

现代企业理论

Modern Business Theory

聂锐 王元地 编著



经济管理出版社

现代企业理论

聂 锐 王元地 编著

经济管理出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

现代企业理论/聂锐, 王元地编著. —北京: 经济管理出版社, 2007.3

ISBN 978-7-80207-729-4

I. 现... II. ①聂...②王... III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 023272 号

出版发行: 经济管理出版社

北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 11 层

电话: (010) 51915602 邮编: 100038

印刷: 北京银祥印刷厂

经销: 新华书店

责任编辑: 申桂萍

技术编辑: 杨 玲

责任校对: 龙 萧

720mm×1040mm/16

21 印张 408 千字

2007 年 3 月第 1 版

2007 年 3 月第 1 次印刷

印数: 1—2500 册

定价: 42.00 元

书号: ISBN 978-7-80207-729-4/F·604

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书, 如有印装错误, 由本社读者服务部
负责调换。联系地址: 北京阜外月坛北小街 2 号

电话: (010) 68022974 邮编: 100836

序 言

企业作为国民经济发展的微细胞，与国家的兴旺发达和人们的生活水平提高紧密相连。企业兴，则国家强，国民富；企业败，则国家衰，国民穷。正是企业在社会发展中的这种作用和地位，自从经济学诞生以来便受到了经济学家的宠爱。在《国富论》中，斯密对企业进行了广泛讨论。只不过大多数经济学家习惯于将企业作为一个在一定生产和技术条件下追求利益最大化的生产单元，即能够自动地根据边际原则来决定生产要素投入产出的“黑箱”。关于企业到底是什么，它是怎么产生的，其内部结构和外部关系如何，企业是如何运作的等问题并没有被经济学家系统、严肃地思考过。

理论来源于实践而高于实践，现代企业理论的产生和发展是顺应企业历史发展的结果。现代企业理论的出现正是 20 世纪 20~30 年代，西方大量古典企业向现代企业转轨，企业制度的创新要求企业理论做出创新。进入 70 年代后，在国际上掀起了一轮企业的并购高潮，要求拓展企业理论，以便更好地对现实企业的发展做出解释，这一时期企业理论出现了“丛林”化发展。80 年代以后，人类历史上发生了一件划时代的事情，那就是占全球 1/5 的土地、占全球 1/4 的人口中国由计划经济向市场经济转轨，这种转轨是将计划经济时代不严格意义上的企业转化为真正意义上的现代企业，亟待企业理论的支持，此时，西方企业理论被中国等发展中国家大量引进吸收和消化创新。

现代企业理论的构建过程就是对古典经济学的批判和修正过程。众所周知，价格理论是新古典经济学的核心。为了论证价格协调机制的充分有效性，新古典经济学把企业看做是一个“黑箱”。对新古典经济学关于企业假设的批判，是现代企业理论产生的共同基础。

为了解释价格理论中企业存在的合理性，科斯把企业的本质归结为与市场相区别的组织交易活动的契约形式。企业之所以存在，是因为在经济协调活动中利用价格机制是有成本的。企业对交易成本的节约主要表现在两个方面：一是通过企业，一系列契约被一个契约替代，从而减少了交易次数所引发的契约的签订和履行成本；二是通过契约，企业内部权威机制取代了市场的价格机

制，企业管理协调节约了市场交易的信息搜集成本。在有限理性约束下，长期契约对未来预期的完全信息要求即使是可能的，也是一种成本高昂的活动。交易成本的节约是“企业在一个专业化交换经济中出现的根本原因”（科斯，1937）。以此观点为核心建立起来的企业理论被称为企业契约理论，其被推上了现代企业理论的主流位置。

正如美国经济学家 Lazonick（1991）指出的一样，企业契约理论以交易作为分析单元，仍未能跳出新古典的经济学范式，考虑到了企业交易的信息不对称和不确定性问题，却隐含了企业生产方面的信息对称、零转化成本等。总之，科斯的企业理论将企业内部关系简单化为契约关系，忽略了企业内部组织的作用，同时未能跳出均衡、经济人、静态等分析范式。

