速度降低的中国经济，以及在奥巴马任期内一直占据舆论主流的关于政府预算以及预算使用话题的辩论。但有一点始终是明确的，2008年金融危机标志着经济金融化时代的结束。最初更多人倾向于解除管制的政治局势推动了经济金融化的过程，但这一过程最终阻碍的不只是美国经济，还有全球经济的发展。

我们能否从金融危机发生后的废墟中走出并向前迈进，取决于我们能从美国商业史中学到多少东西。

结论

危机之后

2008年金融危机以及接踵而至的痛苦难忘的大萧条，让许多美国家庭意识到商业及其历史对于我们日常生活的深远的重要性。近乎崩溃的世界金融体系打倒了像雷曼兄弟这样的巨头公司，致使股市严重贬值，将美国的失业率提升到了10%以上，这也是20世纪30年代以来最严重的就业危机。

可是，如果联邦政府没有采取强有力的行动，这场大灾难可能还会更加严重。小布什以及后来的奥巴马执政期间的政府，克服了美国人长期以来对强权政府的恐惧心理以及不满华尔街权力集中的反政府干预主义者的强烈反抗，也采取了前所未有的强有力措施来解决金融危机带来的系统性损失。2008年衰落伊始，美国财政部同美联储通过不良资产救助计划向问题银行注入了数十亿美元，使大部分银行免遭破产。2009年2月，由国会通过、奥巴马签署的美国复苏与再投资法案，将联邦援助扩大至金融危机之后受影响的其他商业行业，包括受到长期影响的汽车制造业。2010年，经济下滑到最低点，就业人数和商业活动都开始缓慢复苏。

持续脆弱的经济成为美国公众生活随后几年的关键争论点。前期联邦政府用于挽救国家免受金融危机而花费的巨额支出，使得政府决算出现严重问题。在奥巴马总统执政的大部分时间里，关于税收政策、财政支出以及介于两者之间的财政赤字的党派斗争变得十分激烈、残酷。共和党的立法者强烈要求政府大量减少支出，尤其是在社会福利项目上，然而民主党人士则提议通过提高对富裕公民的税收来填补赤字。2013年秋天，预算僵局进一步恶化，国会取消了财政部通过发行债券来偿还债

务的法律权利，联邦政府关门。在大萧条之后，预算不平衡作为长期以来的局势紧张之源，引发了包罗万象的政治角逐。

金融危机和大萧条同样也从其他方面重塑了美国政治。2009年2月，电视商业新闻界权威专家瑞克·桑塔利发起了一个被广泛认可的政治声讨，反对那些以抵押贷款已经“下水”为由寻求政府援助的私人房主，因为他们得到了远超过房子本身的价值。桑塔利进一步阐述了保守派的重要评论——政府的紧急救助，不管是对个人还是企业来说，都是通过鼓励首先产生危机的风险性行为来“促进不良行为”。他呼吁成立“芝加哥茶党”，所有想“露面的资本家”都可以加入他向密歇根湖“倾销证券衍生品”活动。¹

在信息快速共享的媒体时代，桑塔利的长篇抨击迅速地如“病毒般传播”，并吸引了广泛的收视率。在短短几个月内，自称“茶党爱国者”的团体出现在全国各地，将反政府和亲市场的政治拥护者组织起来。迅速成名的茶党运动代表着美国政治和经济史中长期存在的主题的化身。其成员反对奥巴马总统的全民医疗法案——（《患者保护与评价医疗法案》，或称奥巴马医改）及一系列改革，以及严格监管金融服务业（《多德-弗兰克华尔街改革和消费者保护法》），而这两者于2010年在国会勉强获得了通过。奥巴马执政期间，凭借替经济状况恶化人群发声，并反映出他们对联邦政府的不满，茶党在国家政治中发挥了重要作用。

与此同时，经济衰退刺激了政治左翼人士。2011年秋天，一群抗议者在曼哈顿下城的祖科蒂公园举行示威，抗议华尔街的财富、权力和影响力。这些抗议者的活动很快就被称为“占领华尔街”运动，他们对中产阶层工资停滞不前、收入差距扩大感到愤怒，而这些都是自20世纪70年代以来美国企业变化的标志。

“占领华尔街”运动和“茶党运动”似乎是截然相反的——前者对

不受约束的资本主义极为不满，后者反对政府干预经济。然而，即使它们以不同的方式定义了敌人，却几乎同时面对同样的问题：新商业环境下的经济不稳定和不安全，这似乎日益超出了普通美国人的承受范围。两者都深入触及了平民主义者对全球金融精英的强烈反对情绪，并渴望回到更加平等的过去。同样，两项运动在2016年佛蒙特州参议员伯尼·桑德斯与有名的商人唐纳德·特朗普两位局外人的平民主义政治斗争中获得了共鸣。

金融危机对美国商业史上的几大主题进行了简要的总结。最近的商业史迫使美国人对政府在国民经济中的作用进行了激烈的争论。当私人行为者发生冲突时，国家应该如何选择立场？当民营企业遭受危险的困境，什么时候公共利益能更好地帮助他们？正如在美国的资本主义历史中所经历的那样，核心问题不是“政府应该在市场中扮演什么角色”，而是“为了谁的利益”。

这些问题在美国的私人事务和公共生活的历史中反复出现，但是美国的商业故事表明，它们以不同的方式表现出来。早期的市场革命、奴隶制以及棉花生产的商业化代表了美国国家历史上早期的危机，重工业的动荡以及100年后国家面临的企业崛起也同样是一个危急时刻。

全球化和金融化，在过去一代中重新界定了就业机会和权力平衡，也是我们时代的主要的不稳定因素。与过去相比，如今的商业公司本身看起来就与以往大不相同。20世纪末股东激进主义运动的显著胜利，加上强大的新技术，几乎使所有的公司职能都可以实现前所未有的雾化和外包，使现如今的大型企业集中化程度和等级划分程度很低，并且呈持久性下降。我们的社会如何向公民提供货物和服务——如何应对复杂的大规模分配，如何管理大批量生产的报酬——将展现在一个不同于任何我们所知道的商业环境中。当前的道路是不稳定的、不平等的，且令人不安的。与此同时，它也带来了承诺：提高更多人生活质量的新进展，创造和分配更多资源的新工具以及根植于共同繁荣的新的价值体系。

未来商业的前景如何？历史学家们不愿做出大胆的预测，因为历史告诉我们，未来总是在不断变化之中。尽管如此，我们历史学家认为这个真理是不言而喻的：我们研究过去，以便我们能够理解现在，幸运的话，也许还有助于创造一个更美好的未来。正如本书试图表明的那样，商业史可以告诉我们今天的处境。可以肯定的是，未来的挑战 and 进步将不可避免地建立在过去几个世纪的商业史的基础之上。

注释

引言

1 Carmen Reinhart and Kenneth Rogoff, *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly* (Princeton, 2009); Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Cambridge, MA: 2014).

