

摇◎摇张隆高等摇圆圆园缘

摇图书在版编目 (C I P) 数据

摇美国企业史 轺张隆高, 张晖, 张农编著 鄠—大连 : 东北财经大学出版社, 鄠用修愿

21世纪高等院校财经类专业精品教材

搖陽星苑原慕元標原京元園原

摇 I 鄞美...摇 II 鄞①张...②张...③张...摇 III 鄞企业 原经济史 原美国摇
IV 鄞贸易 鄞贸易

中国版本图书馆CIP数据核字 (95第040000号)

东北财经大学出版社出版

(大连市黑石礁尖山街圆苑号摇邮政编码摇166000)

总编室：(园原贞) 愿原贞 缘袁

营销部：(园廉员) 愿廉园廉员

网摇摇头：漂亮：// 憎憎龔龔委委糟吐

读者信箱：南岳 增 强 陈 静 泉

东北财经大学印刷厂印刷 摇摇摇东北财经大学出版社发行

幅面尺寸：员圆皂伊员圆皂摇摇字数：猿圆千字摇摇印张：员圆张

印数：员—源

圆园缘年愿月第员版摇摇摇摇摇摇摇摇圆园缘年愿月第员次印刷

责任编辑：李彬彬 责任校对：刘铁兰

封面设计：冀贵收 版式设计：钟福建

定价：圆

QIANYAN 摇摇摇

全书包括以下几部分内容：第一篇导论一章，是关于美国企业家与资本主义发展的若干理论概述。第二篇商人时代共三章，阐述美国早期的企业史是商人统治。第三篇转变时代共四章，在此期间技术的发展改变了美国的交通运输、生产与经销。第四篇经理资本主义时代共五章，在此期间现代公司和管理发挥了主要作用。这基本上是在钱德勒所提供的整体框架上作例证性的阐述。本书最后部分是三个附录。

组织编写这样一本美国企业史，是想把它作为研究西方，尤其是美国企业史的开端。自从1978年我国改革开放、引进外国企业管理的理论与方法以来，我一直从事于美国企业管理方面的教学与研究，我曾热诚地期望美国的企业管理思想与实践中先进的、合理的部分能为我国广大企业，特别是大型企业所借鉴，但这个愿望并不实际。一个方面是因为引进、消化与吸收原本有个同国情相结合的问题，需要在体制改革与实践的进程中不断地加以研究与解决；另一方面，则是因为我们对美国企业管理知识的了解，包括它成功与失败的经验教训，尚知之甚少。这就是说，对它们的国情也有个了解与研究的问题，而不结合外国的国情，便无法正确理解与评价它们企业管理经验的得与失。因此，希望本书的出版，能引起我国广大企业管理工作者和教研工作者对美国企业史研究的兴趣与关注。

作为一本教材，人们对它应有不同于原始学术研究的要求。它应较为宽广、全面，同时包含最新的二手文献的读物，能向读者公正地阐述对史实作出的不同解

[illegible]

释。人们对教材的判断标准是代表性而不是创见。用这个标准去衡量我们所见到的若干美国企业史教材，1989年出版的伯萨特里的《美国企业史》是一部比较成功之作，因而本书从结构到内容采用较多。它的不足之处可能在于把企业史和经济史两个领域截然分开。我们建议读者阅读时不妨找本美国经济史相关教材来补充。至于对当代名家钱德勒的学术评论，则请详见本书第 11 章和第 12 章，在此不多赘述了。

参加本书工作的张隆高教授负责第 1 章、猿、源、缘、远、苑、愿章，张晖负责第怨、10、11 章的编写，张农负责第 12、13 章及三个附录的编写，三人对全书进行了校阅。全书由张隆高教授总纂定稿。最后，由于编者水平有限，编写不当之处，还望读者不吝赐教。