20 世纪 70 年代以来，现代企业理论发展的一个重要标志是走出理论体系的相似性，涌现出诸多不同的理论学派，它们不再建立在同一套假设条件的基础上，而是各自从不同的角度，基于不同的理论基础和假设前提讨论企业问题。其中，演化论经济学的观点较为新颖。

针对新古典经济学价格理论的局限，演化论经济学试图从企业行为及其对整个经济活动影响的角度考察经济协调问题。该理论认为，价格机制仅仅是经济协调的方式之一。解释现实经济生活中具有本质意义的经济变迁的基础不是价格机制，而是企业的创新性竞争行为。阿尔钦指出，在缺乏完全知识的条件下，企业对未来的预期是不确定的，新古典经济学对企业行为的最优化假设只是一种理论抽象，没有任何实际意义。在不确定条件下，企业组织活动对整个社会资源配置的作用是基础性的。

20 世纪 80 年代以来，许多学者从企业内部出发，讨论不确定条件下企业的竞争行为和竞争优势，包含企业资源基础论、企业核心能力理论、企业动态能力和企业知识理论等企业能力理论是这一时期最有代表性和最有影响的企业理论。该理论具有一个共同的思想：企业的本质是专业化生产组织形式，企业的生产性资源、能力和知识是企业市场竞争行为的基础。它重点考察了企业的“生产”属性，不过，现实中的企业活动不仅包括生产活动，而且包括契约活动，更为重要的是，这两类活动在企业的发展过程中是动态互动的。在有限理性假设条件下，企业生产活动和契约活动及其互动表现为企业内部独特知识的积累过程。

除此以外，还有一些企业理论流派的观点值得我们学习和思考，这些企业理论有企业自组织理论、企业进化理论、企业创新理论、企业生命周期理论和企业成长理论等。

以上对企业理论做了一个概略性的介绍，这些理论可以说或多或少都存在一定的不足，即便是以科斯为代表的现代企业理论也处在一个不断完善的过程中。这对于企业理论这一新兴的经济学前沿学科而言不足为奇。世界各国的学

者也正在为企业理论的完善而工作,大量研究成果不断涌现。不过遗憾的是,作者在长期的企业理论课程教学过程中一直没有找到一本合适的企业理论教科书。近年,虽说国内已经出版了一些企业理论教科书,但是这些教科书基本上都过分偏重某一个企业流派,因此,我们尝试编写这本教材,希望较为全面、客观地介绍现代企业理论。

本教材突出了以下几个特点:

首先,强调企业理论发展逻辑的完整性。西方企业理论存在自身发展的逻辑,在编写过程中,我们力求保持这种逻辑关系。企业理论起源于对现实企业的理论阐释,因此,现实企业发展是企业理论研究的本源所在。所以在教材第一章我们安排了西方企业的发展,着重介绍了企业出现到现代企业的演化情况。之后我们对传统企业理论进行了回顾,摸清了企业理论的来龙去脉。然后介绍了企业的性质问题,也就是什么是企业、为什么存在企业的问题。紧接着分三章分别介绍企业理论的三大基础理论:产权理论、代理理论和交易费用理论。在教材的第七章介绍了企业能力理论,之后针对现代企业发展的人力资源、公司治理、企业并购和联盟等关键性问题进行了介绍。在教材的最后一章,我们较详细地介绍了当前企业理论的一些新发展,包括企业自组织理论、企业创新理论、企业进化理论、企业生命周期理论和企业成长理论。

其次,突出内容编写的全面性。本教材编写过程中查阅了大量研究文献,一方面,力求编写出的教材能够基本包括所谓现代主流企业理论的全部内容,比如交易费用理论、企业产权理论、企业契约和不完全契约理论;另一方面,又能够将企业理论的其他发展分支也纳入进来,比如基于进化思想的企业进化理论,基于复杂系统的企业自组织理论以及在创新时代下的企业创新理论和受到广泛关注的企业成长理论等。可以说,本教材充分体现出了企业理论的全面性。

