

第一章 概 论

一、兼并内涵

企业是从事生产、流通和服务性等活动的独立经济核算的社会经济基本单位，是进行生产要素的合理配置的主要场所，是作为市场主体的基本功能而存在和发展的，因此，企业是组成国民经济的基本细胞。企业兼并是企业组合的一个重要运行机制，它对企业运行机制有着特殊重要的作用。

一个企业拥有一定数量的资本，在其经营运转时，如何选择资本的投资形式，是企业经营的一个导向性问题。

一般来说，企业投资形式主要有两种：一种是企业把资本投向各种生产要素，将生产资料、劳动力、技术、信息等组成一体，使企业进行固定资产投资，予以扩大再生产，形成更大的资本；一种是企业通过市场购买另一家具有独立法人的现存企业，将这个企业的整体生产要素纳入本企业运转轨道，从而达到扩大生产规模，增强企业实力的目的，这种以一家企业的现存产权向另一家企业转移的投资行为，称之为企业兼并。

把各种生产要素组合成固定资产投资形式是社会生产资料在单个企业主手里的增大，一定程度上受社会财富增长的制约，兼并是已经存在的并且执行职能的资本在社会分配上的变动，它的作用范围不受社会财富绝对增长，或积累绝对界限的限制，它可以突破企业逐步积累实现扩大再生产的进程，使现存企业重新组合，进行实力更为雄厚的资本投资和扩大再生产。

企业兼并是一个企业通过容纳另一个企业，导致资本集中，形成生产要素重新组合。生产工序和生产工艺不断调整，企业内部分工进行新一轮配置，生产组织规模日趋合理，使企业能够在更大范围内满足资本增殖的要求。

兼并是属于商品经济中产权转让机制，具有鲜明的竞争机制特征，兼并是通过企业的优胜劣汰，产权的转移，导致生产扩大，技术发展，管理水平提高，劳动生产率增长，使资本在企业竞争中增殖。

企业兼并的形成与发展不是孤立的，是与社会生产力的发展相辅相成的。社会生产发展到一定阶段，在一定生产力基础上才能出现企业兼并，生产力水平发展高低决定了企业兼并的组织形式、技术特点和规模大小，因而，企业兼并这一概念的内涵有一个历史发展过程。

早期市场经济，生产力发展水平有限，一般企业均属分散的、小型的，企业为了增殖资本，除去利润再投资之外，只是在个别分散的生产同一类型产品的小型企业之间进行合并，在同一部门内把许多小企业合并为少数大企业，以达到扩大规模的目的，这种经济行为称之为合并（Consolidation），这是最初形式的企业兼并，这种兼并以如下公式表示之：

$$A_1 + A_2 = A_3$$

上世纪末本世纪初，西方市场经济第一次兼并高潮之后，出现了一部分具有一定规模的大型企业，这些大型企业为了增殖资本，对其他企业进行兼并，在兼并过程中，兼并企业购买对方企业，获得被兼并企业的产权，在增加产权的基础上，对企业的资产和各种生产要素进行重新组合，成为一个由兼并企业与被兼并企业两家共同组成的一个新的企业体系，与此同时，被兼并企业随着兼并过程的终结，最终丧失企业法人资格，与兼并企业溶合为一体。这种两家企业的资产和产权进行相互溶合，组成另一家

新企业的经济行为称之为兼并 (Merger) 或接管 (Takeover) , 以如下公式表示之 :

$$A+B=C$$

与此同时, 日益增多的大型企业, 以其雄厚的资本实力, 为了进一步扩展势力范围, 以兼并企业为主体, 选中另一家目标企业, 通过投标方式对被兼并企业进行购买, 以达到一定的控制权, 被兼并企业成为兼并企业所属的一个组成部分, 同时, 企业的法人地位丧失和转移。这种以兼并企业为主体, 以被兼并企业法人资格消失的兼并行为称之为收购 (Acquisition) 以如下公式表示之 :

$$A+B=A^+$$

60年代兼并高潮之后, 形成了大量混合联合企业, 不久, 这些企业日益呈现出臃肿、庞杂的弊端, 对企业的发展十分不利, 企业为了摆脱困境, 对原先进行的混合兼并予以解脱和舍弃, 对企业进行调整, 采取调整的方式主要有 :