张隆高
于南开园
1994 年秋

目 录



第一篇 导论

第一章 美国企业史研究中的两个问题	猿
第一节 美国企业和企业家	猿
第二节 美国资本主义的各个阶段	怨

第二篇 商人时代

第二章 旧大陆根源	猿
第一节 中世纪初期的欧洲经济	猿
第二节 变革的力量	圆
第三节 中世纪的集市和长途贸易	圆
第四节 坐商	圆
第五节 票据、账簿和银行	圆
第六节 工匠、店铺和行会	圆
第七节 海外扩张	圆
第三章 新大陆开端	愿
第一节 英国的海外拓展	愿
第二节 弗吉尼亚的教训	愿
第三节 佩恩的经验	猿
第四节 殖民地商人	猿
第五节 清教徒社会的商业	猿
第六节 汉考克商行	猿
第七节 南部的企业家	猿
第八节 殖民地手工业者	猿
第九节 财富的阶梯	源

第 源章摇独立战争时代的工商业	源
源员摇英国殖民制度	源
源圆摇战时的工商界	源
源猿摇罗伯特·莫里斯与财政事务	源
源源摇和平岁月	源
源源摇工商业与宪法	源

第三篇摇转变时期

第 缘章摇万能商人的没落	缘
缘员摇美国市场的扩大	缘
缘圆摇对外贸易和棉花生产	缘
缘猿摇金融专业化和布朗商行	缘
缘源摇早期的商业银行业	缘
缘缘摇保险业的早期专业化	远
缘远摇证券和早期的华尔街	远
缘苑摇最后的坐商	远
第 远章摇运输与分销的革新	远
远员摇运输革命的开端	远
远圆摇公司的发展壮大	远
远猿摇内河与运河的运输革新	远
远源摇远洋运输的革新	远
远缘摇一种新的中间商	远
远远摇中西部的中间商	远
远苑摇小宗批发商的作用	远
远愿摇连续性和通讯	远
远怨摇革新与变化	远
第 苑章摇美国的工业革命	愿
苑员摇英国、美国和工业主义	愿
苑圆摇纺织品——发展较快的先驱工业	愿
苑猿摇连续加工和可互换零件	愿
苑源摇蒸汽、铁和煤	愿
苑缘摇塞勒斯·麦考密克与收割机	愿
苑远摇水晶宫	愿
第 愿章摇铁路与大企业的挑战	愿
愿员摇最早的铁路	愿

美国世纪缘年代的加速发展	怨怨
美国铁路干线的形成	怨怨
美国政府、铁路和国民经济	怨怨
美国铁路发展的黄金时代	怨怨
美国第一批大企业	怨怨
美国银行家与铁路金融	怨怨
美国铁路与工会主义	怨怨
美国竞争与合作	怨怨
美国铁路的影响	怨怨

第四篇 美国经理资本主义时代

第 怨章 美国工业化：扩张和延伸	怨怨
美国南北战争与企业扩张	怨怨
美国钢铁时代和卡内基	怨怨
美国煤油时代和洛克菲勒	怨怨
美国早期电话时代和维尔	怨怨
美国一体化与联合	怨怨
美国进步的代价	怨怨
第 怨章 美国对工业社会的反应	怨怨
美国对实业家的印象	怨怨
美国不满的预言家	怨怨
美国企业与企业间的对抗	怨怨
美国对一个行业的管制——州际商业法案	怨怨
美国对竞争的管制——谢尔曼法	怨怨
美国一个控股公司的兴亡	怨怨
美国理性法则	怨怨
美国管制与美国式的妥协	怨怨
美国劳工和工业化进程	怨怨
美国有组织的劳工的作用	怨怨
美国玻璃大厦	怨怨
第 怨章 美国成熟中的美国企业	怨怨
美国管理职业化	怨怨
美国汽车时代与福特	怨怨
美国杜兰特和通用汽车公司的崛起	怨怨
美国杜邦、斯隆和通用汽车时代	怨怨