最后,狠抓内容介绍的客观性。企业理论不同于企业管理,它具有一定的理论深度,但是这种深度又不如经济学那样要求严格,所以在编写过程中,我们紧紧抓住这点,一方面我们编写的教材要具有一定的理论高度,但是同时又要作为理论探讨来对待,不求结论的唯一性、确定性,只求客观反映研究者的学术思想,将研究者的观点介绍给读者,让读者去思考。因此,从这点上说,我们的教材更适合于具备一定经济管理知识的企业管理者、研究者阅读,同时,也可以作为研究生和高年级的财经管理类本科生的教材。

总之,我们希望客观公正、全面系统地介绍企业理论的发展逻辑和基本分析框架,以及当前企业理论的一些新发展,力求读者在阅读本教材的过程中能够既把握了企业理论的演化逻辑,同时也开启思维,在这些研究成果的基础上,创造出更多的研究成果,为企业理论研究的发展作出新的更大贡献。由于时间仓促、能力有限,在编写过程中出现的问题和不足,还望读者不吝指正。

目 录

序 言 / 1

第一章 企业的出现与发展 / 1

- 第一节 工业革命前的企业 / 2
- 第二节 西方国家工业化时期的企业 / 5
- 第三节 20 世纪上半叶的企业 / 11
- 第四节 20 世纪 50~70 年代的企业 / 15
- 第五节 20 世纪后期西方企业的发展 / 17

第二章 传统企业理论 / 22

- 第一节 亚当·斯密的企业理论 / 22
- 第二节 马歇尔的企业理论 / 26
- 第三节 马克思的企业理论 / 31
- 第四节 新古典企业理论 / 37

第三章 企业产权理论 / 51

- 第一节 产权及其基本问题 / 51
- 第二节 企业产权及其产权制度 / 60
- 第三节 企业所有权 / 69
- 第四节 知识产权 / 76

第四章 企业代理与不完全契约理论 / 84

- 第一节 企业代理概述 / 84
- 第二节 代理成本理论 / 94
- 第三节 委托—代理理论 / 99
- 第四节 不完全契约理论 / 108

第五章 企业交易费用理论 / 119

- 第一节 交易费用理论概述 / 119
- 第二节 交易费用及其测量 / 124
- 第三节 交易费用理论的主要范式 / 132

第六章 企业能力理论 / 148

- 第一节 企业资源理论 / 148
- 第二节 企业核心能力理论 / 158
- 第三节 企业动态能力理论 / 167
- 第四节 企业知识理论 / 174

第七章 企业人力资本理论 / 188

- 第一节 企业人力资本的起源与发展 / 188
- 第二节 企业人力资本的内涵 / 192
- 第三节 企业人力资本产权 / 199
- 第四节 企业家理论 / 208

第八章 公司治理理论 / 219

- 第一节 公司治理概述 / 219
- 第二节 公司治理的理论基础 / 226
- 第三节 公司治理的类型和模式 / 230
- 第四节 公司治理的制衡机制 / 238

第九章 企业并购与联盟 / 244

- 第一节 企业并购概述 / 244
- 第二节 企业并购的理论回顾 / 252
- 第三节 企业集团 / 256
- 第四节 企业控制理论 / 265
- 第五节 企业联盟 / 271

第十章 企业理论的发展 / 280

- 第一节 企业自组织理论 / 280
- 第二节 企业进化理论 / 285
- 第三节 企业创新理论 / 292

第四节 企业生命周期理论 / 298

第五节 企业成长理论 / 304

参考文献 / 314

第一章 企业的出现与发展

企业是社会发展过程中出现的一种以营利为主要目的的社会生产性组织，是经济发展的微观细胞，为人类社会的发展作出了重要贡献。在一定程度上说企业发展的过程就是人类社会发展的过程，企业兴则社会兴，企业衰则社会败。不过长期以来，在西方经济学界一直把企业作为具有一定行为特征的生产性经济单元，没有深入到企业内部去探寻企业行为背后的秘密。直到 20 世纪 30 年代科斯《企业性质》一文的发表才把人们的视角带到了企业内部，开始了企业理论研究。70 年代后西方兴起了企业理论的研究高潮，企业理论迅速发展，出现了所谓企业理论丛林，在科斯后继者的努力下形成了比较系统的现代企业理论。

