

*Enterprise
Expansion and Financing*

企业扩张与融资

毛振华 著

*Enterprise
Expansion and Financing*

企业扩张与融资

毛振华 著

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

企业扩张与融资/毛振华著. —北京: 中国人民大学出版社, 2017. 8
ISBN 978-7-300-19708-1

I. ①企… II. ①毛… III. ①企业扩张-研究②企业融资-研究 IV. ①F272.3
②F275.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 148315 号

企业扩张与融资

毛振华 著

Qiyè Kuozhāng yú Róngzī

出版发行	中国人民大学出版社		
社 址	北京中关村大街 31 号	邮政编码	100080
电 话	010-62511242 (总编室)		010-62511770 (质管部)
	010-82501766 (邮购部)		010-62514148 (门市部)
	010-62515195 (发行公司)		010-62515275 (盗版举报)
网 址	http://www.crup.com.cn http://www.ttrnet.com (人大教研网)		
经 销	新华书店		
印 刷	北京中印联印务有限公司		
规 格	160 mm×235 mm 16 开本	版 次	2017 年 8 月第 1 版
印 张	20.25 插页 2	印 次	2017 年 8 月第 1 次印刷
字 数	287 000	定 价	59.00 元

序

早就知道毛振华教授正在完成一本有关企业扩张的著作，最近他告诉我历经 10 年、数易其稿的著作终于杀青了，并让我为他的新著作序，我真的有点诚惶诚恐，因为我们属于同辈人，好像作序的资格浅了一点。但他告诉我之所以请我作序，除了我过去做了一些有关企业理论的研究外，该书的写作与出版还与我有一些渊源。

记得 2005 年下半年，时任经济学院院长的我与时任副院长的刘元春教授商议，打算创办一个定期发布中国宏观经济分析与预测报告的论坛，因为，作为在理论经济学与应用经济学排名中国第一的人大经济学院，不仅应在经济学研究与人才培养方面走在全国高校的前列，而且也应在政策研究方面发出有影响力的“人大的声音”。然而，要创立一个体制上有创新性的论坛，获得独立的经费来源很重要。于是，在刘元春的同学也是我的师弟、时任中国诚信信用管理有限公司（以下简称“中诚信”）副总裁的闫衍博士的牵线下，我们于 2006 年初与时任中诚信董事长的毛振华博士见了面。其实，见面前我们对毛振华的大名也早有耳闻。毛振华是正宗的经济学科班出身，他是武汉大学经济系 79 级学生，后来师从我最崇敬的老一辈经济学家董辅初先生获得经济学博士学位。他早年从政，位至正处，曾是政府的决策“谋士”，后来下海，历经磨难，创办了中诚信，成为中国信用评级的第一人。我曾在论坛上领略过他的风采，感觉他与其他企业家不同的是，他富有激情与经济学理论素养，思想超前，有批判精神与历史使命感，集中体现了“92 派”企业家的风貌。

与毛振华董事长的交流很畅快，我们在很多问题上有着相似的看法，真有点“相见恨晚”之感。他对与我们共同创办“中国宏观经济论坛”抱有浓厚的兴趣，这不仅在于作为中国信用评级的龙头老大需要时刻关

注宏观经济形势与政策走向，更重要的是，他虽下海数十年，但对经济学及政策研究仍有很深的情结，同时也很看重我们这支宏观研究团队。因此，他当即拍板，决定每年资助一笔数额可观的经费，而且不附带任何条件，甚至不需要冠名，他把自己定位为“票友”，偶尔到论坛上“吼一嗓子”。经过紧锣密鼓的准备，2006年6月“中国宏观经济论坛”拉开了第一场大幕，并由一年两期到一年四期发布人大版《中国宏观经济分析与预测报告》。我与毛振华、刘元春从一开始的“桃园三结义”到后来论坛运行的“铁三角”，不仅把人大的“中国宏观经济论坛”打造成我国最有影响力的宏观论坛之一，而且培育了一支思想活跃、富有朝气、关系融洽、学术上不断进取的中青年宏观研究团队。在“中国宏观经济论坛”成长过程中，毛振华教授不知不觉从一个偶尔吼一嗓子的“票友”变成了一个在宏观经济学领域颇有影响力的“角”，他不仅连续十多年资助论坛，作为经济研究所的联席所长参与组织协调论坛的运作，更重要的是，他频繁地参加每期宏观报告的讨论会，多次成为主报告的执笔者与发布者。例如，由他执笔的2009年宏观经济中期报告提出中国已进入了“次高速增长”时期，与后来中央的“经济新常态”及“L”形经济走势的判断高度吻合；由他执笔的2017年年度报告首先提出要进一步明确防风险与稳增长的双底线思维并将防风险提到更突出的地位上来，这一政策建议也与今年中央经济政策高度吻合。