抛售 (Divestiture) : 一家企业出售与本企业主体生产体系无关的部分资产或子公司给另一家企业, 使难以继续经营的部分行业予以脱手。

支解 (Spin-off) : 一家企业分割部分子公司给另一家企业, 这种分割是按照母公司与子公司控制股份比例对子公司予以清算。

以上两种兼并是大型企业为了消肿, 舍弃部分产权, 兼并的主体是被兼并企业, 以如下公式表示之 :

$$A-B=A^-$$

在本文内容论述中, 所有以上内涵, 均称之为兼并。

二、 兼 并 原 理

企业兼并的主要意图是增殖资本, 目的在于提高经济效益, 获

取利润，凡是盈利的兼并都是成功的兼并，这是企业兼并的基本原则。

一家企业从事兼并活动，其他因素予以抽象，仅以价格和成本两种指标衡量其兼并效益的高低，对比兼并前后的变化。如果兼并前企业的价格与成本相等，并作以下两个假设：（1）通过兼并，形成规模经济，可以降低产品成本；（2）兼并后，增加企业对市场的控制程度，可以提高产品垄断价格。兼并后，企业效益反映见图 1.1。

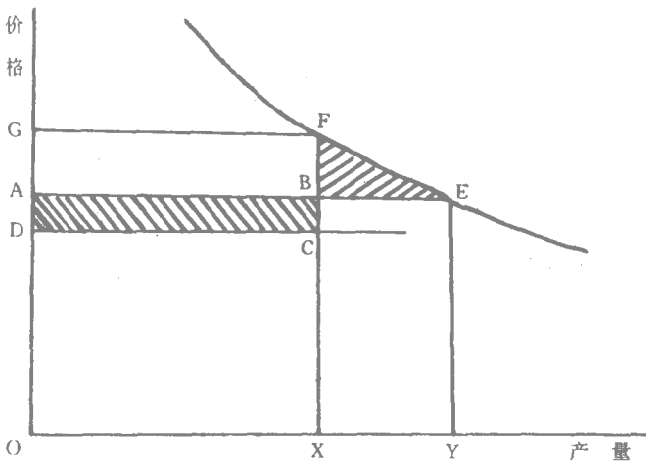


图 1.1 企业兼并效益图

AD 表示：兼并后，企业产品成本降低效应。

AG 表示：兼并后，由于垄断加强，价格提高效应。
企业对市场控制加强，产量缩减，由 OY 减至 OX。

兼并后，企业产量在 OX 情况下：

由于兼并，企业形成规模经济，降低成本，提高效率。

企业所获为 ABCD。

UT 表示：兼并后企业产品成本。

YW 表示：兼并前企业产品市场价格。

ZX 表示：兼并后企业产品市场价格。

企业对市场控制加强，产量缩减，由 OB 减至 OA。

兼并后，企业产量在 OA 的情况下：

由于兼并，企业形成规模经济，降低成本，提高效率。

企业所获为 RSTU。

由于兼并，企业垄断程度加强，产量缩减。

企业所失为 $ZRVW - ZRSX = XSVW$ 。

因为 $RSTU < SVWX$ ，所以，兼并后企业效益下降，对企业不利，是一起失败的兼并。

有的经济学家提出企业兼并原理的主要出发点是，基于兼并会给企业带来一定的正效应。美国加利福尼亚大学贝克莱分校安德逊管理学院教授 J·弗雷德·韦斯顿 (J·Fred Weston) 对企业兼并提出了协同作用效应原理 (Synergy)，即

$$2 + 2 = 5 \quad \text{效应}^{\text{①}}$$

韦斯顿认为，两家企业的兼并，并不是两个企业的实力简单相加，两者兼并后的效益要大于原来两家独立企业所产生的效益。

主要原因是，两家企业兼并会导致合理的规模经济，优化企业组合，调整专业化与协作关系，安排好产品结构，以及更好地使生产、流通、运输、金融等各个环节相互配合。通过两个以上企业兼并，可以得到各企业间的妥善协同作业，从而有力地提高了所有企业的经济效益，是单个企业所难以做到的。

企业兼并主要是通过股票市场购买目标企业的股票，达到一定的份额，就可以取得控制权。当兼并企业购买目标企业的股票

① J. Fred Weston “Mergers, Restructuring, and Corporate Control”, Prentice Hall Englewood Cliffs, New Jersey, 1990, P746

