

上 篇 理 论 分 析

第一章 企业集团的一般分析

企业集团是现代企业高度发展基础上形成的一种以母子公司为主体 通过产权关系和生产经营协作等多种方式 由众多的企业法人组织共同组成的经济联合体。

如果说从古典企业发展到现代企业,是企业组织结构的一次质的变化 那么,企业集团的出现乃是现代企业组织结构又一次创新的结果,是现代单体大企业与社会化大生产和市场经济矛盾发展的产物。

本章将通过企业集团的概述 来探讨企业集团的性质、特征和类型等,旨在为以后各章具体研究我国的企业集团提供一个理论框架。

第一节 企业集团概述

一、企业集团的产生

企业集团当然不是凭空产生的,企业组织的形成和演化是一个自然的历史过程。先有企业 后才有企业集团。在我们具体分析企业集团的性质、特征以前,有必要先来看看企业组织的发展史,了解一下在企业集团产生以前,企业组织的结构已达到了什么水平。

尽管马歇尔在 1890 年出版的著名的《经济学原理》一书中 曾把组织视为资本的组成部分 是一种生产要素 并且还具体提出过四种组织概念或形式:单一企业的组织 同行业中各种企业的组

织相互有关的各种行业的组织 以及对公众保障安全和对许多人提供帮助的国家组织。”^①但是，新古典经济学派正统的微观理论仍然是以企业的存在为假设的前提和逻辑起点的，即先假设企业的存在 再探讨企业的行为。至于企业存在的本质原因 企业规模大小，企业内部组织结构、企业与市场的边界等取决于什么因素，企业组织的形式怎样发展变化 都不作为经济学研究的对象。它们把企业简单地视为一个方程，这一方程是由一个给定的技术水平定义的。企业的职能只是根据这个方程 将原料转为产品而已。因此“企业和市场似乎都有名无实。在主流经济理论中企业曾经常被描述为一个黑箱，现在也是如此。”^②

新制度经济学的创始人 R·H·科斯教授揭开了企业这一黑箱的秘密。早在 1932 年科斯就认识到市场经济中运用价格机制都是有代价的。1991 年，他在获得诺贝尔经济学奖的演说词中作过这样的回忆：“……谈判要进行 契约要签定 监督要实行 解决纠纷的安排要设立，等等，这些费用后来被称为交易费用。”^③新古典经济学派将消费者和企业作为基本分析单位，假定企业在市场和技术的约束下 求利润最大化，其理论因而表现出明显的消费选择理论和企业理论相分立的特征。这种内含交易成本为零 调整成本为零的假定的经济理论“，被研究的东西是经济学家心目中的 而不是现实中的体系”即科斯教授称之为“黑板经济学”的理论 构成了深入分析企业内部组织结构的严重障碍。^④

事实上 只有“在由现实制度所赋予的制约条件中活动”的实际的个人才是经济运行的基本分析单位^⑤ 交易费用的影响又渗透在整个市场经济中。1937 年科斯发表了著名的论文《企业的性

马歇尔：《经济学原理》上卷 商务印书馆 1991 年版 第 157 页。

^⑤ 科斯：《论生产的制度结构》 上海三联书店 1994 年版 第 353 页、第 355 页、第 352 页、第 341 页。

质》他以事实和无懈可击的逻辑证明“正是对进行市场交易的费用的避免”即一定条件下组织成本低于市场交易费用由一定数量的个人组成的企业才会存在。“企业的显著标志是对价格机制的替代”企业和市场是“两种可以相互替代的协调生产的手段”。^①

企业和市场是两种可以相互替代的协调生产的手段，那么，在替代市场价格机制的过程中，企业组织自身是怎样形成，其形态又是如何进化的呢？

生产力的发展，科学技术的发展，当然是首要的原因。马克思在《资本论》第一卷第四篇中 就曾用长达二百多页的篇幅 极其详尽而严密地论述了，由于以生产工具为代表的生产力的发展，机器和大工业的发展，企业的组织形态是怎样从手工小作坊发展为现代化大工厂的历史过程的。