第一章

[1](#) Kevin O'Rourke and Jeffrey Williamson, "After Columbus: Explaining Europe's Overseas Trade Boom, 1500–1800," *Journal of Economic History* 62 (2), June 2002, 417–56.

[2](#) David Eltis, *The Rise of African Slavery in the Americas* (Cambridge, UK: 2000).

[3](#) Alison Games, "Migration," in *The British Atlantic World*, David Armitage and Michael Braddick, eds. (New York, 2002); Anthony McFarlane, *The British in the Americas 1480–1815* (London, 1992).

[4](#) See, for example, C. A. Bayly, *Birth of the Modern World, 1780–1914, Global Connections and Comparisons* (Oxford, UK: 2004).

[5](#) On the origins and development of world trade, see Kenneth Pomeranz and Steven Topik, *The World That Trade Created: Society, Culture, and the World Economy, 1400 to the Present* (3rd ed.) (New York, 2013).

[6](#) Carl Degler, *Out of Our Past: The Forces That Shaped Modern America* (New York, 1970).

[7](#) J. H. Elliott, *Empires of the Atlantic World: Britain and Spain in America, 1492–1830* (New Haven, CT: 2006).

[8](#) Elvira Vilches, *New World Gold: Cultural Anxiety and Monetary Disorder in Early Modern Spain* (Chicago, 2010).

[9](#) Eric Jay Dolan, *Fur, Fortune, and Empire: The Epic History of the Fur*

Trade in America (New York, 2010).

[10](#) Nicholas P. Canny, “The Ideology of English Colonization: From Ireland to America,” *The William and Mary Quarterly* 30(4), October 1973, 575–98.

[11](#) Nuala Zahedieh, “Economy,” in *The British Atlantic World, 1500–1800*, David Armitage and Michael Braddick, eds. (New York, 2002). See also Kenneth R. Andrews, *Trade, Plunder, and Settlement: Maritime Enterprise and the Genesis of the British Empire, 1480–1630* (Cambridge, UK: 1984).

[12](#) McFarlane, *The British in the Americas*.

[13](#) Matthew Dowd Mitchell, “The Royal African Company of England, 1672–1752: Joint-stock capitalism in the early modern Atlantic” (Ph.D. diss., University of Pennsylvania, 2012).

[14](#) “The First Charter of Virginia, April 10, 1606,” available at [avalon.law.yale.edu /17th_century /va01.asp](http://avalon.law.yale.edu/17th_century/va01.asp).

[15](#) Ronald Heinemann et al., *Old Dominion, New Commonwealth: A History of Virginia, 1607–2007* (Charlottesville, VA: 2007).

[16](#) Edwin Perkins, “The Entrepreneurial Spirit in Colonial America: The Foundation of Modern Business History,” *Business History Review* 63, Spring 1989, 169–86.

[17](#) Benjamin Franklin, “Advice to a Young Tradesman,” in Albert H. Smyth, ed., *The Writings of Benjamin Franklin*, vol. 2 (New York, 1905).

[18](#) Cited in Thomas Breen, “‘Baubles of Britain’: The American and

Consumer Revolutions of the Eighteenth Century,” *Past and Present* 119, May 1988, 73–104.

[19](#) Zahedieh, “Economy.”

[20](#) Thomas Doerflinger, *A Vigorous Spirit of Enterprise: Merchants and Economic Development in Revolutionary Philadelphia* (Chapel Hill, NC: 1985).

[21](#) Richard Bushman, “Markets and Composite Farms in Early America,” *William and Mary Quarterly*, 3rd ser., 55, 1998, 351–74.

[22](#) John J. McCusker and Russell R. Menard, *The Economy of British America, 1607–1789* (Chapel Hill, NC: 1991).

[23](#) Kathleen DuVal, *Independence Lost: Lives on the Edge of the American Revolution* (New York, 2015); Eltis, *The Rise of African Slavery in the Americas*.

[24](#) Charles Beard, *An Economic Interpretation of the Constitution of the United States* (New York, 1913).

[25](#) Alexander Hamilton (as Publius), “The Utility of the Union in Respect to Revenue,” *Federalist* No. 12, 1787.

第二章

1 Solomon Northup, *Twelve Years a Slave* (New York: 1853).

2 Stephanie E. Smallwood, *Saltwater Slavery: A Middle Passage from Africa to American Diaspora* (Cambridge, MA: 2007).

3 Engle Sluiter, “New Light on the ‘20. and Odd Negroes’ Arriving in Virginia, August 1619,” *The William and Mary Quarterly*, Vol. 54, No. 2, April 1997, pp. 395–98; John Thornton, “The African Experience of the ‘20. and Odd Negroes’ Arriving in Virginia in 1619,” *The William and Mary Quarterly*, 3rd.ser., Vol. 55, No. 3, July 1998, pp. 421–34.

4 Peter Kolchin, *American Slavery, 1619–1877* (New York, 1993); *The TransAtlantic Slave Trade Database: Voyages*, [www .slavevoyages .org](http://www.slavevoyages.org).

5 Walter Johnson, *Soul by Soul: Life Inside the Antebellum Slave Market* (Cambridge, MA, 1999). For the classical assessment of the triangle trade, see Eric Williams, *Capitalism and Slavery* (Chapel Hill, NC: 1944).

6 Mark M. Smith, *Debating Slavery: Economy and Society in the Antebellum American South* (Cambridge, UK: 1998).

7 Charles B. Dew, *Bond of Iron: Master and Slave at Buffalo Forge* (New York, 1994); James C. Davis to William W. Davis, January 5, 1956, in Willie Lee Rose, ed., *A Documentary History of Slavery in North America* (New York, 1976).

8 Seth Rockman, *Scraping By: Wage Labor, Slavery, and Survival in*

Early Baltimore (Baltimore, 2009).

[9](#) Northup, Twelve Years a Slave; 4; David Brion Davis, “The Impact of British Abolitionism on American Sectionalism,” in In the Shadow of Freedom: The Politics of Slavery in the National Capital, Paul Finkelman and Donald R. Kennon, eds. (Athens, OH, 2011).

[10](#) Adam Rothman, Slave Country: American Expansion and the Origins of the Deep South (Cambridge, MA, 2005).

[11](#) Kolchin, American Slavery.

[12](#) Sven Beckert, Empire of Cotton: A Global History (New York, 2014); Giorgio Riello, Cotton: The Fabric That Made the Modern World (Cambridge, UK: 2013).

[13](#) Angela Lakwete, Inventing the Cotton Gin: Machine and Myth in Antebellum America (Baltimore, 2003).