时，必须考虑的一个问题是，当时目标企业需要重建时所需重置资本成本，如果该企业股票市场价格总额小于重置资本成本总额时，这起兼并是合算的，兼并的成功率较高；如果企业股票市场价格总额大于重置资本成本总额，这起兼并对兼并企业没有任何好处，也就不会去经营这起兼并。

经济学家托宾（J. Tobin），把这一兼并原理概括为托宾比率（Tobin Ratio）又称 Q-Ratio。

$$Q-Ratio = \frac{\text{企业股票市场价格总额}}{\text{企业重置资本成本总额}}$$

如果 $Q-Ratio > 1$ ，即买一个企业比新建一个企业要贵，形成兼并行为的可能性较小。

如果 $Q-Ratio < 1$ ，即买一个企业比新建一个企业要便宜，形成兼并行为的可能性较大。

60年代兼并高潮之前，美国企业的 Q-Ratio 达到了相当高度，1965年高峰时曾为 1.3。在 60年代高潮期间，这一比率逐步下降。高潮过后又有所回升。到了 80年代初，这一比率下降幅度较大，1981年降至 0.52，这就意味着一家企业通过股市购买对方企业达到一定份额，从而兼并目标企业，比之重新建立一家同一类型同一规模的企业要便宜一半，这在很大程度上诱导了 80年代企业兼并高潮的形成。80年代兼并高潮期间，美国企业 Q-Ratio 一般为 0.5—0.6，但当一家企业投标一家目标企业时，目标企业的股票行市形成溢价，一般溢价幅度在 50%左右。如果一家企业的 Q-Ratio 为 0.6，股票行市溢价幅度为 50%，那末目标企业的 Q-Ratio 应为 $0.6 \times 1.5 = 0.9$ ，这样，购买一家企业比新建一家企业还要便宜 10%。^①而且这种兼并形式的投资没有任何风险，

^① Editor in Chief Milton L. Rock: "The Mergers and Acquisitions Handbook", McGraw-Hill Book Company, New York, 1987, P37.

并可立即投入运转，很快形成企业利润。

兼并的一条重要原理是，提高企业效率，获取良好经济效益。

A 企业经营效率高，B 企业经营效率低，A 兼并 B 后，B 企业效率得到提高，或者相反；A 企业经营效率低，B 企业经营效率高，A 兼并 B 后，A 企业效率明显改观。通过兼并提高企业效率，主要表现在以下几方面：

A 企业经营效率高主要原因是，企业拥有较多的高科技人员，较先进的技术设备，B 企业却技术水平落后，A 兼并 B 后，B 企业从 A 企业获新技术装备，企业经营效率很快提高，反之亦然。

合理的经济规模是提高企业经营效率的重要因素，企业经济规模的合理性是随着技术进步的发展而有所改变。A 企业的经济规模原来是合理的，随着技术等因素的变化，企业规模由合理变为不合理，在 A 企业兼并了同一类型产品的 B 企业后，重新调整了企业规模，使之适合于新技术水平的合理的规模经济。

企业组合是依据技术和市场等因素的变化，对企业内部各个生产环节之间的关系予以合理地配置，使企业发挥最佳经济效益。A 企业各个生产环节原先组合较为合理，企业效益较高，当某一关键性生产环节出现新技术，而控制在 B 企业手中，A 企业为了优化企业组合，兼并了 B 企业，用最新技术充实了关键性生产环节，A 企业各个生产环节进一步得到了最佳组合，从而有力地提高了企业经济效益。

有的经济学家论述企业兼并基本原理主要从企业管理理论为出发点，这部分经济学家强调管理对企业经营效率起决定性作用，企业间管理效率的高低成为企业兼并的主要动力，企业兼并时对管理效率提高程度成为衡量兼并利弊的主要出发点。A 企业管理水平高，效率高，B 企业管理落后，效率低，A 企业兼并 B 企业后，按照 A 企业的管理经验，把 B 企业管理水平提高到 A 企业的水平，这种消除不同管理水平的兼并，对企业产生良好的经济