现代企业的发展使得企业的组织结构变得十分复杂，并且还在伴随着技术和市场的迅猛变化而不断演化。企业理论是对实际企业发展的一种抽象，是对实际企业现象的一种理性解释。因此，为了对西方企业理论进行系统概括和总结，必须对企业的发展过程及其发展趋势进行梳理。现代意义上的企业是伴随工业革命的产生而出现的，在工业革命之前也有一些类似企业的组织形态出现，我们称之为手工业工场或工场手工业。不过按照美国著名企业史学家钱德勒的观点，具备企业形态的组织应该具有两个特点：一是包含有不同的营业单位；二是由各层级支薪的行政人员所管理。^①从这个特征来看，工场手工业并不能称为企业，不过作为企业的最初形态，应该纳入企业发展过程之中。而且在工业革命之前已经有股份公司出现，并且数量不小。因此，对企业发展历史的考察，我们以工业革命前的企业作为开端，然后以时间为线索将这段历史分为几个阶段进行考察，分析企业的发展过程。

① 钱德勒. 看得见的手——美国企业的管理革命 [M]. 北京：商务印书馆，1987

第一节 工业革命前的企业

一、工业革命前的社会环境

15~17 世纪的欧洲正处于封建社会的晚期,即封建制度瓦解和资本原始积累时期。该时期代表资本主义利益的中央集权制民族国家建立起来,封建制自然经济纷纷解体,商品经济开始登上历史舞台,并得到了迅猛发展,国内市场逐渐形成,美洲大陆的发现加速了世界市场的形成。流行于这一时期的重商主义更加推动了商品经济的发展。所谓重商主义是当时盛行于欧洲的一种代表商业资本家利益的经济学说和政策体系。它产生于 15 世纪,16 世纪和 17 世纪上半叶处于全盛时期,之后慢慢瓦解。重商主义是资本主义发展早期比较盛行的经济思想,它是自然经济向商品经济过渡的反映,顺应了当时社会上追求商品生产的更快发展、追求商业资本的迅速增加和货币资本不断积累的经济潮流。重商主义主张政府应该控制国家的经济,以便损害和削弱竞争对手的实力,以增强本国实力,是政治专制主义在经济上的反映,它的出现往往与专制制度的加强有密切联系。其主要内容是:金银充足是国家富足的标志,积极主张发展工商业,拓展对外贸易,奖励出口,减少进口,使金银源源不断地流入国内而不流出。同时,还对封建经济思想进行了批判。为早期资本主义的发展准备了良好的气候,提供了获利的前景。重商主义者借助于王权变重商主义思想为重商主义政策,有利于增加政府的收入,加剧资本的原始积累,促进资本主义发展。

另外,在重商主义思想的推动下,人们对于经济问题的思考已经突破了奴隶主或封建庄园主的微观家庭经济管理的视角,转而注意到国家和社会宏观的、动态的经济扩展问题。从世界范围来看,工业革命之前的企业主要以工场手工业为主,工场手工业较为发达的国家是欧洲的英国、亚洲的日本和北美一些国家。这些国家的商品经济伴随着资本主义政治的发展已经登上历史舞台,逐渐取代了自然经济。人们对于消费产品的获取更多依靠市场的买卖,而不是自己种植或者加工。农业正朝着市场化方向发展,国内贸易和对外贸易都在不同程度增加,贸易既是地区专业化的结果,同时又促进了地区专业化的发展,城市开始出现并在加速发展。^①股份公司首先在海外贸易中出现,并逐渐向其

^① 韦伟,周耀东.现代企业理论和产业组织理论 [M].北京:人民出版社,2003

他领域渗透，呈现出了迅猛的发展态势。

二、工场手工业的出现

工场手工业首先出现在农业领域，自中世纪开始，英格兰出现了一些商业性农业经营形式，这些农业经营形式养羊以获取羊毛，再将羊毛用于与欧洲大陆国家的交易。在 1450~1650 年，肯特或英吉利东部种植的谷物销往伦敦的市场，北部和西部饲养的家畜则运到英格兰中部和南部的家畜育肥地区。到 17 世纪末和 18 世纪初，小麦的种植和家畜的喂养都是为了向英国提供不断膨胀的城市消费。地区专业化的发展为城市的出现提供了可能，从 17 世纪中期到 18 世纪中期这段时间，这种地区分工更加明显，西部地区以盛产苹果和梨著名，肯特盛产苹果和草莓，兰开夏盛产土豆，而伦敦周围则盛产蔬菜。在美国情况也类似，美国独立革命以前，纽约、费城等大城镇的货品分配已经出现了专业化，商人开始按照某些产品的系列进行贸易。在农业出现专业化生产的同时，在新英格兰包括中部的某些州，随着家庭式外包加工制度的实行，一些简单机器开始被首次采用，制造业也开始走向专业化。