[14](#) William Fogel and Stanley Engerman, Time on the Cross: The Economics of American Negro Slavery (New York, 1974).

[15](#) Rothman, Slave Country.

[16](#) James Henry Hammond, U.S. Senate, March 4, 1858. See also Drew Gilpin Faust, James Henry Hammond and the Old South: A Design for Mastery (Baton Rouge, 1982).

[17](#) See Karl Marx, Grundrisse (1857).

[18](#) Caitlin Rosenthal, “Slavery’s Scientific Management: Masters and Managers,” in Sven Beckert and Seth Rockman, eds., Slavery’s Capitalism: A

New History of American Economic Development (Philadelphia, 2016).

[19](#) Edward Baptist, *The Half Has Never Been Told: Slavery and the Making of American Capitalism* (New York, 2014).

第三章

[1](#) Alexander Hamilton, Report on Manufactures (1791).

[2](#) See, for example, Charles Sellers, *The Market Revolution: Jacksonian America, 1815–1816* (Oxford, UK: 1991); Melvyn Stokes and Stephen Conway, eds., *The Market Revolution in America: Social, Political, and Religious Expressions, 1800–1880* (Charlottesville, VA: 1996).

[3](#) Beckert, *Empire of Cotton*.

[4](#) Alfred Chandler, *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business* (Cambridge, MA: 1977).

[5](#) Robert Dalzell, *Enterprising Elite: The Boston Associates and the World They Made* (New York, 1993).

[6](#) Josephine L. Baker, “A Second Peep at Factory Life,” *The Lowell Offering* 5(1845), in Benita Eisler, ed., *The Lowell Offering: Writing by New England Mill Women, 1840–1845* (New York, 1977).

[7](#) U.S. Census, “Table 4. Population: 1790 to 1990,” www.census.gov/population/censusdata/table-4.pdf.

[8](#) Lawrence Friedman, *A History of American Law*, 2nd ed. (New York, 1985).

[9](#) Mansel Blackford and Austin Kerr, *Business Enterprise in American History*, 3rd ed. (Boston, 1994).

[10](#) For a classic but informative survey of changes to transportation practice and technology, see George Taylor, *The Transportation Revolution: 1815–1860*(New York, 1951).

[11](#) Gerard Koeppel, *Bond of Union: Building the Erie Canal and the American Empire* (Cambridge, MA: 2009).

[12](#) Taylor, *The Transportation Revolution*.

[13](#) Chandler, *The Visible Hand*; Douglas North, *The Economic Growth of the United States: 1790–1860* (New York, 1961).

[14](#) Richard John, *Spreading the News: The American Postal System from Franklin to Morse* (Cambridge, MA: 1995).

[15](#) Richard John, *Network Nation: Inventing American Telecommunications* (Cambridge, MA: 2010); Daniel Walker Howe, *What Hath God Wrought: The Transformation of America, 1815–1848* (Oxford, UK: 2007).

[16](#) Chandler, *The Visible Hand*.

[17](#) Friedman, *A History of American Law*; Robert Wright, *Corporation Nation*(Philadelphia, 2014).

第四章

1 Hamilton, Report on Manufactures.

2 Thomas Jefferson, Notes on the State of Virginia (1787).

3 For recent scholarly work on the politics of the turn of the 19th century, see Jeff Pasley, Andrew Robertson, and David Waldstreicher, eds., *Beyond the Founders: New Approaches to the Political History of the Early American Republic* (Chapel Hill, NC: 2004).

4 Thomas McCraw, *The Founders and Finance: How Hamilton, Gallatin, and Other Immigrants Forged a New Economy* (Cambridge, MA: 2012).

5 Rothman, *Slave Country*.

6 Harry Watson, *Liberty and Power: The Politics of Jacksonian America* (New York, 1990).

7 Scott Nelson, *Nation of Deadbeats: An Uncommon History of America's Financial Disasters* (New York, 2012).

8 Watson, *Liberty and Power*. See also Arthur Schlesinger, Jr., *The Age of Jackson* (Boston, 1945).

9 Stephen Mihm, *A Nation of Counterfeiters: Capitalists, Con Men, and the Making of the United States* (Cambridge, MA: 2007).

10 Sean Wilentz, *Chants Democratic: New York City and the Rise of*

the American Working Class, 1788–1850 (Oxford, UK: 1984).

[11](#) See Watson, Liberty and Power; Wright, Corporation Nation; Nelson, Nation of Deadbeats; and Mihm, Nation of Counterfeiters.

[12](#) Mihm, Nation of Counterfeiters.

[13](#) Andrew Jackson, “Veto Message [Of The Reauthorization of Bank of the United States],” July 10, 1832. Online by Gerhard Peters and John T. Woolley, The American Presidency Project, <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=67043>.

[14](#) Jessica Lepler, The Many Panics of 1837: People, Politics, and the Creation of a Transatlantic Financial Crisis (New York, 2013).

[15](#) Schlesinger, The Age of Jackson.

[16](#) On the South’s economic fortunes after the war, see Gavin Wright, Old South, New South: Revolutions in the Southern Economy since the Civil War (New York, 1986).

[17](#) Sven Beckert, The Monied Metropolis: New York City and the Consolidation of the American Bourgeoisie, 1850–1896 (Cambridge, UK: 2001).

[18](#) Eric Foner, Reconstruction: America’s Unfinished Revolution, 1863–1877 (New York, 1988).

第五章

[1](#) On the politics of Big Business Day, see Benjamin Waterhouse, “The Corporate Mobilization against Liberal Reform: Big Business Day, 1980,” in Kim Phillips-Fein and Julian Zelizer, eds., *What’s Good for Business: Business and American Politics Since World War II* (Oxford, UK: 2012).

[2](#) John Steele Gordon, “The Public Be Damned,” *American Heritage*, Vol. 40, Issue 6, September/October 1989.

[3](#) Richard John, “Robber Barons Redux: Antimonopoly Reconsidered,” *Enterprise and Society*, 13:1, March 2012.

[4](#) Kenneth Warren, *Big Steel: The First Century of the United States Steel Corporation, 1901–2001* (Pittsburgh, 2001).

[5](#) Chandler, *The Visible Hand*.

[6](#) Chandler, *The Visible Hand*; Taylor, *The Transportation Revolution*.

[7](#) Friedman, *A History of American Law*.

[8](#) On the continental expansion of the railroads, see especially Richard White, *Railroaded: The Transcontinentals and the Making of Modern America* (New York, 2011).

[9](#) Glenn Porter, *The Rise of Big Business, 1860–1920*, 3rd ed. (Wheeling, IL: 2006).

[10](#) Daniel C. McCallum, “Superintendent’s Report,” March 25, 1856, in

Annual Report of the New York and Erie Railroad Company for 1855 (New York, 1856), pp. 33–37, cited in Alfred Chandler, “The Railroads and the Beginnings of Modern Management,” Harvard Business School Case 377-231 (Boston, 1977; revised May 9, 1995).