效益^①

一些研究产业组织结构的经济学家提出的企业兼并原理，是以对市场控制程度和企业规模经济两种理论为基础的。他们认为，企业兼并一方面要考察兼并后企业规模经济是否合理，如果一起兼并形成的规模企业是超过某一部门或行业的合理经济规模，这种兼并不会产生正效应。另一方面，在考虑规模经济效益的同时，还要考察企业组织结构的变化，也就是说，必需考察企业对市场控制状况，通过兼并，企业对市场占有率的上升，如果产生正效应，兼并是合理的，否则，兼并不可取。这种理论的基本论点是，只有规模经济效益，没有市场控制效益的兼并，是不合理的，只有市场控制效益，没有规模经济效益的兼并，也是不可取的。两者必需兼而有之，才是有效益的兼并。

一家企业通过兼并，在规模经济有所扩大，市场占有率有所提高的情况下，衡量该企业效益的一个重要指标是产品价格的变动。在市场占有率上升的情况下，该企业有能力提高一定比例的产品价格，但是，需要考察企业在提高价格后的一段时期内，消费者是否转移他们的消费结构，把消费转向其他产品。也就是说，该企业产品的市场占有率是否有变化，这是对企业兼并效益评估的一项重要指标。如果兼并后，消费者转移了产品消费对象，企业产品市场占有率下降，这起兼并没有效益的。

企业兼并基于市场原理的论述还有一个重要论点，在考察企业兼并是否有利时，必须衡量市场的进入壁垒。一个企业意欲进入另一部门或行业，兼并该部门的企业，必然受到其他部门的抵制，存在着一定程度的进入壁垒，只有打破这个进入壁垒，才有

① M. C. Jensen, W. Mecking: "Theory of the Firm ; Managerial Behavior, Agency Costs and Owership Structure", "Journal of Financial Economics", Oct. 1976, P305.

② M. E. Porter: "Competitive Strategy", The Free Press, New York, 1980, P128.

可能达到兼并其他部门企业的目的，但要攻破这一壁垒，进入其他部门，需要花费一定的代价，这些代价是多方面的，如筹措资金承担债务负担，投标企业股票溢价幅度，兼并所需佣金等交易费用，以及兼并风险、兼并竞争等等。在兼并活动中，打破进入壁垒花费代价小于兼并所带来的效益，则此起兼并是正效应，反之，兼并是不划算的。

企业兼并在衡量进入壁垒时，如果是纵向兼并，还应考虑以下因素：纵向兼并是同一部门各个不同生产阶段的兼并，兼并后，减少运输和再加热等工序，或者加强流通和金融等环节，可以降低成本，增加效率。如果在一个部门内的某一生产阶段或环节存在着较强的市场垄断势力，这就就会产生难度更大的进入壁垒，因为新进入者需要同时进入两个生产阶段或环节，才能参与竞争，要想在资本与技术等方面都进入这两个阶段，就大大增加了进入难度，这就更应慎重衡量打破壁垒的代价与兼并效益之间的差异。

三、 兼 并 策 略

世界经济千变万化，各个时期经济发展状况各异，每个国家经济条件不同，企业兼并所处的客观环境差别甚大。企业兼并行为的目的、动因和方式又各不相同，因此，企业家们总是依据企业本身的性质和特征，以及所处的时间和条件，采取不同的兼并策略。

一些企业生产的产品有着可靠的原料来源，拥有优质的原材料基地，先进的生产设备，熟练的生产经验，畅通的流通渠道，有保证的销售市场，长期来，企业对本产业产品经营状况一贯良好。企业兼并的目的主要在于扩大产品市场范围，扩展企业势力，增强企业实力，这些企业兼并策略一贯表现为，始终都是进行与本企业产品密切相关的兼并。

一般来说，一个企业的生产体系是逐步完善的。特别是科学技术进步的今天，新工序、新工艺、新产品不断涌现，只有随着技术进步，进入新技术领域，逐步改善企业各个生产环节的技术装备，才能使企业生产体系得以优化。这种不断完善生产体系的兼并策略，使企业达到最佳组合，以利于企业增殖资本，是当今企业家们经常采用的一种兼并策略。

