

導讀

Ron Harris, "Going the distance: Eurasian Trade and the Rise of the Business Corporation, 1400-1700"

What is the main question raised in the paper?

本文旨在回答合股商業公司 (joint-stock business corporation) 的起源，具體分成兩大層次：首先，說明西元 1400 年到 1700 年期間的歐亞貿易以及歷史、社會條件如何促使英國和荷蘭分別發展出規模龐大的跨國公司，即英國東印度公司 (English East India Company, EIC) 以及荷蘭東印度公司 (Dutch East India Company, VOC)。第二層次更進一步討論為何「組織形式」而非武力或是貨運能力才是後來荷、英兩稱霸歐亞大陸的主因。

Why should we care about it?

作者之貢獻在於其整理了歐亞地區的組織形式，並討論不同形式的起源及其優缺點，最後將歐亞區域貿易間英、荷兩國的重要角色歸結於「組織形式」所致，而不是過去普遍認為的武力宰制抑或科技進步。

同時，作者在本書中提出研究組織問題的方法論，並提供後繼研究者可以繼續努力的方向。像是：以組織為本位的組織是否相較以人為本位的組織更有效率？此一問題值得更深入討論。

What is the author's answer?

作者認為，如同合股商業公司般的「組織本位」組織相對於其它書中提及的組織形式有兩項優點：首先，此組織並非以「個人」為主體 (personal) 做決策，所有的訊息都是在組織內部流通，因此訊息傳遞較有效率，在長途貿易的情境下尤其明顯；再者，同樣奠基於組織本位的特性，搭配股份可以自由交易的概念，參與組織運作的成員擴及陌生人，使得組織能達到相當大的規模。同時股份擁有者有權自由進出組織，並能對營運提出意見，不致讓組織偏離追求商業利益的目標。

文中被提及作比較的組織型態有：以血緣、家庭關係連結者，或是個別商人集結成的社群 (如地中海區域的 *commenda*)，兩者因為資訊流通效率低，組織規模無法擴大；而如明朝中國或是葡萄牙政府主導的貿易形式，夾雜了政治目的，不總是最大化商業利益。只有以「宗教」為根本發展出來的合股商業公司，才能獲得前段說明的優勢，因此較有競爭力。

How did the author get there?

以歐亞各地區的微觀研究 (microstudy) 為主，考察不同地區的社會條件如何促成不同組織形式產生、轉移，提出組織形式「鑲嵌」(embedded) 於特定社會，被引入異地時可能因為政治或是宗教的因素受到排斥。

由於使用的資料以及關注焦點的限制，作者強調書中的結論只能在歐亞區域間成立，若要套用在其它區域，需要更多的討論。