由于共同创办“中国宏观经济论坛”，毛振华博士与我们宏观研究团队越来越成为朋友，与中国人民大学的关系越来越不一般。他先是担任我校的兼职教授，继而受聘担任博士生导师，在企业经济学专业带博士生。毛振华教授可不是一个挂名的兼职博导，而是一个投入大量精力参与到博士研究生培养的全过程，对学生要求严格的“严师”。考虑到毛振华教授对人才培养有热情，且曾受过经济学的严格训练，本人又有很多创业与企业管理的经验，因此我建议他为企业经济学专业的学生开设一门有关企业成长方面的专业选修课。毛振华教授欣然应承，并准备为此课程写一本教材，把他对企业成长过程中的感悟与经济学思考纳入进来，目前放在我面前的飘着油墨香的书稿《企业扩张与融资》正是他

10 年前承诺的兑现。

通读了《企业扩张与融资》，发现这本出自一个受过经济学训练的成功企业家之手的著作还是很有特色的。

第一，该书有一个新颖的研究视角。把研究企业的论著形容为汗牛充栋并不为过，但国内很少有一本著作专注于对企业成长过程的研究。可能是出于毛振华教授在中诚信创业与企业扩张过程中的感悟，本书聚焦于对企业成长过程的研究。作者从企业扩张的机理、企业扩张的路径与企业扩张的边界等角度分析与归纳了企业从初创到成熟这一过程的机理与特征，发展了现代企业理论。

第二，该书构建了一个合乎经济学逻辑的分析框架。企业成长作为企业生命周期的一个特殊阶段在企业管理中有较多的阐述，在传统主流经济学的分析范式中通常用厂商理论替代企业理论，直到科斯创立了交易费用理论，才把企业“黑箱”打开，但更多的是对企业一般性质的剖析，较少深入到对企业成长过程的分析。本书在充分收集梳理各个流派关于企业成长的文献基础上，把企业成长过程纳入经济学的分析框架，揭示企业扩张过程的一般规律。作者把企业扩张划分为初创期、扩展期和成熟期三个阶段，在解释企业的“资本化”与“契约化”性质的基础上，揭示了企业扩张与融资的互动关系，把企业成长过程的经济学分析推高到一个新的水平。

第三，该书把融资看成是企业扩张的关键因素并深入分析企业扩张与融资的关系，从而大大提升了该书的应用价值。企业发展的大量证据表明，企业能否成功融资、获得企业发展必需的资金成为企业发展壮大的关键，而企业的不同成长阶段面临的风险是不一样的，其融资渠道、融资策略和融资工具也会有很大的不同。据此，本书分别分析了企业在初创阶段、扩展阶段与成熟阶段的不同融资方式的选择。应该说本书对企业扩张与融资关系的分析不仅进一步打开了企业“黑箱”，而且对于企业经营者在企业不同发展阶段选择恰当的融资方式从而提高企业融资的成功率具有重要的参考价值。

第四，该书还有着重要的现实意义。为了应对 2008 年以来的经济

下行，国家出台了“四万亿刺激计划”及多次的微刺激计划，导致我国的杠杆率不断攀升，目前我国的债务率已经超过 250%，企业的债务率超过 166%，较高的债务水平以及失衡的债务结构导致我国国内债务风险不断上升。针对这一新情况，作者推迟了本书的出版，增设了一章，重点讨论新常态下中国企业融资的特征、风险与防范，这就深化了对企业扩张与融资之间关系的讨论，对当前防范系统性金融风险具有重要的现实意义。

毛振华教授的这本《企业扩张与融资》不是仅接受经济学严格训练的研究人员能写出的一本专著，因为毛振华教授本人开创了中国的信用评级事业，在中诚信的创业与成长过程中，他历经艰辛，酸甜苦辣咸五味俱全，从而在揭示企业成长机理的逻辑构架与研究视角中渗透了他在中诚信成长过程中的所思所悟。同时，该书也不是一个仅仅创业成功的企业家能写出的一本专著，因为毛振华教授是一个接受了经济学系统训练并对我国的改革开放与经济发展进行长期经济学思考的成功企业家，因此，他把企业成长与融资这样一个实践性很强的命题纳入主流经济学的分析范式中，得出了一系列具有经济学含义的独到见解。相信从事经济学与工商管理教学与研究的学生和教师可以从该书中获得不一样的启示与感悟，正在从事创业与推动企业成长的企业经营者和管理者也可以从该书中找寻到如何化解企业成长过程中所面临各种难题的思路甚至钥匙。