现代大企业的核心问题是大批量生产和分销。现代交通与通讯不仅是现代企业制度形成和发展的基础，引导了整个企业制度的变革，而且也正是铁路和电讯行业自身率先进入现代企业的形态的。

总之，为取得规模经济的效益，技术发展引起的资本集约度的提高，固定资本专门化程度的上升，都创造了企业走上按生产程序垂直联合或组织规模横向扩张道路的压力和动因。

社会化大生产的发展，分工的发展，市场从古典形态向现代市场的转化，是企业组织不断进化的另一个重要原因。古典市场，结构单一 规模狭小 市场容量有限 各地的市场间相互缺乏联系 各类不同的市场间相互缺乏交融，因此具有很强的封闭性、分散性和局限性。作为这种市场竞争的主体，古典企业不仅组织规模较小，而且往往只具有某种单一经济职能，经营某种单一的产品系列，又只在某一地区营业；所以，美国著名的企业史学家小艾弗雷德·钱

^① 科斯：《论生产的制度结构》上海三联书店 1994 年版 第 4 页。

德勒教授称之为“单一单位的企业”。现代市场不仅已形成了以开放性和一体化为特征的世界市场体系，且结构日趋复杂，金融与产业相互渗透，科技与生产紧密相关，货币与产品供需互动，现货与期货并驾齐驱。这就迫使作为现代市场竞争的主体——现代企业，要具备多种经济功能，经营多个系列产品，在不同的地区，甚至跨国展开多角经营。企业组织因此规模会扩大，企业组织的形式因此会有发展。

现代企业理论的研究成果告诉我们，更为重要的原因还因为“交易费用”存在。由于市场和企业是执行相同职能因而可以相互替代的两种机制；无论运用市场机制还是运用企业组织来实施协调，都是要有成本的；在古典市场向现代市场发展的过渡时期里，适度规模的企业内，组织成本一般都低于市场交易费用，因此，企业组织经历了从小到大，各不相同的发展阶段。

古典企业的最初形式，按马克思的观点，是协作。协作“在历史上和逻辑上都是资本主义生产的起点”^①。协作是最简单和最基本的内部分工形式，因此，协作的产生，从某种意义上说，也就是古典企业的产生。

协作中，当两项要素投入联合生产的结果大于两项投入分别生产的结果之和时，被因研究产权理论而闻名的阿尔钦教授与德姆塞茨教授称之为“协作群生产”(Team Production，也译作团队生产、班组生产)的形式就相继出现了。这种协作群后来被称作“技术上不可分的实体”。

无论是手工作坊、手工工场，还是具有一定规模的工厂，作为古典形态的“单一单位企业”，本质上不外是协作群的继续拓展而已。当然这种扩张是古典企业向现代工商企业进化所必需的。

现代企业组织的形成，大体经过两个阶段：一是大规模分配和

马克思：《资本论》第一卷，第 358 页。

大规模生产的发展；二是两者的结合（Integration 又可译为“一体化”）。

所谓大规模分配指的是大批量经销商品的商业企业的出现。铁路和电报当然是促成这一转变的主要原因。这一转变使大量市场交易被内部化于一个单一的大型现代企业中。大规模生产的出现则晚于大规模分配，造成这一时间差的基本原因，除运输和通讯方面的革命外，大规模生产过程通常还要求技术上的进一步突破。

所谓两者的结合，即“是把大规模生产过程与大规模分配过程结合于一个单一的公司之内形成的”^①，这种结合导致大量市场交易的内部化。结合向两个方向发展，一是纵向结合，即某些小的、单一单位的企业直接建立他们自己全国性和世界性的销售网络以及广泛的采购组织，并取得自己的原料来源和运输设备。换言之，也是根据供、产、销的生产程序，企业向垂直方向的上下发展。二是横向结合，许多小的、单一单位的企业合并成为一个大型企业，新合并的企业把生产管理加以集中，然后再向上或向下实行联合。从企业发展史来看，横向的合并“并不是一种在竞争中常见而可行的长期策略”，经过这种合并而变大的企业之所以能维持利润，“只是因为它们在合并之后接着又采取了纵向结合的策略”。所以，纵向结合实际上是更为基本的形式。