[11](#) On Carnegie, see Harold C. Livesay, *Andrew Carnegie and the Rise of Big Business* (Boston, 1975); David Nasaw, *Andrew Carnegie* (New York, 2007).

[12](#) Andrew Carnegie, *Autobiography of Andrew Carnegie* (Garden City, NY: 1933).

[13](#) On the Homestead strike, see David Brody, *Steelworkers in America: The Nonunion Era* (New York, 1960).

[14](#) On the role of personal connections and networking, particularly along racial and class lines, in the history of American business, see Pamela Laird, *Pull: Networking and Success since Benjamin Franklin* (Cambridge, MA: 2006).

[15](#) On Rockefeller, see Ron Chernow, *Titan: The Life of John D. Rockefeller* (New York, 1998).

[16](#) Allan Nevins, *John D. Rockefeller* (New York, 1959).

[17](#) Porter, *The Rise of Big Business*.

[18](#) Louis Galambos and Joseph Pratt, *The Rise of the Corporate Commonwealth: U.S. Business and Public Policy in the Twentieth Century* (New York, 1988). Dollar conversion from Economic History Association, eh.net.

[19](#) Thomas McCraw, “American Capitalism,” in Thomas McCraw, ed., *Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies, and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions* (Cambridge, MA: 1997).

[20](#) Mihm, *Nation of Counterfeiters*. On history of monetary policy in the late 19th century, the classic treatment remains Milton Friedman and Anna Schwartz, *A Monetary History of the United States, 1867–1960* (Princeton, NJ: 1963). For a recent analysis of the creation of the Federal Reserve system, see Peter Conti-Brown, *The Power and Independence of the Federal Reserve* (Princeton, NJ: 2016).

[21](#) Chandler, *The Visible Hand*.

[22](#) Ron Chernow, *The House of Morgan: An American Dynasty and the Rise of Modern Finance* (New York, 1991).

[23](#) Naomi Lamoreaux, *The Great Merger Movement in American Business, 1895–1904* (Cambridge, UK: 1985).

第六章

[1](#) The story of the Great Railroad Strike is told in vivid detail in Jeremy Brecher's classic *Strike!* (San Francisco, 1972). For a scholarly assessment by a preeminent historian of American labor, see Nick Salvatore, "Railroad Workers and the Great Strike of 1877: The View from a Small Midwest City," *Labor History*, Vol. 21, Issue 4, 1980, pp. 522–45.

[2](#) Richard Bense, *Passion and Preferences: William Jennings Bryan and the 1896 Democratic National Convention* (New York: 2008). Speech available as text and audio at www.americanrhetoric.com/speeches/williamjenningsbryan1896dnc.htm.

[3](#) Ida Tarbell, *The History of the Standard Oil Company* (New York, 1904). See also Steve Weinberg, *Taking on the Trust: The Epic Battle of Ida Tarbell and John D. Rockefeller* (New York, 2008).

[4](#) Preamble to the Constitution of the Knights of Labor, 1878, in Timothy Patrick McCarthy and John McMillan, eds., *The Radical Reader: A Documentary History of the American Radical Tradition* (New York, 2003).

[5](#) Stanley Lebergott, "Labor Force and Employment, 1800–1860," in Dorothy S. Brady, ed., *Output, Employment, and Productivity in the United States after 1800* (NBER, 1966).

[6](#) On the increase in the labor force, see Robert A. Margo, "The Labor Force in the Nineteenth Century," NBER Working Paper Series on Historical Factors in Long Run Growth (Cambridge, MA: 1992).

[7](#) Melvyn Dubofsky, *Labor in America: A History*, 7th ed. (Wheeling, IL: 2004).

[8](#) Leon Fink, *Workingmen's Democracy: The Knights of Labor and American Politics* (Urbana, IL: 1983).

[9](#) Elliot Cowdin, "Capital and Labor. An address delivered before the American institute of the city of New York, in celebration of its semi-centennial anniversary, on Thursday evening, October 11, 1877," quoted in Beckert, *MoniedMetropolis*, 282.

[10](#) Fink, *Workingmen's Democracy*.

[11](#) For a helpful overview of recent studies of organized labor, see Nelson Lichtenstein, *State of the Union: A Century of American Labor* (Princeton, NJ: 2002).

[12](#) Brody, *Steelworkers in America*.

[13](#) Mark Summers, *Rum, Romanism, and Rebellion: The Making of a President, 1884* (Chapel Hill, NC: 2000). On the politics of the 1880s and 1890s, see also Richard Hofstadter, *The Age of Reform: From Bryan to FDR* (New York, 1955).

[14](#) David Papke, *The Pullman Case: The Clash of Labor and Capital in Industrial America* (Lawrence, KS: 1999).

[15](#) Nick Salvatore, *Eugene V. Debs: Citizen and Socialist* (Urbana, IL: 1984).

[16](#) "President Pullman's Statement at the Stockholders' Annual Meeting, October 18, 1894," in *The Strike at Pullman* (Pullman, IL: 1894).

[17](#) Olivier Zunz, *Philanthropy in America: A History* (Princeton, NJ: 2012).

[18](#) On welfare capitalism, see Sanford Jacoby, ed., *Masters to Managers: Historical and Comparative Perspectives on American Employers* (New York: 1991), and Elizabeth Cohen, *Making a New Deal: Industrial Workers in Chicago, 1919–1939* (Cambridge, UK: 1990).

[19](#) Michael Kazin, *A Godly Hero: The Life of William Jennings Bryan* (New York: 2007); Charles Postel, *The Populist Vision* (Oxford, UK: 2007); Lawrence Goodwyn, *The Populist Moment: A Short History of the Agrarian Revolt in America* (New York, 1978).

[20](#) Wyatt Wells, “Rhetoric of the Standards: The Debate over Gold and Silver in the 1890s,” *Journal of the Gilded Age and Progressive Era* 14(1), January 2015, 49–68.

[21](#) Robert Mutch, *Buying the Vote: A History of Campaign Finance Reform* (Oxford, UK: 2014).

[22](#) On the political consequences of the free silver movement, see Elizabeth Sanders, *Roots of Reform: Farmers, Workers, and the American State, 1877–1917* (Chicago, 1999).

[23](#) Thomas McCraw, *Prophets of Regulation: Charles Francis Adams, Louis D. Brandeis, James M. Landis, Alfred E. Kahn* (Cambridge, MA: 1984).

[24](#) Samuel Huntington, “The Marasmus of the ICC: The Commission, the Railroads, and the Public Interest,” *Yale Law Journal* 4(61), April 1952: 467–509.

[25](#) 26 Stat. 209, 15 U.S.C. §§ 1–7 (1890).