这种完善企业体系的兼并策略在金融业中表现得尤为突出，它的主要特点是，通过兼并不断完善金融领域内各种相互配合的行业，以达到扩充企业实力的目的。近年来，金融业的创新，出现许多新行业和新业务，如电子收银机的出现，信用卡的迅猛发展，旅游支票的盛行，租赁业务的开展，外汇期货、利率期货、期权交易的兴起，等等，所有这些业务的兴旺发达，吸引着各类金融机构纷至踏来。金融业完善企业体系的兼并策略使得当今许多金融机构经营业务向多种经营方向发展。

企业协同经营的策略是另一种重要兼并策略。在市场经济运行中，各类企业的特点不同、经营状况各异，他们之间为了取长补短，彼此协作，以取得经济上的共同效益。一家企业拥有巨额资本，但苦于没有适当的投资机会；另一家企业有新发展产业方向的条件，但苦于资金不足，两家企业的特点具有互补性，采取协同经营的兼并策略，两家企业各得其所。

延伸生产的兼并策略是企业兼并的一个普遍采用的策略。一个企业只从事生产领域，生产过程创造的价值难以实现，资本就不能增殖，流通领域表现为使用价值从生产者手中转移到消费者手中的生产延伸，企业主为了更快更好地实现产品价值，总是想方设法把他的势力范围伸向流通领域。否则的话，如果流通领域控制在他人手中，企业产品的实现必然是费用高、速度慢、时间长、周转不灵。当前，生产领域企业兼并流通领域企业已成为一个相当流行的兼并策略，生产领域企业兼并零售业，使货畅其流，

汽车制造公司兼并汽车零售商店，形成企业汽车销售网，制鞋公司兼并遍布城乡各地的鞋业零售店，起着积极促销作用。生产领域企业兼并与本产业密切相关的服务性行业是另一种延伸生产性的兼并策略，电子计算机公司兼并软件企业，汽车制造公司兼并汽车维修企业，机电公司兼并机电租赁企业，都对企业的生产起着积极地促进作用。

多样化经营策略是 60 年代以来企业界最为驱之若鹜的一种兼并策略。一个部门或行业的市场有一定限度，超过这一界限，就会产生有支付能力需求的下降，导致企业生产萎缩，销售困难。一个部门或行业生产发展到一定时期，它们的产品就会由成熟阶段走向衰落阶段，在国民经济中的地位不断下降。这些情况的产生，企业如果在原有部门或行业继续经营，必然导致企业亏损，蒙受损失。于是，企业把资本转向其他部门或行业，资本的流动是向获利高的部门转移，哪里利润高，就流向哪里，经营什么部门，生产什么产品，都是以利润为导向的。这种转移部门的兼并形成的企业内部构成是，互无关联的多部门的混合体。多样化经营的兼并策略形成的混合联合企业，就成为 60 年代以来企业兼并的一种时尚。

一个企业利用兼并机制调整企业策略，由于对时效的着眼点不同，会产生两种完全不同的经营策略：一种是，从企业的短期经营效益出发，着眼点是获取眼前利益，这些企业不惜以较高的成本代价兼并一家获利颇丰的企业，兼并后立即可以从目标经营中获取较丰厚的利润，但是，投入较多的兼并资本，就不可能用更多的资本进行新的固定资本投资，开展科学研究和开发新产品，到一定时期，必然出现企业后劲不足。另一种是，企业兼并目的主要着眼点在于长期效益，这些企业从长期利益出发，为了获取新兴技术、先进管理经验，具有潜力的新部门和新产品，尽管在新进入某一企业后，由于技术和管理不熟悉，市场销售不畅通，在

短期内企业经营效率欠佳，但是，企业一旦掌握了企业机制运转规律，可以很快投入良性循环，企业效益将会在很大程度上提高。

从兼并企业和被兼并企业所处的优劣地位角度来考察，企业兼并策略可以分为三种：一是“优吃劣”的兼并策略，一个经营状况甚佳的企业，利用一些经营状况欠佳企业所拥有的资金和土地等生产要素，以达到扩展规模的目的，可以轻而易举地一举而并之。二是“优吃优”的兼并策略，一家生产经营具有优势的企业为了优化企业组合，改善某一关键生产环节的技术水平，兼并一家具有先进技术的生产关键工序产品的企业，使企业组合更上一层楼。三是“劣吃优”的兼并策略，一家劣势企业吃掉一家优势企业，在企业兼并机制中是经常采用的一种兼并策略，从部门看，一些衰老的传统部门利用资金势力兼并一些具有先进技术的企业，用以技术改造；从企业规模看，一些实力较小的企业，经常进行以小吃大的兼并，把一些大型企业兼并掉。