为了避免由市场的不确定性带来的种种经济风险，如自然风险、社会风险、经营风险等，经营风险中又有诸如市场需求的变化、市场结构的变化、生产技术的变化、国家政策的变化引起的风险等，采取多样化经营，也成为现代企业扩大经营规模，从而引起企业组织相应发生变化的一种十分重要的途径。所谓多样化经营指的是一家企业同时生产与经营若干种不同产品。生产汽车的公司

^① 钱德勒：《看得见的手——美国企业的管理革命》，商务印书馆中译本，1987年版，第328页。

同时生产食品，生产家用电器的企业同时经营房地产，这便走上了多样化经营的轨道。多种经营的情况下，各项投资即使都失败，也不可能在同一时点同时发生，这就能使企业免遭灭顶之灾。对跨国经营的公司来讲，还可因为不同国家内经济周期不同步，而免受经济危机带来的巨大打击。

现代企业在一国乃至多国范围内进行横向联合、纵向联合以及多样化经营，结果企业规模日益扩大，成为包罗万象、机构众多、势力雄厚的庞然大物。比如，据权威的美国《幸福》杂志统计，1995年，仅美国通用汽车公司的年销售额竟高达 1 549.51 亿美元。像土耳其、泰国这类中等水平、中等规模的国家，一国之生产的总和也还不及美国三家最大公司中任意一家的销售额。

在如此巨大的企业里，部分市场交易内部化于企业之中，原来由市场协调机制执行的一部分资源配置职能现在必须由企业内部的行政协调机制来执行了，所以，在企业内必须有一个讲效率，较为发达的层级组织，来取代古典企业里那种简单的层级组织，从而替代市场机制的功能。于是，企业内部的组织结构也相应发生了变革。

在近一个世纪的发展过程中，现代企业先后采用过三种内部组织结构。第一种是控股公司 (Holding Company) 结构，简称 H 型结构，常出现在横向合并而形成的企业中。第二种是集中的、按职能划分部门的结构 (Unitary Structure) 简称 U 型结构，这是一种上层集权式的结构。第三种是多分支单位结构 (Multidivisional Structure) 简称 M 型结构，即现在人们用得最多的事业部制。由于无论哪一种结构里，尤其是事业部制里，均有若干分支公司、工厂存在，所以钱德勒称之为“多单位企业”。

然而，不论这种巨大的“多单位企业”有多少公司，其本质上依然还只是一个单体企业，因为它只具有一个企业法人的资格。而且随着单体企业组织规模的膨胀，效益递减规律会使企业内组织成

本日趋升高并超过市场的交易成本，因而，企业不可能永无止境地扩张下去。当一个企业扩张到这样的规模：以至于再多组织一项交易所引起的成本既等于别的企业组织这项交易的成本，也等于市场机制组织这项交易的成本时，企业与市场的界线就划定了，企业组织规模的极限就达到了。

不过，这只是理论上静态均衡的实现。现实经济生活中任何一种因素都可能使这种均衡被打破。比如，某种技术革新使企业内组织交易的成本比过去下降了，某项企业新发明又可能使企业内组织成本高于市场的交易费用，这都将使企业与市场之间，企业与企业之间的格局重新作出调整。科斯教授看到了这个问题，他说：“显然，动态因素也是相当重要的”^①。可惜科斯教授没有用他的理论对此作更深的分析。

由于交易费用的存在，企业有一种不断将相关企业一体化的倾向。当一体化达到一定程度后产生规模不经济，企业为维持其组织的完整性，即企业与市场的界线保持稳定，需要支出昂贵的组织成本。“实业家们不断地进行实验，多控制一点或少检控一点交易，用这个办法来维持均衡”^②，因此，主体企业开始尝试不把所有企业都一体化，而是将某些企业作为其外部组织，并通过资金、技术或人员等纽带和它们保持较为密切的联系。这些企业仍然是独立的法人，但与主体企业又有密切的合作联系。企业在节约交易费用的同时，仍在一定程度上享有一体化组织的规模、范围和分散风险的经济性。这样，一系列介于企业组织和市场组织之间的中间组织形式就产生了，这种被称为“准一体化组织”的新型企业组织形式，就是企业集团。