[26](#) Tony Freyer, *Regulating Big Business: Antitrust in Great Britain and America 1880–1990* (Cambridge, UK: 1992).

[27](#) *Standard Oil Co. of New Jersey v. United States*, 221 U.S. 1 (1911).

[28](#) Louis Galambos, “The Monopoly Enigma, the Reagan Administration’s Antitrust Experiment, and the Global Economy,” in Kenneth Lipartito and David Sicilia, eds., *Constructing Corporate America: History, Politics, Culture* (Oxford, UK: 2004).

[29](#) *United States v. United States Steel Corp.*, 251 U.S. 417 (1920).

[30](#) Brett Christophers, *The Great Leveler: Capitalism and Competition in the Court of Law* (Cambridge, MA: 2016).

[31](#) Michael McGerr, *A Fierce Discontent: The Rise and Fall of the Progressive Movement in America* (Oxford, UK: 2003).

[32](#) Robert Wiebe, *Businessmen and Reform: A Study of the Progressive Movement* (Chicago, 1962); Gabriel Kolko, *The Triumph of Conservatism: A Reinterpretation of American History, 1900–1916* (New York, 1963).

第七章

¹ For these statistics, see Thomas McCraw and Richard Tedlow, “Henry Ford, Alfred Sloan, and the Three Phases of Marketing,” in Thomas McCraw, ed., *Creating Modern Capitalism: How Entrepreneurs, Companies, and Countries Triumphed in Three Industrial Revolutions* (Cambridge, MA: 1997), 266–302; and Harold Livesay, *American Made: Men Who Shaped the American Economy* (Boston, 1979).

² Samuel Strauss, “Things Are in the Saddle,” *The Atlantic Monthly* (November 1924).

³ Frederick W. Taylor, *The Principles of Scientific Management* (1911). On the rise and spread of scientific management, see Chandler, *The Visible Hand*.

⁴ Daniel Nelson, *Frederick W. Taylor and the Rise of Scientific Management* (Madison, WI: 1980).

⁵ David Hounshell, *From the American System to Mass Production, 1800–1932* (Baltimore, 1984).

⁶ Quoted in McCraw and Tedlow, “Henry Ford, Alfred Sloan, and the Three Phases of Marketing.”

⁷ Henry Ford, *My Life and Work* (New York, 1922).

⁸ Stephen Mihm, *Mastering Modernity: Weights, Measures, and the Standardization of American Life* (Cambridge, MA: forthcoming).

[9](#) Albert Rees and Donald Jacobs, *Real Wages in Manufacturing, 1890–1914* (Princeton, NJ: 1961).

[10](#) Harold Livesay, *American Made: Shapers of the American Economy* (Boston, 1979).

[11](#) Leo Ribuffo, “Henry Ford and ‘The International Jew,’” *American Jewish History* 69(4): 437–77; Neil Baldwin, *Henry Ford and the Jews: The Mass Production of Hate* (New York, 2001).

[12](#) Stefan J. Link, “Transnational Fordism: Ford Motor Company, Nazi Germany, and the Soviet Union in the Interwar Years” (Ph.D. diss., Harvard University, 2012).

[13](#) Historians have long relied on research conducted by business historians in the 1960s and 1970s for our understanding of the expansion of retail. See, for example, Chandler, *The Visible Hand*, and Glenn Porter and Harold Livesay, *Merchants and Manufacturers: Studies in the Changing Structure of Nineteenth Century Marketing* (Baltimore, 1971).

[14](#) Marc Levinson, *The Great A&P and the Struggle for Small Business in America* (New York, 2011).

[15](#) Jonathan Bean, *Beyond the Broker State: Federal Policies toward Small Business, 1936–1961* (Chapel Hill, NC: 1996); Mansel Blackford, *A History of Small Business in America*, 2nd ed. (Chapel Hill, NC: 2003).

[16](#) “Does the Chain Store System Threaten the Nation’s Welfare,” *Congressional Digest*, August–September 1930.

[17](#) Daniel Pope, *The Making of Modern Advertising* (New York, 1983).

[18](#) Roland Marchand, *Advertising the American Dream* (Berkeley, CA: 1985).

[19](#) Harris Corporation, “Founding Dates of the 1994 Fortune 500 U.S. Companies,” *Business History Review*, 70 (Spring 1996), pp. 69–90, cited in McCraw, “American Capitalism.”

[20](#) J. George Frederick, “The Great Automobile Duel of 1927: Mr. Ford and General Motors Choose Their Weapons,” *The Independent*, Vol. 118, No.4012, April 23, 1927.

[21](#) Alfred Chandler, *Giant Enterprise: Ford, General Motors, and the Automobile Industry* (New York, 1964); Robert Sobel, *Car Wars: The Untold Story* (New York: 1984).

[22](#) McCraw and Tedlow, “Henry Ford, Alfred Sloan, and the Three Phases of Marketing.”

[23](#) The classic study of decentralized management and the histories of DuPont and General Motors remains Alfred Chandler’s *Strategy and Structure: Chapters in the History of Industrial Enterprise* (Cambridge, MA: 1962). On mass marketing, see Richard S. Tedlow, *New and Improved: The Story of Mass Marketing in America* (New York, 1990).

第八章

¹ Theodore Roosevelt, “Address of President Roosevelt on the Occasion of the Laying of the Cornerstone of the Pilgrim Memorial Monument,” Provincetown, MA, August 20, 1907.

² Franklin D. Roosevelt, “Address at Madison Square Garden, New York City,” October 31, 1936. Online by Gerhard Peters and John T. Woolley, American Presidency Project, [http:// www .presidency.ucsb.edu /ws/?pid= 15219](http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=15219).

³ Quoted in Kim Phillips-Fein, *Invisible Hands: The Making of the Conservative Movement from the New Deal to Reagan* (New York, 2009).

⁴ Brian Balogh, *The Associational State: American Governance in the Twentieth Century* (Philadelphia, 2015).

⁵ Robert Wiebe, *The Search for Order, 1877–1920* (New York, 1967).

⁶ Modern data on campaign contributions can be found at Center for Responsive Politics, [www .opensecrets .org](http://www.opensecrets.org).

⁷ On the origins of NAM and the Chamber of Commerce, see Benjamin C. Waterhouse, *Lobbying America: The Politics of Business from Nixon to NAFTA* (Princeton, NJ: 2014). See also Jennifer Delton, *Racial Integration in Corporate America, 1940–1990* (Cambridge, UK: 2009), and Cathie J. Martin, “Sectional Parties, Divided Business,” *Studies in American Political Development* 20:2(October 2006): 160–84.

[8](#) Both cited in Walter Friedman, *Fortune Tellers: The Story of America's First Economic Forecasters* (Princeton, NJ: 2014).