《企业扩张与融资》十年磨一剑，终于与读者见面了。在与毛振华教授的闲聊中，他对我国的改革开放与企业发展等领域的许多思考给我留下了颇深的印象，我期待这些思考最终能孕育出另一本新作，而我相信，由一个接受过经济学系统训练的企业家来撰写的经济学专著或者教材，无论对于经济学的专业人士还是企业经营者和管理者，都有着非常特殊的启示作用。

杨瑞龙

2017 年端午节前夕于人民大学明德楼

目 录

第一章	传统企业成长理论	1
第一节	传统企业成长理论概述	2
第二节	传统企业成长理论简评	26
第二章	企业扩张的机理	32
第一节	企业扩张的内涵	33
第二节	企业扩张的动因	37
第三节	企业扩张的方式	44
第四节	企业扩张的阶段和战略模式	50
第三章	企业扩张的路径	56
第一节	关联扩张	57
第二节	跳跃扩张	75
第四章	企业扩张的边界	82
第一节	有关企业边界的理论	83



第二节	企业扩张的不确定性和风险	93
第五章	融资阶段与融资选择	112
第一节	企业扩张和融资的关系	113
第二节	融资工具与扩张阶段的匹配	126
第三节	融资选择与融资风险	148
第六章	企业初创阶段的融资选择	159
第一节	企业初创期的股权融资模式	161
第二节	债权融资：民间借贷和垃圾债	177
第七章	企业扩展阶段的融资选择	196
第一节	股权融资：引入战略投资者或财务 投资者	197
第二节	债权融资：银行贷款	207
第三节	企业扩展阶段的其他融资方式	216
第八章	企业成熟阶段的融资选择	224
第一节	股权融资：发行股票	225
第二节	债权融资：发行债券	233
第九章	新常态下中国企业融资特征、风险与防范	238
第一节	企业融资边界相关理论	238
第二节	新常态下中国企业高负债融资特点与 风险	259
第三节	企业部门高负债引发的宏观债务风险与 防范	273
参考文献		307
后 记		313

第一章 传统企业成长理论

经济学理论对企业缘起、性质和成长的研究从亚当·斯密就已经开始，至今企业理论仍然是经济理论研究的一个重要方面。之所以如此，关键原因是企业作为经济生活中的重要主体之一，它的运行绩效、行为模式对经济的增长、波动起着举足轻重的作用，比如从生产产品、提供服务到吸纳就业、提供税收等，可以说缺少了对企业的研究就不能称其为完整的经济学理论。于是经济学家从不同的角度和层面深刻研究企业，从文献角度看，已经形成的现代企业理论主要是从以下几个方面展开：一是研

究企业的性质和规模，二是研究企业的资本结构，三是研究所有权和控制权的分离，四是研究企业内部的层级结构，五是有关企业的成长理论。^① 纵观现有的企业理论流派，不难发现它们都是从某一个特定的视角出发总结和构建的，都解释了企业问题的一个或者几个方面，但是所有理论对企业性质的认识都并不全面，对企业成长的分析总结也不够完善。尤其是当我们考虑现代经济中企业的资本经营行为时，这种不完善会体现得更为深刻。所以，一个完整的企业理论必须具备区别于其他企业理论的明显特征，同时又能将企业的共性特征纳入其体系中。该理论还必须包括对企业边界的论述，以便完整表达企业成长和扩张的过程，囊括以上要素的企业理论才能成为完整的企业理论。本书所论述的企业扩张理论也同样遵循企业理论的特点，不过在阐述本书的企业扩张理论之前，我们将首先按照理论分析框架的不同分别述评企业理论发展过程中的主要代表性理论，并以之作为本书的理论起点，进而从中归纳总结并建立本书的企业性质观点和企业成长理论。

第一节 传统企业成长理论概述

企业成长理论是建立在对当时企业经营方式的认识基础之上的，所以随着从工场手工业时代发展到发达资本主义生产时代，企业的外在经营方式也从简单的工场内分工合作形式发展为行业外分工同时行业内竞争的形式，从形式上看，企业的资本规模变大，产量增加，参与生产的人也在增加。在这种强调产品生命周期、市场竞争、产业结构变动为前提的经济条件下，经济家从诱导企业成长因素的来源的不同以及对企业生存、发展、消亡过程的认识出发，形成了一系列的企业成长理论和企业成长周期理论。

^① Bengt R. Holmstrom & Jean Tirole, *The Theory of The Firm*, Handbook of Industrial Organization, North Holland, 1989.