由于这些外部组织的存在，企业集团与市场之间的界线呈现出了动态的均衡：这些具有独立法人资格的外部企业，在每一项经

^② 科斯：《论生产的制度结构》上海三联书店 1994 年版，第 18 页、第 17 页。

济活动上，或与集团的核心企业以组织手段来进行协调，或以市场交易手段来协调而不像单体大企业，以单一的规则处理每一项经济活动。正是这种动态的处于经常变动中的均衡，使企业集团在市场竞争的汪洋大海中成为“联合舰队”既具有规模经济效益，能像大船那样抗击风浪，又具有灵活的机动性，能像小船那样快速地调头适应现代市场经济的种种变化。

企业集团可以说既是对大企业事业部的一种替代，又是对市场组织的一种替代。企业集团是企业与市场的中介。企业集团在一定条件下，能通过市场协调替代企业内部协调，在降低企业组织行政费用的同时，又不增加市场交易费用，从而使经济运行的费用降低。换言之，企业集团的组织形式使企业组织与市场组织相互的替代具有了高度的灵活性，从而更适应现代市场经济。这就是企业集团这种经济组织得以产生、发展的根本原因所在，也是它优于单体大企业的本质所在。

二、企业集团的性质

在社会生产力高度发展的条件下，企业集团作为一种高级型态的经济组织形式，一方面是现代企业为增强竞争力度而进一步发展的产物。例如，为了增强一国企业在国际上的竞争力，首先要扩大其规模，增强其实力，只有相当规模和实力的企业才能跻身国际市场，参与竞争。另一方面是规模巨大的企业充分发挥垄断优势的产物。企业集团是一种垄断组织，它往往借助于自己某一方面的垄断优势，如商标上优势或原料来源上的优势等。

在科斯教授揭示出“企业组织和市场机制是‘两种可以相互替代的协调生产的手段’”以后，新制度经济学家们并未将经济体制的结构仅仅视为市场和企业组织这两个极端，他们作了更多的研究和探索。奥列弗·威廉姆森就曾指出，在向市场逐渐递进的层级组织中，企业和政府的，就有着多种多样的过渡形态，他称这为中间

性体制组织。^①从结构特征和效率特征看,这些中间性体制组织表现为处在两个极端的层级组织和市场组织的某种折衷,但它们并不是层级组织和市场组织分别处于完整状态时相互“板块式”组合的产物,而是层级组织向市场组织逐步递进的某种过渡形态或转换形态。企业集团把诸多企业联合在自身组织之中又包含了种种市场因素,企业集团显然是一种中间性体制组织。因此,对中间性体制组织作一概要分析,无疑会加深对企业集团本质的理解。

中间性体制组织的范畴比企业集团要大。这种层级组织,不仅把企业同市场有机地融于一体之中,而且还把政府组织同市场组织有机地联系起来。中间性体制组织在经济体制运作过程中,事实上发挥着科斯教授在经济理论的一个鸿沟上——市场机制与层级组织之间——所架起的桥梁的作用,它们在不同程度上体现出了层级组织对市场组织之间的替代。有的学者用威廉姆森教授的观点来考察被钱德勒称之为“多单位企业”的现代企业组织,^②这是不妥当的。因为这类经由“一体化”而形成的“单一的公司”或“单体大企业”,实属纯粹的层级组织,与中间性体制组织有很大不同。

层级组织本身包括政府组织和企业组织两种形式。我们对中间性体制组织的考察,也就从两方面展开。一方面是政府组织中市场因素增加后出现的中间性体制组织,例如,政府对市场价格实行管制的组织。在这类组织的干预下,市场组织的效率就会改变,偏低的价格不能对企业提供足够的刺激,也不能引导企业把资源投向最稀缺的用途。不过,这种干预对于给企业提供某种稳定的预期(当然需要价格在一个较长时期内稳定不变),对于遏制过猛的通货膨胀又有积极的意义。所以,这类中间性体制组织在计划经济体