地区专业化的发展大大促进了国家经济效率的提高，人们也从专业化的发展中得到了实惠，生活水平不断提高。农业经营的地区专业化和商业化增加了非农业工作人员的需求，一些农民开始转化为工场手工业作坊中的雇佣员工，当时拥有 10 名左右雇员的乡村工场特别普遍。

地区专业化促进了贸易的发展，反过来贸易又强化了专业化分工。随着商品经济的发展，英国的贸易迅速增长，1720~1749 年，英国建立了 130 多家修筑新公路的特许公司，大大促进了商品的内陆运输。另外，加强港口设施的建设为沿海贸易注入了新的活力，贸易数量和种类日渐增加，贸易结构也从单纯的羊毛出口转化为各种制成品，如金属制品、棉纺织品和羊毛制品，这又促进了制造业的发展，为大量制造工场手工业提供了发展机遇。

农产品市场的扩大和农业专业化、商业化的发展又促进了城镇发展。城镇成为早期工业国家商品贸易不可缺少的集中地。如以陶瓷著名的伯斯莱姆，1730 年就有 60 家小工场，拥有大约 1000 人，其中约 2/3 是工薪人员，他们以非农职业为生，利用便利的本地黏土生产黄油罐、水壶和杯子。以这些生产活动为开端，伯斯莱姆在 17 世纪末期和 18 世纪成为英国的一个工业中心。与此同时的日本京都，其西阵地区拥有精致棉纺织机 70000 多台，如果按照每台机器 2 个操作工计算，加上其他工种，那么这个城市就有 10 多万纺纱工、染工和编织工从事纺纱品生产，棉纱纺织工场手工业在这里得到了蓬勃发展。工场手工业和专业化、贸易以及城市化相互影响、相互促进，它们之间的关系可以用图 1-1 表示。

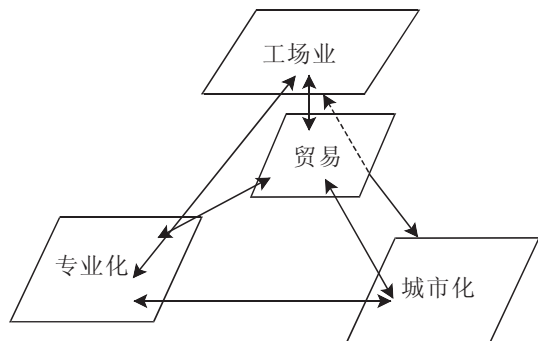


图 1-1 工场手工业与影响因素之间的关系

三、股份公司的出现

在工场手工业得到迅速发展的同时，海外贸易又为工场手工业的发展提供了强力促动，也促进了股份公司的发展。1550~1650 年，美洲大陆被哥伦布发现以后，随着欧洲国家海外贸易、商业、航海业的迅速发展，国际经济和贸易的中心由地中海转向大西洋。这种转变也对从事海外贸易的公司提出了挑战。从事海外贸易不仅需要巨额的资本投入，而且要承担巨大的风险，这是独资或合伙企业所无力或不愿承担的，这就导致了股份公司的出现。股份公司的决策权集中在董事手上，使得股份能够自由地从一个投资人手上转卖到另一个投资人手上。不过，此时的股份公司和今天的股份公司存在差别，这些公司的成立主要依靠国王特许。在特许的股份公司，国王赐予一些商人从事某一商品的贸易或在某一特定地区从事贸易活动的特权。为吸引商人进入风险事业领域，特许状经常将垄断特权赐予商人的公司。作为投资者，商人购买股份公司的股票，并希望从所持有的股份中获得分红。不过，其经营管理和今天的股份没有两样，股份公司选举出来的董事和一名总裁负责经营，股份公司制度使用于风险投资的融资成为可能。1553 年，英国成立了第一家股份公司——莫斯科公司，专门负责与俄罗斯的贸易。同一时期的股份公司主要有：马斯柯维公司（1555 年）、伊斯特兰德公司（1579 年）、非洲公司（1588 年）、立宛特公司（1592 年）、东印度公司（1600 年）、维吉尼亚公司（1606 年）。荷兰组成了荷属西印度公司，法国于 1664 年组成了法属东印度公司以及加拿大公司、北海公司等。葡萄牙、普鲁士、瑞典等国也竞相仿效，成立了类似的股份公司（韦伟、周耀东，2003）。