一、内源性企业成长理论

所谓内源性就是促使企业扩张成长的动力源自企业组织内部，比如企业内分工更加细致，企业可用的剩余资源增加，或是企业内部组织形式、管理方式发生了变革导致企业比原来有了更多的发展可能等。所以只要是认为企业扩张成长的动力来自企业内部的理论，都属于这个范畴。

（一）亚当·斯密的分工理论

作为古典经济学理论的创始人，斯密的理论体系中包括了大量与企业以及企业发展、扩张有关的思想。斯密（Smith, 1776）认为社会经济发展中最重要的动力就是分工、技术进步和专业化生产，而将这些动力结合在一起产生现实生产力的组织形式就是企业，在当时“企业”的形式就是“工场”。这种对企业的最初认识和斯密生活在英国工场手工业时代有很大关系，虽然他并没有将企业或工场扩张和发展过程予以模型化、一般化，但是却将企业的产生和发展这一思想分析得非常透彻，其中蕴含极其深刻的经济学思想。

斯密最先提出一个工人做同样的工种有利于增进工人工作的熟练程度，这在提高工人劳动技能的同时也提高了工场的劳动生产率，这就是所谓的“专业化经济”；同时因为有了专业化带来的好处，分工合作这种生产组织形式就成了有利可图的生产形式，于是在当时的经济环境下，工场就成为重要生产形式。在这样的专业化合作生产的工场中，每个工种的工人所需要掌握的专业化知识要少得多，这就大大降低了工人在独立完成所有生产环节时从一个工种向另一个工种转换的成本，这意味着生产效率的提高。另外，因为需要协调大量不同的工种才能有最终的产出，任何一个环节停滞都会影响产量，所以在生产效率提高的同时，生产协调风险也在随之增加，但只要效率的提高大于风险的增加，就会带来所谓的分工经济。这个过程中所蕴含的思想就包括了工场规模扩张的过程。最后，由于专业化生产对技能要求的相对简单意味着用机器代替工人进行劳动将更加可行，这就带来了技术创新的可能性，而后

面我们将说明技术创新对于企业扩张也是起到关键作用的推动力。于是在这些力量的共同作用下，工场内部专业化和分工的好处将产生更多的外部经济，最终就是这种分工经济孕育并推动了企业的产生和扩张。

虽然工场这种生产方式并不是严格意义上的现代企业，但是在其中蕴含的“企业是分工的产物”之思想越来越具有活力。企业作为分工的产物同时也是进一步增进分工水平的组织，其存在就是为了在更低的成本上生产，从而产生更高的利润。所以，单个企业的成长和分工水平、专业化程度以及市场规模息息相关。只要市场能够扩展，那么进一步在企业内部发展分工和专业化就能进一步降低工作的复杂程度，同时进一步降低成本，进而带来经济效益。而随着这一内生过程的不断进行，企业的规模也一步步扩张。

（二）新兴古典经济学理论

杨小凯和黄有光（Yang and Ng, 2003）在斯密分工和专业化的思想基础上，综合新制度经济学中有关交易费用的理论，发展出了所谓的“新兴古典经济学”理论。这一理论框架首先肯定斯密和杨格有关分工和专业化的观点，肯定“市场大小决定分工水平”这一斯密定理，同时在现代数学工具的帮助下形式化了斯密的思想，得出“厂商规模无关论”，即企业规模和交易费用大小密切相关，越是有利于降低（增加）交易费用，企业规模就越趋向于变小（变大），而分工和专业化水平与企业规模大小无关。换句话说，企业只是一个决定是将某种分工纳入还是排除在其内部完成的装置，而最终决定因素就是这一理论中最重要的变量——交易费用。

为了说明这一企业内生扩张的过程，杨小凯采用了这样一个简单的例子^①：社会中的每个人都是消费者同时也是生产者；每人必须消费最终产品——假设为服装和食品；另外，生产服装需要一种可称为“管理知识”的中间产品。在经济发展初期，交易不发达，每个人都是自给自足两种最终产品，并且需要学习生产管理知识，这个时候不仅没有企业

^① 杨小凯. 经济学：新兴古典与新古典框架. 北京：中国社会科学文献出版社，2003.