美国广播业	美国
美国百货零售业的兴起	美国
美国繁荣和艰难时期的金融中介	美国
第五章 美国世纪美国大企业的发展（上）	美国
美国大工业企业对经济增长的贡献与美国经验	美国
美国国际贸易、多国公司	美国
美国调整和发展	美国
美国石油工业	美国
美国钢铁工业	美国
美国汽车工业	美国
美国金融业	美国
美国通用电气公司	美国
美国旧管制体系和反托拉斯传统	美国
第六章 美国世纪美国大企业的发展（下）	美国
美国化工和制药	美国
美国电子革命	美国
美国电信业	美国
美国广播和娱乐业	美国
美国结语	美国
附录一 美国企业大事年表	美国
附录二 美国 100 家最大的工业公司	美国
附录三 美国的大企业家名录	美国

第一篇 导摇论

第 员章

摇员美国企业史研究中的两个问题

摇摇章

研究美国企业史，主要涉及两个问题，一个是关于企业家及其职能的问题，另一个是美国企业发展阶段的划分问题。

在私营企业体制里，企业家，即承担风险的工商业者，是经济发展的倡导者和设计师。我们对美国企业史的考察，必须从企业家职能的性质及其表现形式入手。正如美国企业发展过程所展示的那样，历史的聚光点相继投落在不同类型的企业家身上——从 员世纪那些艰苦奋斗的沿海殖民地小商人开始，直到今天由为数众多的大跨国公司集合起来的企业家大军为止。在研究之初，我们应对企业家的含义、职能乃至品格有一个基本的了解。

而且，我们还要了解学者是如何给美国企业的演进过程划分历史阶段，并据以评论的。分阶段的方法，使我们有可能把一个时间段同另外的时间段进行比较和对照，还可以把它当作展现企业经营哲学在西方文明中全面发展的框架。

摇摇美国企业和企业家

摇摇美国资本主义

私人财产，或者说，合法的财产权是一切资本主义制度的主要动力。在美国，财产权是宪法保证的最基本的权利。美国宪法第五修正案明确禁止联邦政府对私人财产的任何干涉，规定任何人“不经过正当法律手续，不得被剥夺生命、自由或财产”；又规定“任何私人财产，非有公平的补偿，不得充作公用”。资本主义还有一个永久性的特征——经济自由：公司可以进入自己选择的市場，可以在自己能力与财力所允许的限度内，海阔天空地经营业务。另外，消费者有购买自己喜欢的产品或拒绝自己不喜欢的产品的自由。同样，工人可以自由地挑选自己认为合适的职业，只要胜任并接受提供的工资，就可以工作。

资本主义制度的另一个性质是信赖市场竞争。在 18 世纪的著作《国富论》中，亚当·斯密对当时企业在开放市场中的竞争行为进行了经典简化，赞扬了在市场经济“看不见的手”的引导下，产生的理想结果。应当指出，根据亚当·斯密的说法，完全竞争的基本原理在于追求自己私利的个人，被市场力量无形的手引导着去增进整个社会的最大利益。然而，除了在大学经济学课堂里进行的理论研究外，在美国或任何其他国家有没有自由竞争的黄金时代，这一点是非常值得怀疑的。事实上我们看到的是，竞争的与非竞争的（垄断的）情况变化不定地混在一起，经常不断地使公共政策左右为难。不完全竞争是资本主义的现实。

美国的资本主义是一种混合经济制度。美国政府一贯对经济实行某些控制或参与其中。虽然保守派有时大唱反调，但是放任从来不是美国的公共政策。19 世纪，伴随着资本主义经济危机，工人阶级走上政治舞台并对政权施加影响，政府职能已不仅限于保障对外安全（对此基本没有争议），还进而保护公民的生命、财产和福利，对国民经济进行引导，管制私营企业活动（在上述领域争议很大）。