在科学技术日新月异的今天，无论任何企业都不可能掌握所有本部门的最新科技成果，如果依靠本企业进行研究开发，则时间长、资金多、风险大，因此，获取最新技术的兼并策略，就成为当今企业兼并的一个具有特殊重要意义的策略。一家企业兼并另一家具有先进技术水平的企业，首先遇到的是众多企业相互争夺先进技术的兼并争夺战，其次是兼并企业与被兼并企业之间的兼并与反兼并斗争也是十分激烈的，在这些兼并活动中，进入壁垒极其森严，兼并代价十分高昂，意欲取之，并非易事。但是，一旦进入新技术领域，可以提高企业劳动生产率，降低成本，获取高额利润，增殖大量资本。同时，新技术生产新产品，新产品创造新需求，新需求占领新市场，这是当今企业扩展势力范围的必由之路。因此，获取最新技术的兼并策略在所有策略中是最具有吸引力的一条策略。

利用政府放松管制之机的策略是近年来企业见机行事的一种

兼并策略。过去，一些部门在政府法令管制下，有关法令限制了某些兼并行为，企业难以进一步通过兼并扩充实力。一旦政府放松对某些部门企业兼并的管制，这些部门的企业趁机进行大量兼并活动。近年来，金融业的放松管制，促使各类金融机构的兼并行为大为活跃。一些金融业务原来规定只限于少数金融机构经营，其他机构不得进入，如商业银行不得经营证券交易和发行业务等，规定放松后，各种金融机构纷纷进入新的金融领域，经营新的金融业务，进行金融业的多样化经营。一些金融机构在地区间的相互兼并过去也受到政府法令的限制，放松管制后，允许各个地区之间的金融机构相互投资，金融机构不仅在品种上的管制得到了放松，而且在地区上的规定也有所松绑，地区间金融机构的兼并行为甚为活跃。这样，金融业的兼并就成为有利时机。其他如运输业、公用事业等部门也都趁政府放松管制的时机，通过兼并扩展了企业的势力范围。

资本国际化是当代世界经济一大趋势，各个国家之间的资本流动，争夺国际资金市场，已成为国际经济竞争中的一个重要手段，特别表现在发达国家跨国公司之间的争夺甚为激烈，谁的实力强，谁就能占领其他国家的资金市场，扩展自己的实力地位。60年代跨国公司争夺国际资金市场还是以直接投资方式为主，把大量资本输往东道国，在东道国境内新建企业，到了80年代，跨国公司资金流动采取直接投资方式，已不能适应国际经济形势的发展，这种在东道国新建企业的投资，时间长、资金周转慢，采取兼并东道国现有企业的方式，不仅风险小，立竿见影，即时投入运转，而且能够获取东道国的最新技术和先进管理经验等，可以做到一举数得，从而跨国公司的海外投资就从直接投资建立新厂转变为兼并东道国现有企业，这样，与国外企业竞争的兼并策略就成为当今一些国家跨国公司的重要策略。

与此同时，国际市场上竞争日益白炽化，谁的实力强，谁就

能在世界市场上占据统治地位，排除异己，获取利润，因而跨国公司扩展企业实力的竞争成为当今占领国际市场斗争的一个重要手段。世界飞机制造工业市场原来主要被美国的波音(Boeing) 麦克唐纳-道格拉斯(McDonnell-Douglas) 两大公司所垄断，后来，欧洲空中客车公司兴起，并逐步扩展实力，占领世界飞机市场，对美国飞机制造业予以有力地打击，这对美国跨国公司争夺世界市场的斗争产生了很大的影响，于是，在美国，以抗拒外国入侵的以及在国际市场上竞争中受到削弱的部门，形成了庞大垄断公司以扩展企业实力为主要目的的兼并。美国麻省理工学院斯隆管理学院院长莱斯特·瑟罗(Lester Thurow) 在他最近出版的新著《面对面的角逐》(Head To Head) 一书中，有一段很有代表性的论述：“90年代是美国工业界奋起自卫的10年，在过去20年里，美国公司在与外国公司竞争者相比，已变得小多了，从长计议，我们需要调整我们的反托拉斯法，允许公司建立庞大的实业集团^①。这个议论是代表美国大垄断公司为恢复在国际市场上的竞争能力，竭力主张通过大规模兼并，形成实力更大的公司，用以对抗外国竞争者。