最初为了发展对外贸易而建立的股份公司，不久就涉足于广泛的领域，业务范围不断拓展。1660~1719 年的英国，有 54 家主要的股份公司获得了特许——矿业和制造业领域 23 家，海外贸易 11 家，银行保险业、渔业以及其他

领域 20 家。不过，在后来成立的这些公司中，公司的性质已经变味，很多带有欺骗性质，其组织者成立公司的目的只是骗取投资者的钱财。有名的南海公司的股票销售诈骗案就是其中一例，该诈骗案也致使议会于 1720 年通过了《泡沫法案》，这是一项对股份公司的成立与运作实施严格限制的立法。美国的情况与英国不太一样，美国 19 世纪前十年贸易的发展使得商业企业在集资和商品运输方面开始走向专业化，金融和运输中的专业化与分配中的专业化不同，它导致了股份公司的出现和发展。

同时，股份公司成立条件的特许开始逐渐放松。在 17 世纪末，英国商人完全模仿那些持有皇家或议会特许状的公司的结构建立股份公司，从而利用转让股份来吸引投资者。这就是普通法形式——将合伙和信托结合在一起。基于家族关系的合伙协议进行经营活动的公司在这一时期比较典型。

股份公司虽然在历史上出现较早，不过其规模较小，在经营上主要依赖于家族成员的经营管理，这时期的组织结构也较简单，由合伙人之一充当工场的经营管理。合伙制和业主制的工场手工业是这一时期最为普遍的企业形式。

第二节 西方国家工业化时期的企业

西方国家的工业化始于 18 世纪中期，在西方国家历史上产生了深远影响，同时，也直接推动了其他国家经济社会的发展。在工业革命前的企业更多依赖于政治制度的创新和美洲大陆发现带来的海上贸易的推动。而在工业化时期的企业则更多来源于科技革命的推动，企业得到了蓬勃发展，小企业依然是社会的支配力量，而大企业开始不断涌现。不过此时的外部市场环境已经变得更加复杂，企业的竞争更加激烈。

一、小企业的发展

在工业化时期小企业得到了迅猛发展，成为社会经济发展的支柱，处于绝对的支配地位。在英国几乎所有的制造业企业都是小规模的家庭企业，它们的组织形式依然是个人业主制或合伙制，血缘关系在这些企业的运营中具有极高的重要性。不过，这一时期的经营环境已经发生了巨大变化，每年都有一些企业因失败而被新的企业所替代，竞争变得越来越激烈，市场经济的竞争机制逐步形成。

虽然是在不稳定的经济环境中，企业随时都可能面临破产，存在很大风险，但是，这一时期的企业大多数负有无限责任，即便当时存在着保护破产者

的法律，即企业的所有者个人对公司所发生的任何债务都负有个人责任。不过，这种无限责任也有一大好处，就是它向那些可能会对新的制造企业感兴趣的人灌输信用的一个重要组成部分，因为它表明所有者是企业的后盾，这在英国比较典型。

在这一时期英国小企业的发展根源之一来自于英国的市场性质（韦伟、周耀东，2003）。英国市场与当时美国市场的比较十分引人注目。尽管经济在持续增长，但英国国内市场比美国国内市场要小，并且不如美国国内市场繁荣。1880年，美国拥有5000万人口和72亿美元的国民收入，同年，英国的人口为3500万，只有52亿美元的国民收入。1920年，美国的人口和国民收入都是英国的3倍。此外，英国的全国性市场被区域性口味和偏好所分割的程度比美国严重。相对于美国企业而言，外国市场对英国企业更为重要。在1860~1913年，英国对外贸易占国民收入的比例为27%~30%，而美国的这一比例大约仅为5%。