事实已经证明，上述两种性质并非资本主义的特质。社会主义同样可以兼具这两种性质。

美国的企业

美国的企业为数众多。在 19 世纪 80 年代初，美国已有 150 多万个工商企业。其中，有近 100 万独资经营企业，150 多万合伙经营企业。这些企业经营的规模和范围都不大。100 万家企业持有公司执照，但其中差别很大。美国国内收入署统计表明，1% 的公司平均拥有资产不足 10 万元，总资产占工商业全部资产的不到 1%。而不到 1% 的公司的总资产占工商业全部资产的 10%。它们在美国全部公司数目中所占比例只有 1%，而总资产超过 100 亿美元。这些公司包括财富 500 强、100 强之内的大公司。19 世纪 90 年代通用汽车和埃克森两家最大公司的销售额达到了国民生产总值的 1%^①。这种状况至今也没有太大变化。

研究美国企业史不可能考察全部企业。在各个历史阶段，我们可以选择一些具有代表性的企业或公司，特别是那些决定下一代公司发展的，作为我们的研究对象。因为任何一家公司的经历都基本上与其主要决策人的经历密不可分，所以在分析某些企业的经历时，不可避免地要涉及人的因素。这样，就有了企业家的问题。

企业家

企业家（*Entrepreneur*）一词开始于 18 世纪，最早见于爱尔兰银行家理查德·坎蒂伦（Richard Cantillon）的一篇经济论述。他生造了“*Entrepreneur*”一词，并

① 理查德·坎蒂伦，1755 年《经济论》，伦敦：坎蒂伦出版社，1755 年。坎蒂伦是 18 世纪法国经济学家，他的著作《经济论》是 18 世纪法国经济思想的重要著作，对后来的经济学家产生了深远影响。

作了如下定义：以一定的价格购买投入要素（生产资料），以便出售产品的人，而产品售价在当时是未知的。从坎蒂伦对“企业家”的定义可以看出，企业家需要承担风险，这一特质永久地包含在企业家的活动之中。

后来，法国人让·巴蒂斯特·萨伊（Jean-Baptiste Say）进一步发展了企业家的概念。萨伊有过从事银行、保险和纺织业等实际业务的经验，他提出了著名的生产要素三分法（土地、劳动与资本），把企业家概念扩大为优化配置三种生产要素并能盈利的企业经营者^①。据此，约瑟夫·浦萨特里在《美国企业史》中进一步把企业家定义为：以自有或借入资本承担经营一家工业企业的责任、风险，并负责管理的人^②。

萨伊把土地、劳动和资本看作被动的独立要素，企业家的作用则在于如何主动地配置这些资源。而事实上，这三种要素彼此相关。特别是劳动，作为一种能动的要素，与另两种要素有着非常密切的关系。进入 19 世纪，多数职业经理（企业家），就是从工人当中选拔出来的。劳动孕育并影响着企业家，而在一定程度上，企业家也为资本所控制并为资本服务。

约瑟夫·熊彼特（Joseph A. Schumpeter）开创了现代企业家职能理论。熊彼特在哈佛大学任教前，曾在其故土奥地利当过律师，还当过财政部长。他在早年著作《经济发展理论》中，概括地论述了“创新型企业家”的作用。他认为，经济活动是周而复始的，“年复一年，沿着基本相同的路线进行——类似动物机体的血液循环。”^③需求、生产和消费周期性的循环运行，被许多变动所破坏，迫使经济向更高的产出水平和新的平衡形态发展。这些变动，叫做创新（Innovation），是新技术应用于组织或生产中的结果。企业家是创新者（Innovator）、经济变革的发动者，他们发现机会并有效地利用机会。

在熊彼特看来，创新型企业家不按业务常规办事，而是利用现有的工具和技术，把它们构成新的组合。他列举了新组合的五种可能情况：（员）开发新产品或新品质；（圆）开发新的生产方法或大规模经营的新途径；（猿）开辟新市场；（源）取得原料或半成品的新来源；（缘）巧妙地创造一种新的组织结构，重新塑造生产分配的模式。企业家利用上述方式形成垄断或者破坏垄断。创新型企业家是领袖，其他人跟随模仿。一旦追随者适应了已经改变的条件，新的平衡就建立起来，形成了新的常规惯例。之后，又是新一轮创新。