① 参见 O·E·威廉森:《交易费用经济学讲座》、《经济工作者资料》,1987年第59期。

参见刘世锦:《经济体制效率分析导论》,上海三联书店1993年版第4章。

制中和西方发达国家的某个特定经济时期，都出现过。

对中间性体制组织考察展开的另一 方面 也是主要方面 则是企业组织中市场因素增加后出现的中间性体制组织：由企业通过横向联合（不是“一体化”）而形成的垄断性企业联合组织 由企业通过纵向联合（同样不是“一体化”）而形成的资产专用性强的交易和与大量生产和大量分配相联系的中间性体制组织。

1. 垄断性企业联合组织。这样的企业联合组织通常是几个企业为了获得规模经济效益，并通过控制每个经营单位的价格和产量来维持利润，由横向联合而成的。在垄断条件下，厂商不再像完全竞争市场上那样仅仅是价格的接受者了，而能够影响价格的决定。当然，规模经济应是适度的。超过规模经济要求限度的联合，自然可能出于通过控制产量和价格以攫取超额垄断利润的动机，不过这毕竟还是要以垄断能给企业带来利益为前提。从企业本身的角度看，垄断在一定范围内可以提高企业的效率：规模经济的效益，市场不确定性的降低等。但是，从整个社会的福利角度来看垄断又使效率降低，垄断者常常谋求控制产量，尽可能提高价格，而不是增加生产性产出、降低成本。垄断对资源配置一方面会因为伴随规模经济而改进资源配置状况，实现成本的节约；另一方面垄断对产量的限制使垄断行业的资源进入不足，同时又导致了另一些行业的资源进入过多，造成资源误置。就全社会的资源配置而言，我们不能断定垄断性企业联合组织的效率一定高于完全竞争中的单个企业效率，但适度的垄断有利于体制效率的改进，则是肯定无疑的。至少对以往“垄断总是坏的”的说法应持谨慎的态度。决定垄断性企业联合组织能否生存和发展，关键还是效率。如果效率低于垄断引起的损失率，那么，这种中间性体制组织就失去其存在的价值了。

2. 与资产专用性强的交易相联系的纵向中间性体制组织为了防止在交易中，占据有利位置的一方采取机会主义行为，（如改

变价格减少、终止供应或购买 致使另一方蒙受损害 以保持交易关系的持续性和稳定性) 一些特定的中间性体制组织便产生了。威廉姆森认为这种中间性体制组织主要有两种形式。一种是“三方规划结构”，指由交易双方和受邀仲裁人共同组成的体制组织。这种组织适用于具有中等强度资产专用性且频率较低的交易，以及部分具有高度资产专用性且频率较低（偶然发生）的交易；另一种是“双方规划结构”指由交易双方共同组成的体制组织结构，它适合于具有中等程度资产专用性且频率较高的交易。这种规划结构中的双方仍然保持了各自的独立地位，但它们中间出现了某些旨在维持双方长期合作关系的机制。与纯粹市场机制相比，上述中间性体制组织作为针对资产专用性强的交易活动中的机会主义行为的体制安排，提高了约束效率，对处于不利地位的交易者来讲，降低了可能遭受的风险。当然，这又是以激励和配置效率的某种程度降低为代价的。与纵向一体化的企业组织相比，亦即同纯粹层级制的企业相比，这类中间性体制组织的激励效率和约束效率反而都高。因为与“单一的公司”不同 这里交易双方仍然是法律上、经济上独立的实体，如果真的长期联合使企业的效率降低，那么，企业还是可以退出这种中间性体制组织的。另外，中间性体制组织的成员各自又都同外部市场有购入产品或售出产品的交易，按照市场需求组织生产很容易形成同中间性体制组织内部组织的生产进行比较，从而对提高中间性体制组织内部生产的效率产生压力。