英国拥有比美国建设得更为完善的批发和零售体系，这是英国长期作为一个商业国家的遗产。市场上的这些买卖人能够成功地销售英国不断扩大的产出。相对于美国的一些同行而言，英国企业家面临的是一个被分割的市场，而不是一个大规模的同质市场。这种状况意味着英国制造业者倾向于不生产需要较长生产过程的均质产品，而这种均质产品是很适合于拥有大规模工厂的大企业进行生产的。每个区域性市场和海外市场的需求各不相同，英国企业家能够通过一个由独立买卖人所结成的完善体系来销售他们的产品，这就意味着他们没有必要直接拥有或控制销售渠道，这也是他们将其企业保持在相对较小规模的原因（韦伟、周耀东，2003）。

这一时期英国的政治环境同样推动了小企业的发展。美国在1890年的《谢尔曼法》对卡特尔实施了禁止，禁止企业家或其他的公司联合起来分割市场或为其产品制定价格。但是，英国并不存在诸如此类针对卡特尔的法律限制。英国小企业只有通过简单地加入卡特尔而形成的联合，才能获得美国公司所得到的一些利益，而这些卡特尔有助于保护英国的小规模工业企业。

由此带来的结果是（韦伟、周耀东，2003）：区域趋向的小规模家族企业促进了英国工业化的大部分进程。甚至是在1856年通过的《合资法》和1862年允许创办有限责任公司这种美国的股份制企业的对应物之后，绝大多数英国企业仍旧是合伙制企业。直到1885年，有限责任公司在英国主要企业组织总数中仅占5%~10%的比例。仅是在19世纪80年代及以后，合伙制企业组织形式的适用性才有了显著的衰退，甚至是在公众公司兴起之后家族对英国企业的影响是长期的。

整个19世纪以及20世纪初期，由于企业长期以来是个人的，所有权与经营管理权是统一的，英国的企业体制运转正常。到1880年，英国制造业者控

制了世界工业品贸易的 41%，而到 1913 年他们仍旧控制了 30%。该体制的成功就在于一些英国企业发现了有效的合作方法。小规模制造业者经常相对孤立地进行生产活动，通过制造商代理人来销售他们的产品。

生产被细化为不同的公司同时进行，许多小公司经常对各自的业务活动相互补充，定址于一个特定的区域，并承担某一产品的制造和销售过程中不同阶段的活动，少有控制生产和销售全过程的单一公司。例如，到 1834 年，英国拥有 1200 家棉纺织工厂，其中绝大多数是独立的公司，几乎所有这些公司都是个人业主制或合伙制的性质。这些公司只承担制造过程中的某一阶段的生产活动。1884 年，这些企业有 40% 只从事纺纱，有 33% 只从事织布，而将纺纱和织布连为一体的企业只有 27%。金融服务、市场交换和运输网络都发展完好，足以应付棉纺织品不断增加的产出（韦伟、周耀东，2003）。

另外，这一时期分包的发展给大量小企业的存在和发展留足了空间，小企业充当了大企业分包商的作用。18 世纪，煤矿将业务分包给许多人，这种策略蔓延到了一些铁厂和纺织厂。19 世纪，分包制度的内容经常超出了劳动业务的范围，像一些早期铁路一样，运河的建设和运营经常是以分包为基础进行的。此外，在 19 世纪 40 年代，分包商承担了维持铁路的正常运行、修理机车甚至给机车的钟表上发条的工作。但是，随着他们负责的线路变得更长以及他们的业务内容变得更加复杂，铁路公司发现必须接管原先由分包商所承担的功能，这就产生了独立小企业在早些时期尝试过的内部化活动（韦伟、周耀东，2003）。

二、大企业的出现

按照美国著名企业史学家钱德勒的观点，现代工业企业最显著的特征是垂直一体化。它在单一的商业企业内包含了许多工厂、销售办事处、采购中心、运输部门以及一些原材料和半成品加工部门。同时，大规模生产和大规模分销融为一体。