熊彼特认为，只有促成新发展的人，才能被称为企业家，而不是仅仅维持“老字号”的守摊人。近期一些学者也肯定了熊彼特把企业家特征具体化的工作，但是认为熊彼特的定义过分狭窄。他们指出，当代企业家要履行许多其他重要职

① 坎蒂伦（Cantillon）是 18 世纪法国经济学家，其著作《经济概论》（Essai sur la nature du commerce général）对企业家概念有重要贡献。

② 约瑟夫·浦萨特里（Joseph P. Pusturich）在《美国企业史》（The History of the American Enterprise）中提出了这一定义。

③ 熊彼特（Schumpeter）在《经济发展理论》（The Theory of Economic Development）中提出了这一观点。

能，如处理与政府的关系、履行社会责任等等。（这些职能熊彼特未能预见，当然也就没有把它们包括在他的创新概念之中）因此，现在通常把企业家职能看作最高管理部门，确切地说，是管理决策。企业史学家弗里茨·雷德列克（Fritz Redlich）把企业家定义为：“他们（单独或合伙）组建或重组工商企业，建立与其他企业之间的联系，适应市场情况”。同时，“他们通过制定重要决策，指导和决定企业精神和战略。”^①

尽管目前普遍认为企业家是公司主要决策人，熊彼特强调创新的关键性作用仍具有重要意义。有人因此指出，可以采用折中的做法，把企业家分为两种类型，一种是“创新型”，另一种是“适应型”^②。关于“创新型”和“适应型”，熊彼特写到，“对特定情况做出适应型或创新型反应……表明二者之间具有本质的差别。”^③熊彼特认为“适应型”的人不是企业家。^④

创新型企业家是熊彼特提到的“进取型”，他们的行动对所有企业，至少是对特定的工业，有显著的影响。而适应型企业家在经营过程中，只是不间断的从事执行性的协调工作。两者都需要组织才能，但是第一种企业家实行的是富于变革的管理，而后一种企业家则是沿着先前创新者决定的道路，按照既定的方式进行管理。

企业家职能

不管是创新型企业家还是适应型企业家，基本任务都是一样的，即先决定企业目标，而后创造条件，取得最终成就。这一任务就是管理职能（企业家职能）。我们可以列举管理包括的远项基本活动：计划、组织、配备人员、指导、控制和协调。（详细内容在一般管理学教材中可以找到）著名管理思想家德鲁克（Peter Drucker）多年前曾为管理者举出苑项新任务：（员）目标管理；（圆）眼光长远，富于冒险精神；（猿）制定战略决策；（源）建立完整的班子，（班子每一位成员都具备管理才能）考核个人努力对完成总目标的贡献；（缘）迅速而准确地沟通信息；（远）把企业当作一个整体看待，协调诸方面的力量形成合力；（苑）把企业经营活动与内、外部整体环境结合起来。德鲁克的概括今天仍然有效。^⑤

应该指出，执行这些职能的具体方法和管理体系一直在变化。即使是今天，变

① 弗里茨·雷德列克（Fritz Redlich）在《企业家》（The Entrepreneur）一书中，对企业家职能进行了详细论述。见该书第10页。

② 熊彼特在《经济发展理论》（Theory of Economic Development）中，将企业家分为“创新型”和“适应型”。

③ 熊彼特在《经济发展理论》（Theory of Economic Development）中，对“创新型”和“适应型”企业家进行了详细论述。见该书第10页。

④ 熊彼特在《经济发展理论》（Theory of Economic Development）中，对“适应型”企业家进行了详细论述。见该书第10页。

⑤ 彼得·德鲁克（Peter Drucker）在《管理实践》（The Practice of Management）中，对企业家职能进行了详细论述。见该书第10页。