但是，有的经济学家不同意这种意见，他们认为，在美国，有的部门对市场的控制程度已经够高的了，但也未能在国际市场竞争中占据优势，如汽车工业美国三巨头具有寡头控制的局面，并未能抵挡住日本汽车工业的竞争者。

另一种意见对这种观点又予以反驳，认为美国汽车工业之所以抵挡不住日本汽车工业的竞争，正是由于日本汽车工业形成了高度集中，加强了垄断程度，出现了像丰田、日产等庞大的垄断公司，在世界汽车市场上加强了竞争能力。

① Lester Thurow, "Head To Head", Boston, 1992.

② "Business Week", Oct. 14, 1991.

第二章 兼并史

一、第一次兼并高潮

南北战争是美国发展史上一个具有关键意义的转折点，战前，资本主义制度刚刚确立，束缚资本主义发展的奴隶制还制约着美国经济的发展，特别是在 19 世纪 40 年代以前，美国资本主义市场经济还不十分发达，企业主拥有资本实力有限，生产能力局限在较小的规模上。这时的采矿业一直是小规模进行开采，在宾夕法尼亚州无烟煤开采以前，美国唯一采煤区是弗吉尼亚州詹姆斯河沿岸的一些小煤矿，多数由当地农民利用空闲时间予以租用开采，铜矿、金矿等矿藏的开采只是个人单独开采，还没有出现合伙经营企业。比较发达的纺织业最大的纺织厂雇佣工人都在 20 人以下。当时美国运输业起主导作用的是水运，铁路只是补充水运不足而修建的，一般长度都非常短，都没有超过 50 英里^①。所以，19 世纪中期以前，美国经济处于经营分散规模甚小的状况，资本主义经济的发展甚为缓慢。

南北战争对美国经济的发展起了积极的促进作用，战后，扫除了资本主义发展的各种障碍，为现代化工业发展创造了有利条件，从而工业生产得到了迅猛发展。1859—1909 年间，美国工业企业

^① Alfred D. Chandler Jr.: "The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business", Harvard University Press, Cambridge, Boston, 1977, P58—67、90—102.

工人人数由 1 311 人增加到 5 262 人 增加近 5 倍 工业生产增加值由 8.5 亿美元增加到 81.6 亿美元 增加近 10 倍。^①

上世纪末本世纪初，随着工业生产迅速发展，美国工业生产很快超过农业，成为国民经济中的主导部门，完成了由农业国变为工业国的过程，逐步形成了现代化工业生产国家。与此同时，美国工业发展速度也大大超过其他国家，19 世纪 80 年代初 美国工业生产赶上了世界上所有资本主义国家，跃居世界首位，美国的钢铁、机器制造等主要工业产品产量都占世界产量的第一位。

美国经济之所以如此迅猛发展，有其社会、历史、经济、地理和自然条件等因素促成的。在历史上，美国没有根深封建体制的制约，资产阶级对封建关系清除得比较彻底；在地理上，位置优越，并拥有丰富的自然资源，在经济上，有着广阔的国内市场，商品生产有着充分扩展的余地。所有这些因素成为美国经济迅速发展的主要动力。

南北战争前，美国工业企业均属小型分散的，战后，企业规模虽有所扩大，但毕竟有限，规模较小，实力有限的工业企业，很难担负起进一步推动经济发展的动力，在美国经济进一步发展条件下，必然要求有规模较大，实力较强的企业承担起推动经济发展的担子。于是，在 19 世纪与 20 世纪之交，形成了工业企业兼并高潮，这次高潮的出现，有力地推动了资本主义工业化的发展，对美国经济有着深远的影响。

1. 基础设施的大兼并。19 世纪下半期，科学技术突飞猛进，出现了许多新部门、新行业，内燃机、发电机和无线电等相继问世，电力的广泛应用，炼钢新技术用于生产，化学工业出现了效率高的科学方法，新的化合物发现，等等，大大促进了生产力的

① Ben J. Wattenberg: "The Statistical History of the United States: From Colonial Times to 1970", Basic Books Inc. Publishers, New York, 1976, P666.