按照他的这个观点，这一时期出现了具备现代企业性质的工业企业，其规模较大，企业部门结构多，人员众多。如在 18 世纪中期的英国，克罗莱·安布罗斯的铁制品公司由轧制、制版、切割的工厂和 4 个钢炉以及两个大型锻炉所构成，该公司还拥有 10 座仓库和 4 艘船舶。其铁制品生产雇用了大约 800 名男子，另有 150 人从事运输，还有 150 人在伦敦处理公司的事务。作为英国最大的企业之一，铁制品公司开始用官僚管理方法代替个人管理方法。克罗莱公司并不是唯一的适度规模的工业企业。到 1813 年，某铁矿雇用了 600 名工人，拥有 20 公里的铁路、1000 匹马在铁路上拖拉运煤的大车。16 年后，莱茵河畔的 41 家煤矿平均每家雇用了 300 人。到 1790 年，4 家最大的锡铜矿每家雇用

的人数超过了 1000 人，并使用了总计达 17 台的蒸汽发动机。到 18 世纪 90 年代，绝大多数英国铁制品企业为大约 300 人提供了就业机会，而什罗浦郡的煤矿则平均雇用了 700 人。到 1830 年，有的煤矿雇用的劳动者超过了 5000 人。即使是在棉纺织工业这一小企业的堡垒中也出现了一些大企业，如 1795 年，皮尔公司有 23 家工厂，道格拉斯·威廉与帕特纳公司有 9 家，罗宾逊公司有 5 家。1815 年，那拉克·纽公司雇用了 1600 名劳动者，詹姆斯·芬莱公司和斯特如特公司各雇用了 1500 名工人。19 世纪 30 年代初期，曼彻斯特的纺织厂平均雇用 300~400 名工人，而其中有 7 家企业平均雇用的人数超过了 1000 人（韦伟、周耀东，2003）。

19 世纪末发生在英国的一次合并浪潮促进了大企业的发展（韦伟、周耀东，2003）。以 1902 年为例，伯明翰的工业家杜德利·道克尔在一次合并中将英国最大的轧板公司中的 5 家联合在一起，创办了卡里基与万庚都市联合公司。1888~1914 年间，每年平均有 67 家公司通过合并而消失，1898~1900 年年末，该平均数飙升到了 650 家。这一时期，美国的大企业也获得了发展。1919 年在美国最大的 200 家工业企业中，有 177 家只是在少数几个领域中运营：食品加工、纺织、化学、金属和机械。这些领域存在着比其他领域更多的优势，通过将所有的或绝大多数的生产阶段和销售合并到一个单一企业中，就可以获得优势，而业已存在的大规模市场足以支持这种合并。

规模经济已经被认可，一个企业单独承担市场和市场营销的全部功能即所谓的“垂直一体化”，这时被企业界接受。为了确保经营的稳定性和使自己获得所有的利润，经营者致力于控制其产品制造和销售过程的全部阶段。当制造商在给定时间内的产出达到一个高水平时，他们发现，拥有自己的原材料供应和他们自己的销售渠道是很有价值的事情。借助这种方法，他们就有信心使企业在需求高峰时免于原材料短缺，他们也能够合理地确定其工厂不断增加产量的销售活动。

受传统小企业发展的影响，英国的大企业发展滞后，同美国相比，英国工业家仍旧不太倾向于彻底地将其生产与经营活动联合在一起。英国更小的、更紧凑的、更具有分割性的市场和一个完好的批发零售网络的存在，与上述完全的垂直一体化相冲突。甚至最大的英国企业也倾向于比美国的同行要小（韦伟、周耀东，2003）。1930 年，英国只有最大 50 家工业公司的规模达到了可以列入美国制造企业前 200 家名单的程度。

19 世纪 50 年代，现代的大规模企业在美国首先出现在铁路工业中，到七八十年代，类似规模的企业在其他工业部门中也出现了。虽然一些企业单纯地通过内部扩张而迅速扩大，但大多数企业是通过横向联合以及法律和管理上的合并，实现垂直一体化的。

在石油领域，早期企业组织采取的是合伙人形式，但随着资金要求的上