革对于改进技术和行政管理仍然是必要、可取的。坎蒂伦和萨伊在他们的著作里使用“企业家”这个名词的时候，意指单一的个人，是当时那种较小规模企业的业主。到 19 世纪初，熊彼特称呼企业家时，工商企业的性质已发生了激动人心的变化。在那时，一些巨型公司在经济舞台上突显出来，它们的领导权掌握在经理（企业家）班子手中，而不是单一的个人了。

熊彼特认识到，管理职能（企业家职能）并不一定要由一个人来执行，可以把它在几个人或更多人中间，大小不等的分割开来。企业史学家阿瑟·柯尔（Arthur Cole）提出了至今仍然最有价值和最为全面的企业家职能定义：“个人或个人组成的集团通过……有目的的活动，创立、维持或扩大一个营利性企业，以金钱或其他利益为目标或作为衡量成就的准绳，进行商品与劳务的生产和分配。”^①简言之，科尔觉得，对于大中型企业来说，“最高管理层”与“企业家”是可以互换的。

企业家动机

企业家是否有一种基本的品格，是否具有某些共同的动机和特征，是一个讨论已久的问题。德国学者马克斯·韦伯（Max Weber）提出了关于企业家动机形成的理论。在《基督教新教理论与资本主义精神》（1905 年）中，韦伯指出，宗教改革运动，特别是加尔文宣讲的教义，首先在欧洲，后来在美国，为现代企业家职能的发展提供了具有决定意义的推动力。近代史学家对这个笼统的理论不无批评。因为，归根到底，说企业家勤奋和节俭等美德来自宗教信仰，说一个荷兰加尔文教徒居然能够教给信奉天主教的银行家讲究实际的生活态度的价值，是没有多大说服力的。^②在《求取成就的社会》（1930 年）中，美国社会学家代维·麦克莱兰（David McClelland）曾论证，取得成就的需要是企业家行为的动因。他把这种需要描述为“一种把事情做好的欲望，为取得个人成就（不是为了取得社会承认或声誉）的一种内在感情。”^③他反对一般看法——认为企业家的动机只是一种使利润最大化而积聚更多财富的单纯欲望，指出如果目标只是金钱，许多人就不会从事辛苦而又充满风险的实业活动了。企业家内心对成就的强烈需要表现在行动上，可能是甘愿承担风险，或者“在不确定条件下的决策”。企业家不是赌徒，他凭知识与判断力决策，不单纯是侥幸，并且还包括信心——认为个人努力是达到目标的决定性因素；倾向——对经营企业成功的可能性表示乐观；欲望——创造个人业绩；才干——预料和把握有利时机；能力——把同事们的活动有效地组织起来。

① 阿瑟·柯尔（Arthur Cole）：“企业家职能的定义”，载《企业家》，1930 年，第 1 卷，第 1 期，第 1 页。
② 马克斯·韦伯（Max Weber）：“基督教新教理论与资本主义精神”，载《新教伦理与资本主义精神》，1905 年，第 1 卷，第 1 期，第 1 页。
③ 代维·麦克莱兰（David McClelland）：“求取成就的社会”，载《求取成就的社会》，1930 年，第 1 卷，第 1 期，第 1 页。

美国史学家托马斯·科克伦（Thomas C. Cochran）从社会观点出发，对企业家行为作了有说服力的解释。他指出，企业家的形成是内力和外力交互作用的结果。这些力量包括：个人品格（品格是儿童、上学和工作时期各种经验的产物）、起限定作用集团的影响——一些人掌握着企业家成功的钥匙、企业家参与企业业务的需要。用上述观点，科克伦解释了美国制造商在 19 世纪上半期能够迅速采用工业机械的事实。以前的学者认为，缺少熟练与半熟练的劳动力，是美国工厂主比西欧更迅速地采用机械装备的原因。科克伦则认为，同样重要的因素还包括起限定作用的集团——诸如竞争对手、银行家、顾客以至一般公众——的态度。例如，在早期的美国，顾客并不十分重视制造成品的工艺，成品实用和价廉即可。西进时，美国人经常迁徙，不需要经久耐用的产成品。美国廉价的机制品，因此能够同精制而昂贵的欧洲进口产品竞争。美国顾客的需要限定了企业家采取的策略。科克伦把企业家参与企业业务的需要、起限定作用集团的影响和企业家个人品格结合到一起，较全面地解释了各个时期企业家形成的原因。他没有否定韦伯和麦克莱兰的观点，而是把他们的观点合并到更大的框架中去，说明了不同个人在思想与行动上的差别。^①