3. 与大量生产和大量分配相联系的纵向中间性体制组织交易过程大批量、连续性的特点是以经济中的大量生产和大量分配现象为基础的，而大量生产和大量分配是与有关新技术的运用和市场的扩大同时到来的，因此，与大量生产和大量分配相联系的中间性体制组织只是经济发展到特定阶段的产物。这类中间性体制组织的特点在于，在它的体制框架下所交易的资产虽然不是专用性的（买卖双方能在市场上方便地找到可替代的交易伙伴），但交

易的产品数量很大，而且要求保持某种交易的连续性。在这种场合供应销售的连续性和稳定性具有重要意义，它将导致巨大节约。相反，如果产品供应和销售渠道不稳定，相关企业会面临遭受很大损失的风险。进一步分析，这类中间性体制组织和与资产专用性强的交易相联系的中间性体制组织有着重要的一致性，前者在资产上表现出专用性，而后者则通过交易的数量、时间连续和地理位置等方面表现出专用性。当然，从组织的效率角度考察，后者还兴许更高一些，因为大量产品连续、顺畅的购入或销出必然会产生某种规模经济效应。

无论是垄断性的企业横向联合组织，还是通过纵向发展形成的企业联合体，尽管这类中间性体制组织中含有了某些“市场”的特征，比如在这种组织内企业相互间各自独立，以市场交易组织资源配置等，但把它们归入企业层级组织体系是符合经验和逻辑的，因为它们毕竟是由企业群体形成的一种组织形态，这正是有别于市场组织的地方。

尤其需要特别指出的是，这几种形式的企业联合体与我们所定义的企业集团，无论在组织结构、组织特点还是在功能上，都是比较接近比较吻合的。横向联合纵向联合的过程也正是企业集团初期形成的过程。因此在这种类型的中间性体制组织中，有一部分最终因各种经济因素而形成成为紧密型的企业联合体，事实上就成为企业集团了。

综上所述，为了在更广泛的市场竞争范围中取得相对有利的地位，企业通过各种途径会逐步联合，会趋于集团化经营，而企业集团的形式，则会促进企业组织不断扩大，资本和生产集中都达到很高的程度，甚至能控制一个甚至几个生产部门的生产和流通，在一些部门的经济活动中取得了举足轻重的地位，能影响这些部门产品的销售价格和某些生产资料的购买价格，形成某种程度的垄断。企业集团就是在这种竞争和垄断辩证关系中产生和发展起来的。

在国际市场激烈竞争的条件下，企业集团的形成和发展，使竞争和垄断的辩证关系展现得更为充分：对内的垄断正是为了加强对外的竞争，对外的竞争需要内部联合起来。

当然，垄断有多种形式，单体大企业也可以形成某种垄断，比如托拉斯。企业集团作为一种具有垄断性质的经济组织形式，还有其特殊的作用和性质，即作为一种中间性质体制组织的形成和发展，它不仅使纯粹层级组织与纯粹市场组织之间有了联结的纽带和桥梁，而且中间性体制组织本身就体现了层级组织和市场组织相互之间在不同层次、不同程度上的替代。同时，中间性体制组织的共性，使政府层级组织与企业层级组织之间也建立起了某种内在的联系，使企业对部分政府组织的替代也成为可能。寻找层级组织和市场组织相互替代，企业组织替代部分政府组织适当的“度”，最佳结合点，可以提高经济体制的效率，因此，中间性体制组织的发展，符合经济体制演化的趋势，并迅速崛起。威廉姆森据此得出结论：中间性体制组织是最有活力和富于变化的一个部分，它在整个经济体制中的地位正趋于加强。^① 企业集团的这种作用和性质，是单体垄断性大企业所不具备的，也是无法替代的。总之，企业集团使企业与市场相互交融，两者的相互替代呈一种“辩证”的替代：不仅企业个体可以在企业集团与市场之间呈动态的替代变化，而且在集团里每一个企业又都可以在其内部不同程度地实现这种替代。它还以其特殊的组织结构的功能，在国家的经济管理体制上发挥着特殊的作用，它能发挥某些层次的部分政府组织的职能。这对成熟市场经济体制的发达国家而言，也许无关紧要，但对处于传统计划经济体制向市场经济体制转轨的中国而言，企业集团的这一功能和作用，其所包含的重要的理论意义和实践意义，实在是太大了。