[9](#) Ellis Hawley, "Herbert Hoover, the Commerce Secretariat, and the Vision of an 'Associative State,' 1921–1928," *The Journal of American History* 61(1), June 1974: 116–40.

[10](#) John Ihlder, "The Business Man's Responsibility," *Nation's Business*, November 1925, cited in Arthur Schlesinger, Jr., *The Age of Roosevelt: The Crisis of the Old Order, 1919–1933* (Boston, 1957).

[11](#) Beverly Gage, *The Day Wall Street Exploded: A Story of America in Its First Age of Terror* (Oxford, UK: 2009).

[12](#) Brody, *Steelworkers in America. On working-class culture and labor activism in the 1920s*, see Cohen, *Making a New Deal*.

[13](#) Douglas Craig, *After Wilson: The Struggle for the Democratic Party, 1920–1934* (Chapel Hill, NC: 1992).

[14](#) W. Elliott Brownlee, *Federal Taxation in America: A Short History*, 2nd ed. (Cambridge, UK: 2004).

[15](#) Lisa McGirr, *The War on Alcohol: Prohibition and the Rise of the American State* (New York, 2016).

[16](#) John Kenneth Galbraith, *The Great Crash, 1929* (Boston, 1954).

[17](#) Charles Kindleberger, *The World in Depression, 1929–1939* (Berkeley, CA: 1986).

[18](#) Galbraith, *The Great Crash, 1929*; Kindleberger, *The World in*

Depression.

[19](#) New York Times, September 6, 1929; New York Times, October 16, 1929. See also Friedman, *Fortune Tellers*.

[20](#) The best narrative description of the Crash remains Galbraith, *The Great Crash*, 1929.

[21](#) Jason Scott Smith, *A Concise History of the New Deal* (New York, 2014).

[22](#) Herbert Hoover, *The Memoirs of Herbert Hoover: The Great Depression, 1929–1941* (New York, 1952).

[23](#) David Kennedy, *Freedom from Fear: The American People in Depression and War, 1929–1945* (New York, 1999).

[24](#) William Leuchtenburg, *Franklin D. Roosevelt and the New Deal, 1932–1940* (New York, 1963).

[25](#) On Roosevelt and the New Deal, see Kennedy, *Freedom from Fear*; Leuchtenburg, *Franklin D. Roosevelt and the New Deal*; Arthur Schlesinger, Jr., *The Age of Roosevelt: The Coming of the New Deal, 1933–1935* (New York, 1958); H. W. Brands, *A Traitor to His Class: The Privileged Life and Radical Presidency of Franklin Delano Roosevelt* (New York, 2008).

[26](#) Kim McQuaid, *Big Business and Presidential Power: From FDR to Reagan* (New York, 1982).

[27](#) *A.L.A. Schechter Poultry Corp. v. United States*, 295 U.S. 495 (1935).

[28](#) Washington Post, June 17, 1935.

[29](#) See Leuchtenburg, Franklin D. Roosevelt and the New Deal.

[30](#) Sally Sherman, "Public Attitudes toward Social Security," Social Security Bulletin 52(12), December 1989.

[31](#) McCraw, Prophets of Regulation.

[32](#) Phillips-Fein, Invisible Hands.

第九章

1 William Whyte, *The Organization Man* (New York, 1956); Joseph Nocera, “Foreword” to University of Pennsylvania reprint of *The Organization Man* (2002). C. Wright Mills, *White Collar: The American Middle Classes* (New York, 1956).

2 Olivier Zunz, *Making America Corporate, 1870–1920* (Chicago, 1990).

3 Blackford, *A History of Small Business in America*.

4 John Kenneth Galbraith, *The Affluent Society* (Boston, 1958).

5 Mark Wilson, *Destructive Creation: American Business and the Winning of World War II* (Philadelphia, 2016); Alan Milward, *War, Economy, and Society: 1939–1945* (Berkeley, CA: 1979).

6 Joel Davidson, “Building for War, Preparing for Peace: World War II and the Military-Industrial Complex,” in Donald Albrecht, ed., *World War II and the American Dream: How Wartime Building Changed a Nation* (Cambridge, MA: 1995).

7 John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (London, 1936).

8 Lizabeth Cohen, *A Consumers’ Republic: The Politics of Mass Consumption in Postwar America* (New York, 2003); Meg Jacobs, *Pocketbook Politics: Economic Citizenship in Twentieth Century America*

(Princeton, NJ: 2005).

[9](#) Paddy Riley, “Clark Kerr: From the Industrial to the Knowledge Economy,” in Nelson Lichtenstein, ed., *American Capitalism: Social Thought and Political Economy in the Twentieth Century* (Philadelphia, 2006).

[10](#) David Mowery and Nathan Rosenberg, *Technology and the Pursuit of Economic Growth* (Cambridge, UK: 1989).

[11](#) Alfred Chandler, *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism* (Cambridge, MA: 1990).

[12](#) Dominique Tobbell, *Pills, Power, and Policy: The Struggle for Drug Reform in Cold War America and Its Consequences* (Berkeley, CA: 2012).

[13](#) Jefferson Cowie, *Capital Moves: RCA’s Seventy-Year Quest for Cheap Labor* (Ithaca, NY: 1999).

[14](#) David Mowery and Nathan Rosenberg, *Paths of Innovation: Technological Change in 20th-Century America* (Cambridge, UK: 1998).

[15](#) Thomas McCraw, *American Business, 1920–2000: How It Worked* (Wheeling, WV: 2000).

[16](#) Margaret Pugh O’Mara, *Cities of Knowledge: Cold War Science and the Search for the Next Silicon Valley* (Princeton, NJ: 2005).

[17](#) Patrick Gaughan, *Mergers, Acquisitions, and Corporate Restructurings* (Hoboken, NJ: 2011).

[18](#) Robert Sobel, *The Age of Giant Corporations: A Microeconomic History of American Business, 1914–1992*, 3rd ed. (Westport, CT: 1993).

[19](#) Timothy M. Hurley, “The Urge to Merge: Contemporary Theories on the Rise of Conglomerate Mergers in the 1960s,” *Journal of Business and Technology Law*, Vol. 1., Issue 1 (2006), 185–205.

[20](#) Louis Hyman, “Rethinking the Postwar Corporation: Management, Monopolies, and Markets,” in Phillips-Fein and Zelizer, eds., *What’s Good for Business*.

[21](#) Robert Sobel, *The Rise and Fall of the Conglomerate Kings* (New York: 1984); William G. Blair, “Charles G. Bluhdorn, the Head of Gulf and Western, Dies at 56,” *New York Times*, February 20, 1983.