这种生产单位，因为没有交易所以也没有市场，社会生产力低下。如果交易出现，人们就会在比较中发现自己的比较优势，于是专业化生产和交易同时出现，市场也随之诞生，当然，此时的社会生产效率也会随之提升。如果管理知识也能够市场化，那么企业这种生产方式就会随着分工的发展内生出来，即专门有人从事中间投入品——管理知识的生产，进而成为企业管理者，有人专门从事最终产品的生产，成为雇员，此时的社会生产力又进一步得到提升。企业规模的进一步扩张则最终需要将没有被纳入企业分工的生产活动纳入进来，延长分工链条进行迂回生产。这些上下游的分工关系外在表现为产业链，新产业的出现无非原有专业进一步专业化、企业化的结果。但是，一方面，这种分工生产发展得越深入，蕴含在其中的协作生产风险就越大，越容易出现生产链条的断裂；另一方面，决定企业能否继续发展分工的“交易费用”这一因素不仅依赖企业自身，而且依赖整体经济环境。另外，交易费用的大小不仅仅由外生交易费用决定，更重要的是由内生交易费用决定，即由于信息不对称和机会主义行为等造成的真正意义上的交易费用，所以企业规模归根结底是由这些内生原因决定的。

如果一个社会中交易双方互相赢得信任的成本很高，产权配置或者生产成果的分配具有不确定性，那么总体上这个社会中的企业规模将趋于扩大。杨小凯还通过考察 OECD 国家企业发展的实证数据验证了这一结论。

不过，新兴古典经济学理论将“规模”定义为企业中供职的人数，并从人数是连续统的假设下出发才得出其后一系列结论是存在不足的，因为一方面，通常企业规模还需要考察资本量、营业额、利润、分布的区域、客户数量等，忽略对这些指标的进一步检验削弱了这一理论的说服力。另一方面，尽管“人数”服从连续统的假设比较苛刻，但相对于其他理论，新兴古典经济学理论作为一个统一范式的经济学理论对企业规模和扩张的解释力较强。

（三）彭罗斯的企业成长理论

彭罗斯（Penrose, 1959）的企业成长理论起源于对传统规模经济

的批评，她从企业的行为、成长、组织以及管理等方面重新认识和界定企业，大大发展了企业理论的内涵。这一理论的核心是“成长经济”(growth economy)，在彭罗斯那里，“成长”被描述为“规模的扩大或是发展过程中企业质量方面的提高，这类似于自然界生物生长过程，生物相互作用的一系列内部变化导致体型的不断变大，同时伴随着成长物体外部特征的不断变化，生存能力也进一步增强。因此‘经济成长’和‘经济发展’常常可以互换使用”^①。“成长是一个‘生物体’自然而然发生的过程。形状的变大变小因而是一个持续发展或展开的伴随过程”^②。

所以在彭罗斯的企业成长理论中，以前所有企业理论所谓的“规模”实际上要么是不存在的，要么是非核心的概念。因为企业成长是一个动态过程，是一个利用资源不断自然发展壮大的过程，而不是如“规模”所描述的那样仅仅是一个静止状态，没有历史，只有均衡。于是她建立了一个从企业到企业能力再到企业成长的完整分析框架，以单个企业为研究对象研究企业的成长过程。其中，彭罗斯认为，首先，企业拥有的资源状况是企业能力的基础；其次，物质资源的数量和质量依赖于企业人力资本和知识的拥有量，同时企业组织的学习能力和知识积累将提高物质资源积累率；再次，企业未利用的内部资源促进企业创新的产生和发展，而这种内部资源利用的不均衡也决定了企业创新的内生性，进而决定了企业成长能力的内生性；最后，企业成长的速度、方式和界限都将由企业的能力大小决定，尤其是管理能力。高效的管理活动就是发现并试图利用企业尚未利用的资源，而这种无法交易的管理能力资源将成为企业成长速度最终的制约因素，通常这种制约被称为“彭罗斯效应”。当企业通过高效的管理活动组织和利用内部要素进行生产的时候，其规模就在不断扩张，同时企业也在不断成长。当然，这种成长是内生的，是由企业内部资源决定的。

彭罗斯的企业成长理论最核心的观点就是管理能力约束是企业扩

① [英] 伊迪丝·彭罗斯. 企业成长理论. 上海: 上海三联书店, 上海人民出版社, 2007.