龙春玲：《中国城市金融》1991年12期，《我国企业集团的发展趋势》。

综上所述，企业集团具有多法人的经济联合体性质，不同于单体大企业和一般经济联合。股权联结为基础的多层次性，核心企业或母公司的主导性和成员企业的平等互利性则是它的基本特征。

第二节 企业集团的特征

一、企业集团的一般特征

企业集团还具有以下一般特征。

1. 规模大型化。这里所说的规模，既指企业集团核心企业的规模，也指企业集团整体的规模。企业集团是以母公司为核心，通过参股控股方式，运用资本纽带把若干企业联合在一起，并形成多层次的内部组织结构，这样的企业组织表现为在社会化大生产及专业化分工基础上的企业联合，通过这种联合聚集起来的庞大生产力，能产生单个企业难以实现的组合效应，具有强大的辐射能力和凝聚力，能迅速满足现代规模经济的要求。在西方发达国家中，企业集团的数量并不多，但其规模之大，是非常惊人的，如德国的大众汽车公司、奥佩耳汽车公司、福特汽车公司三家企业集团的汽车产量已占该国汽车产量的 78%。日本的三井、三菱、住友、富士、三和及第一劝业银行等六大企业集团，其资产额和营业额分别占整个产业总额的 15.1% 和 15.7%。我国企业集团发展的历史虽短，但现有的多数企业集团规模都在同行业或整个产业界名列前茅。如二汽集团生产汽车 13 万辆，约占全国同年汽车生产总量的 1/3。广州“万宝电气集团”的电冰箱年产量已突破 100 万台，居全国首位，成为世界八大电冰箱企业之一。当然，在不同国家，不同时期。不同行业中，企业集团的规模上有差别。^①

^① 中国工业经济协会企业部：《经济工作通讯》1992 年第 6 期，《关于推进我国企业集团发展的若干问题》。

2. 产融一体化。企业集团的经济运行必然伴随着资金的运动 随着集团的扩大 它对资本的需求迅速增大 仅靠集团的自有资金和过去一般意义的银行信贷关系已愈来愈不能适应了。因此, 为了优化资金使用, 产业型的工业集团的强大实力所产生的信用可靠性 也使金融业更乐于、更有必要和产业结合。资金是生产型企业集团运行的“血液” 产业资本与金融资本的紧密结合是社会生产力高度发展的重要条件, 西方发达国家的企业集团一般是以某家商业银行或其他金融机构为核心, 或者是银行资本与工业资本业务联系、资本参与、人事交流等方式融合在一起。在我国 产融结合的特征也开始显现, 目前已有 20 余家大企业集团建立了非银行的金融机构——财务公司, 也出现了商业银行与企业集团的相互参股, 如上海橡胶轮胎集团、长江计算机集团等 28 家企业集团向交通银行入股, 占该行总入股数的 50% 以上, 同时交通银行也向宝钢集团等企业投资入股。

3. 经营多角化。企业集团在经营方向上, 一般都实行多角化经营 包括经营层次上的多角化和产品经营的多角化 尽管有些企业集团的名称冠以某一行业, 但实际的经营范围大都超出这一个行业。例如 美国的国际电话电报公司不仅是美国最大的电信器材生产和电信业务经营的公司 同时也生产电子元件、电机、水泵、自动防火系统及其他通用机械, 此外还进行消费品生产和劳务服务。在日本 几乎所有的大企业集团都包括了各行各业的大企业 其经营领域非常广。我国的一些企业集团 在主营一业的同时, 也开始面向其他行业 企业集团经营的多角化 是因为它们形成过程具有兼容各行业相关企业的特点, 这样必然使其涉及的行业越来越广, 同时企业集团庞大的规模决定了它必然进行多角化经营以分散经营风险 获取多种机会。当然 不同企业集团在多角经营的方式、程度等方面是有差别的, 在企业集团形成的初期, 其程度一般要低些。