[22](#) David E. Lilienthal, *Big Business: A New Era* (New York, 1953); John Kenneth Galbraith, *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power* (Boston, 1956); Jason Scott Smith, “The Liberal Invention of the Multinational Corporation: David Lilienthal and Postwar Capitalism,” in Phillips-Fein and Zelizer, eds., *What’s Good for Business*.

[23](#) Dwight D. Eisenhower, “Farewell Radio and Television Address to the American People,” January 17, 1961. Online by Gerhard Peters and John T. Woolley, *The American Presidency Project*. <http://www.presidency.ucsb.edu/ws/?pid=12086>.

第十章

[1](#) Michelle Reeves, “‘Obey the Rules or Get Out’: Ronald Reagan’s 1966 Gubernatorial Campaign and the ‘Trouble at Berkeley,’” *Southern California Quarterly* 92(3), Fall 2010, 275–305.

[2](#) Mario Savio, “Sit-In Address on the Steps of Sproul Hall,” December 2, 1964, University of California at Berkeley. Speech video and text available at: [www.americanrhetoric.com /speeches /mariosaviosproulhallsitin.htm](http://www.americanrhetoric.com/speeches/mariosaviosproulhallsitin.htm). Robert Cohen, *Freedom’s Orator: Mario Savio and the Radical Legacy of the 1960s* (New York, 2009).

[3](#) On “anti-establishment” politics among the New Left, see, for example, Rebecca Klatch, *A Generation Divided: The New Left, the New Right, and the 1960s* (Berkeley, CA: 1999).

[4](#) Quoted in David Vogel, *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America* (New York, 1989).

[5](#) Phillips-Fein, *Invisible Hands*.

[6](#) Leonard Silk and David Vogel, *Ethics and Profits: The Crisis of Confidence in American Business* (New York, 1976).

[7](#) Bethany Moreton, “Make Payroll, Not War: Business Culture as Youth Culture,” in Bruce Schulman and Julian Zelizer, eds., *Rightward Bound: Making America Conservative in the 1970s* (Cambridge, MA: 2008).

[8](#) Rachel Carson, *Silent Spring* (New York, 1962).

[9](#) Mark Lytle, *The Gentle Subversive: Rachel Carson, Silent Spring, and the Rise of the Environmental Movement* (New York, 2007).

[10](#) Judith Layzer, *Open for Business: Conservatives' Opposition to Environmental Regulation* (Cambridge, MA: 2012).

[11](#) Mount Pleasant (Michigan) Morning Sun, March 15, 1980.

[12](#) Ralph Nader, *Unsafe at Any Speed: The Designed-In Dangers of the American Automobile* (New York, 1965).

[13](#) Thomas Whiteside, *The Investigation of Ralph Nader: General Motors vs. One Determined Man* (New York, 1972); Justin Martin, *Nader: Crusader, Spoiler, Icon*(New York, 2002).

[14](#) Cohen, *A Consumers' Republic*.

[15](#) “Welcoming Remarks of John D. Harper, Chairman, the Business Roundtable at the Annual Meeting of the Roundtable, New York City, June 16, 1976,”cited in Waterhouse, *Lobbying America*.

[16](#) Richard Leshner, “Can Capitalism Survive?” cited in Waterhouse, *LobbyingAmerica*.

[17](#) Silk and Vogel, *Ethics and Profit*.

[18](#) Lewis Powell, “Confidential Memo: Attack on American Free Enterprise System.” Document available online at [law2.wlu.edu /deptimages /Powell%20 Archives /PowellMemorandumTypescript.pdf](http://law2.wlu.edu/deptimages/Powell%20Archives/PowellMemorandumTypescript.pdf). See also Waterhouse, *LobbyingAmerica*; Phillips-Fein, *Invisible Hands*.

[19](#) Mutch, *Buying the Vote*.

[20](#) Julian Zelizer, *On Capitol Hill: The Struggle to Reform Congress and Its Consequences* (Cambridge, UK: 2004).

[21](#) Federal Election Commission, “PAC Count–1974 to Present.” Available online at www.fec.gov/press/resources/paccount.shtml.

[22](#) Lee Drutman, *The Business of America Is Lobbying: How Corporations Became Politicized and Politics Became More Corporate* (Oxford, UK: 2015).

[23](#) Carrington Shields, “Associations and the Law: Lobbying and the Antitrust Laws,” Association Letter, U.S. Chamber of Commerce, March 1971.

[24](#) Waterhouse, *Lobbying America*.

第十一章

[1](#) Cowie, Capital Moves.

[2](#) Beth Macy, *Factory Man: How One Furniture Maker Battled Offshoring, Stayed Local — and Helped Save an American Town* (New York, 2014).

[3](#) Richard McCormack, ed., *ReMaking America* (Washington, DC, 2013).

[4](#) Thomas Friedman, *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-First Century* (New York, 2005).

[5](#) Bennett Harrison and Barry Bluestone, *The Great U-Turn: Corporate Restructuring and the Polarizing of America* (New York, 1988).

[6](#) H. Ross Perot, with Pat Choate, *Save Your Job, Save Our Country: Why NAFTA Must Be Stopped — Now!* (New York, 1993).

[7](#) David Koistinen, *Confronting Decline: The Political Economy of Deindustrialization in Twentieth Century New England* (Gainesville, FL: 2013).

[8](#) U.S. Department of Commerce, Bureau of the Census, 2003.

[9](#) Fortune magazine keeps an archived list of its five hundred largest companies on its website. See [archive.fortune.com /magazines /fortune /fortune500 _archive/full /1955](http://archive.fortune.com/magazines/fortune/fortune500_archive/full/1955).

[10](#) Ray Kroc, “Lessons of Leadership, Part 38: Appealing to a Mass Market,” *Nation’s Business* 56 (July 1968), U.S. Chamber of Commerce.

[11](#) Ruth Brandon, *Singer and the Sewing Machine: A Capitalist Romance* (Philadelphia, 1977); Thomas Dicke, *Franchising in America: The Development of a Business Method, 1840–1980* (Chapel Hill, NC: 1992).

[12](#) Entrepreneur magazine hosts a compendium of statistics on franchises on its website. See [http:// www .entrepreneur .com /franchises /mcdonalds /282570-0.html](http://www.entrepreneur.com/franchises/mcdonalds/282570-0.html).

[13](#) Kroc, “Lessons of Leadership.”

[14](#) The International Franchising Association maintains these statistics on its website. See [http:// www .franchise .org /slow-steady-growth-to-continue-for-franchise-businesses-in-2013](http://www.franchise.org/slow-steady-growth-to-continue-for-franchise-businesses-in-2013).

[15](#) For a representative critique, see Eric Schlosser, *Fast Food Nation: The DarkSide of the All-American Meal* (New York: 2001).

[16](#) Jordan Weissmann, “More Than a Quarter of Fast-Food Workers are Raising a Child,” *The Atlantic*, August 5, 2013.