② 同上书。

张、成长的最终制约因素，虽然融资、制度变迁、外部需求都能够解释企业扩张，但是这些都是外部因素。在实证计量方面，理查德森（Richardson, 1964）、舍恩（Shen, 1970）、奥斯尔等（Orser et al., 2000）、谭和马哈尼（Tan and Mahoney, 2003）分别运用不同国家和不同企业的数据验证了彭罗斯的理论，计量结果显示出与理论极好的拟合度。

彭罗斯的企业成长理论是一套完整的理论，包括企业的性质、企业管理以及企业发展的各个方面。这一理论没有运用新古典经济学的分析范式，没有构建各种数学模型，而是通过描述和分析并结合实际企业情况总结企业成长的路径。同时彭罗斯的企业成长理论反复强调企业内部资源对企业成长的决定性作用，强调企业成长的过程性。这种理论表达方式也给企业扩张实践提供了更易于理解和操作的余地。

（四）熊彼特的创新理论

熊彼特（Schumpeter, 1942）的企业成长理论主要从创新角度展开并且始终和企业家这个概念联系在一起，在他的视野中，企业就是企业家的外化，企业的成长扩张无异于企业家创新能力的提升。

熊彼特认为经济体系是不断变化的，在竞争中起决定作用的不是价格因素而是创新，即企业的竞争实质上是创新的竞争，或称为“创造性毁灭”。这种创新来自以下几个方面：（1）引进新产品或提供某种产品的新质量；（2）采用新的生产方法；（3）开辟新的市场；（4）发掘新的原料或半成品的新的供给来源；（5）建立新的企业组织形式。简而言之，企业家“实现了生产要素的新组合”。企业家不是发明家，也不是资本家那样的风险承担者，而是进行“创造性毁灭”的人，是将所有要素在不断变化的经济环境中进行重新组合、替代并产生更大效益的人。当企业家进行创新时，企业就开始从内部进行数量或者质量上的扩张，进而引致经济增长。熊彼特的“创新”理论主要分析企业的供给方面，即如何通过新资源的引入提高生产能力，并由企业对生产资料的需求和银行信贷周期性涨落实现企业规模的螺旋上升型扩张。

（五）钱德勒的“看得见的手”

钱德勒分析企业成长的基点是从组织上将企业划分为古典企业和现

代企业，并且从历史和宏观角度对企业成长进行分析。他认为现代工商业出现以后才有了真正意义上的企业成长，而现代工商业的出现和所有权与管理权的分离以及企业内部科层结构的形成密不可分。在1977年出版的《看得见的手：美国企业的管理革命》一书中，钱德勒明确表示，这本书所讨论的主题就是“现代工商企业在协调经济活动和分配资源方面已取代了亚当·斯密的所谓市场力量的无形的手。市场依旧是对商品和服务的需求的创造者，然而现代工商企业已接管了协调流经现有生产和分配过程的产品流量的功能，以及为未来的生产和分配分派资金和人员的功能。由于获得了原先为市场所执行的功能，现代工商企业已成为美国经济中最强大的机构，经理人员则已成为最有影响力的经济决策者集团”。^① 钱德勒认为尽管所有权和管理权分离的具体形式不尽相同，但是，由支薪经理管理的资本主义企业还是全面代替了家族式的资本主义企业。同时由于技术变革，出现了大规模分配和生产的方式，这使得管理过程复杂化，于是将交易放入一个企业内，通过权威的科层进行组织是有效率的。在现代企业发展过程中，首先建立这种科层式的企业经营管理方式，才能进一步开展具体的营业内容，而且这种科层体制将会在企业存续期内一直保持，不仅在微观层面成为企业进一步扩张发展的重要动力，而且成为宏观经济发展的动力之一。所以“看得见的手”导演的纵向一体化和横向一体化成为企业规模扩张的重要形式。在钱德勒看来，企业扩张是由企业组织形式的变革所间接引致的，而最终推动扩张的力量是企业管理，即“看得见的手”。这只手促使企业在横向规模上发展出不同的职能部门，在纵向规模上发展出适合的科层跨度，这些都是从企业内部发端的扩张。

（六）马克思的企业扩张观点

马克思的政治经济学理论是在唯物史观和辩证法的基础上，分析生产力和生产关系后得出的一系列旨在分析资本主义经济发展规律的经济理论，其中不乏对资本主义企业的规模变动的具体的、历史的规律。

^① Alfred D. Chandler, Jr., *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*, Harvard University Press, 1993.