科克伦的观点也可以用来解释当时的中国为什么没有像西欧和美国那样建立起比较发达的工业和商业。在那时，中国地主实力非常强大，封建王朝一元化的政治统治更加强了这种力量。从事手工、商业活动为个人带来的发展远远不及占有土地。事实上，多数大商人后来都蜕变成地主，还有一部分商人既当地主又经商。如果有条件，手工业者也倾向于拥有自己的土地，成为地主或自耕农。封建王朝及其所代表的地主——起限定作用的集团——的强大作用，致使中国的商业和手工业难以冲破既定限制，发展成为相当规模的资本主义工商业。

总之，美国企业家尊重私有财产权利。即使自由竞争并不实际存在，他们也赞同它的各种优点。他们相信只要努力，机会对任何人都存在。他们组成了各种各样的群体。不论是创新型企业家，还是适应型企业家，在企业史上都非常重要。他们是美国企业史的研究重点。当然，企业家的定义还可以更宽泛一些。下级职员为企业发展贡献了聪明才智。由于种种原因，这些人的事迹没有留下历史记录或者被史家所忽视。现代历史研究已经注意到了这一问题，开始从诉讼记录和其他一些散碎资料中找寻这些人物的踪迹。当然，目前对他们的研究还是残缺不全的，本书也只能把重点放在业主或高层经理上。

① 托马斯·科克伦：《美国企业家》，商务印书馆，1981年。

美国资本主义的各个阶段

美国人经营企业所奉行的信条一直在发展变化,而并非始终都以现有形式出现。历史学家创立了分阶段的学说来说明这一演进过程。如果每一阶段或每一时期都有与其他时期截然不同的特点,据此理解历史过程的发展就会比较容易。这一点对其他国家和非专业的人士来说,更是如此。美国企业史学家提出的有利于我们了解美国企业发展的阶段论,主要有两种:一是格拉斯的五阶段论,二是钱德勒的经理资本主义论。

在美国,资本主义在意识形态领域有相当大的影响。美国的企业史学家在划分企业各发展阶段时,也往往把它们与资本主义联系起来。当然,在资本出现并开始发挥作用之后,从未出现过所谓的纯粹资本主义企业家和纯粹资本主义企业。在 19 世纪 60 年代,还出现了新的经理哲学。公司经理(企业家)需要学会平衡投资者、雇员、顾客和社会总体之间相互冲突的利益,以更深远的眼光观察企业问题,把着重点放在稳步、适当增长的长期策略,而不是短期利润最大化上。随着时间的推移,这一点变得更为明显。除起平衡作用之外,企业家还要以各方利益为重,努力增进各方利益。把美国企业发展阶段冠以“资本主义”是美国学者的称谓。至于这些阶段是不是资本主义所特有则是另外一个问题。

格拉斯的五阶段论

诺曼·斯科特·布莱恩·格拉斯(Norman Scott Bryan Glass)原为明尼苏达大学教授,1909 年受聘于哈佛大学,首次开设企业史课程。他在哈佛培养研究生、创办刊物、编辑案例,并提出了自己的阶段论。他联系资本主义发展变化和一定时期的主要企业形式,提出资本主义的五个具体阶段,即小资本主义、商业资本主义、工业资本主义、金融资本主义和国家资本主义。^①