[17](#) Nelson Lichtenstein, *The Retail Revolution: How Wal-Mart Created a Brave New World of Business* (New York, 2009).

[18](#) Bethany Moreton, *To Serve God and Wal-Mart: The Making of Christian Free Enterprise* (Cambridge, MA: 2009).

[19](#) Bean, *Beyond the Broker State*.

[20](#) Mowery and Rosenberg, *Paths of Innovation*; Michael Swaine and

Paul Freiberger, *Fire in the Valley: The Birth and Death of the Personal Computer*, 3rd ed. (New York: 2014).

[21](#) On labor productivity in the 1990s, see Richard Anderson and Kevin Kliesen, “The 1990s Acceleration in Labor Productivity: Causes and Measurement,” *Federal Reserve Bank of St. Louis Review* (May /June 2006).

[22](#) For a historical assessment of the development of the Internet in the context of a century of debates about technological standards and public use, see Andrew Russell, *Open Standards and the Digital Age: History, Ideology, and Networks* (New York: 2014).

[23](#) To mark the significance of Web 2.0, *Time* magazine chose “You” as the “Person of the Year” for 2006. Lev Grossman, “You — Yes, You — Are TIME’s Person of the Year,” *Time*, December 25, 2006.

[24](#) Jeffrey Frieden, *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century* (New York, 2006).

[25](#) Geoffrey Jones, *Multinationals and Global Capitalism: From the Nineteenth to the Twenty-first Century* (Oxford, UK: 2005).

第十二章

1 “End of an Era on Wall Street,” Bloomberg, September 23, 2008.

2 Nouriel Roubini and Stephen Mihm, *Crisis Economics: A Crash Course in the Future of Finance* (New York, 2010).

3 Bruce Schulman, *The Seventies: The Great Shift in American Culture, Society, and Politics* (New York, 2001); Edward Berkowitz, *Something Happened: A Political and Cultural Overview of the Seventies* (New York, 2006).

4 Wyatt Wells, *Economist in an Uncertain World: Arthur F. Burns and the Federal Reserve, 1970–1975* (New York, 1994).

5 Meg Jacobs, *Panic at the Pump: The Energy Crisis and the Transformation of American Politics in the 1970s* (New York, 2016).

6 Steven Sass, *The Promise of Private Pensions: The First Hundred Years* (Cambridge, MA: 1997).

7 Joe Nocera, *A Piece of the Action: How the Middle Class Joined the Money Class* (New York, 1994); Louis Hyman, *Borrow: The American Way of Debt* (New York, 2012).

8 McCraw, *Prophets of Regulation*.

9 Richard Harris and Sidney Milkis, *The Politics of Regulatory Change: A Tale of Two Agencies* (New York, 1996); Richard Vietor, *Contrived Competition: Regulation and Deregulation in America* (Cambridge, MA:

1994).

[10](#) Robert Horwitz, *The Irony of Regulatory Reform: The Deregulation of American Telecommunications* (New York, 1989).

[11](#) Steven Vogel, *Freer Markets, More Rules: Regulatory Reform in Advanced Industrial Countries* (Ithaca, NY: 1996).

[12](#) Matthew Sherman, “A Short History of Financial Deregulation in the United States,” Center for Economic and Policy Research, July 2009; Greta Krippner, *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance* (Cambridge, MA: 2009).

[13](#) Nocera, *A Piece of the Action*; Hyman, *Borrow*; Paul Krugman, *Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in an Age of Diminished Expectations* (New York, 1994).

[14](#) Benjamin Friedman, *Day of Reckoning: The Consequences of American Economic Policy Under Reagan* (New York, 1988).

[15](#) Joe McGovern, “A life in film: Michael Douglas on 8 of his greatest roles,” *Entertainment Weekly*, April 16, 2015.

[16](#) Bob Greene, “A \$100 Million Idea: Use Greed for Good,” *Chicago Tribune*, December 15, 1986.

[17](#) Sanjai Bhagat, Andrei Shleifer, and Robert Vishny, “Hostile Takeovers in the 1980s: The Return to Corporate Specialization,” *Brookings Papers on Economic Activity. Microeconomics* (1990):1–84.

[18](#) T. Boone Pickens, “How Big Business Stacks the Deck,” and Andrew Sigler, “Looking Beyond the ‘Aw-Shucks’ Act,” *New York Times*,

March 1, 1987.

[19](#) Charles Kindleberger and Robert Aliber, *Manias, Panics, and Crashes: A History of Financial Crises*, 5th ed. (Hoboken, NJ: 2005).

[20](#) Bethany McLean and Peter Elkind, *The Smartest Guys in the Room: The Amazing Rise and Scandalous Fall of Enron* (New York, 2003).

[21](#) Roger Lowenstein, *Origins of the Crash: The Great Bubble and Its Undoing* (New York, 2004).

[22](#) Alan Greenspan, “The Challenge of Central Banking in a Democratic Society,” delivered before the American Enterprise Institute at the Washington Hilton Hotel, December 5, 1996.

[23](#) Gerald Davis, “Not Just a Mortgage Crisis: How Finance Maimed Society,” *Strategic Organization* 8(1): 75–82.

[24](#) Robert Shiller, “Understanding Recent Trends in House Prices and Home Ownership,” NBER Working Paper No. 13553, October 2007.

[25](#) Gary Gorton, *Slapped by the Invisible Hand: The Panic of 2007* (Oxford, UK: 2010).

[26](#) Roubini and Mihov, *Crisis Economics*.

[27](#) United States Government Accountability Office, “Financial Regulatory Reform: Financial Crisis Losses and Potential Impacts of the Dodd-Frank Act,” January 2013.

结论

1 Theda Skocpol and Vanessa Williamson, The Tea Party and the Remaking of Republican Conservatism (Oxford, UK: 2012).

图书在版编目 (CIP) 数据

美国商业简史/ (美) 本杰明·沃特豪斯著; 张亚光, 吕昊天译. -- 北京: 中信出版社, 2018.7
书名原文: The Land of Enterprise: A Business History of the United States

ISBN 978-7-5086-9004-9

I. ①美... II. ①本... ②张... ③吕... III. ①商业史—美国 IV. ① F737.129

中国版本图书馆CIP数据核字 (2018) 第113608号

美国商业简史

著者: [美] 本杰明·沃特豪斯

译者: 张亚光 吕昊天

出版发行: 中信出版集团股份有限公司

(北京市朝阳区惠新东街甲4号富盛大厦2座 邮编100029)

电子书排版: 萌芽图文

中信出版社官网: <http://www.citicpub.com/>

官方微博: <http://weibo.com/citicpub>

更多好书, 尽在中信书院

中信书院: App下载地址<https://book.yunpub.cn/> (中信官方数字阅读平台)

微信号: 中信书院