按照格拉斯的说法,小资本主义是最早的形式,那时主要从业者是店主、工匠与行商。小资本主义阶段经历了差不多近五千年的时间。与所代表的历史阶段相比,个体小资本家存在的时间还要长。在格拉斯看来,小资本主义阶段结束于 19 世纪,小企业存留到 20 世纪和 21 世纪,而且数量上仍占多数,但此时,小企业已不是最重要的企业形式了。

小资本主义给商业资本主义让了路。商业资本主义以“坐商”(Sedentary Capitalism)为典型代表。较有成就的“坐商”流行叫法是“商人巨擘”(Merchant Magnates)。格拉斯之所以使用“坐商”这个词,是因为这种企业家不似早先的行商

① 怀尔德著,陈仲民译,《美国企业史》,商务印书馆,1980 年。

斯还指出,随着富兰克林·罗斯福总统新政改革的实施,金融资本家的势力便归于结束了。

20 世纪 30 年代,格拉斯预测社会将进入国家资本主义阶段。他认为,国家资本主义在墨索里尼的意大利法西斯国家诞生,并将在美国达到顶峰。它的形式可能是具有罗斯福新政计划特征的集中规划。用格拉斯的话来说:“在国家资本主义时期,我们不受纽约和华尔街的控制,而是受华盛顿的经济统治。”^① 格拉斯警告,这种形式的资本主义或许前途并不稳定。在内部,由于需要维持臃肿的政府机构而过度征税,在外部,由于侵略成性的民族国家之间发生流血冲突,国家资本主义有可能自行毁灭。

格拉斯的阶段论具有开拓性,但是对现代企业史学家用处有限。他提出的工业资本主义、金融资本主义再到国家资本主义的过渡模式,令人怀疑。对这一模式,格拉斯本人也指出不少注意事项,说它建立在不可靠的基础之上。1945 年以后,美国政府对企业的管制确实突飞猛进,但从未达到过格拉斯所述及的程度。后来事态的发展也与他的预言相去甚远。

钱德勒的经理资本主义论

小艾尔弗雷德·杜邦·钱德勒(Alfred D. Chandler Jr.)是现代企业史的奠基人,对战略管理学也有重要的早期影响。他的三部重要著作——《战略与结构:美国企业史的篇章》(1962)、《看得见的手:美国企业史中的经理革命》(1977)、《规模与范围:工业资本主义的动力》(1977)——都研究了美国大公司的成长和它们的结构。他提出的许多论点为各工业化国家的企业史学家所接受,他的成就影响了当今企业史编纂学的方向。

在钱德勒看来,现代公司具有两个特征:第一,它包含多个经营单位,每个单位在理论上都可以起到独立企业的作用;第二,他由中、上层经理人员形成一个分层的管理体系,进行管理活动。经理人员的责任是监督和协调他们所控制的单位。直到 20 世纪 50 年代,美国还没有这样的企业,但是在以后的 20 年内,“这种形式的公司,便已经在美国很多经济部门占据支配地位了”。^②

传统、个人资本主义

为解释这种新现象的出现,钱德勒也提出了一套资本主义分阶段的学说。第一阶段是传统或个人资本主义。在这一阶段,业主和经理是同一个人。业主为自己的商号制定长期计划和短期决策。在美国殖民地时期,坐商或万能商人(格拉斯称为商业资本家)占统治地位。他们经营种类繁多的商品,从事许多经营活动。然

① 格拉斯在 1930 年代预测,国家资本主义将在意大利法西斯国家诞生,并将在美国达到顶峰。它的形式可能是具有罗斯福新政计划特征的集中规划。用格拉斯的话来说:“在国家资本主义时期,我们不受纽约和华尔街的控制,而是受华盛顿的经济统治。”

② 钱德勒在 1950 年代指出,现代公司具有两个特征:第一,它包含多个经营单位,每个单位在理论上都可以起到独立企业的作用;第二,他由中、上层经理人员形成一个分层的管理体系,进行管理活动。