

企业集团成长模式的国际比较

罗本德,张 皎

(西南政法大学 经济学院,重庆 401120)

摘要:文章主要从发展路径、组织结构、治理结构、政企关系出发将英美、日韩企业集团成长模式作了比较分析,表明英美模式为市场主导型,日本模式为产融结合型,韩国模式为政府主导型,三种模式各有利弊。中国企业集团的成长独具中国特色,并在政府的指导下发展迅速,但与发达国家相比仍差距较大。因此,随着市场化程度的提高和国际竞争的加剧,中国企业集团应借鉴国外企业集团的经验教训,完善自身发展,提高国际竞争力。

关键词:企业集团;成长模式;企业治理

中图分类号:F276.4

文献标志码:A

文章编号:1008-5831(2014)01-0064-11

企业集团是社会化大生产和市场经济发展的产物,其形成和发展是现代市场经济发展和经济全球化趋势的结果。企业集团以其规模经济、联合化、多元化、生产要素高度集中等特性来应对激烈的市场竞争,并通过内部化减少交易费用、节省生产成本、优化资源配置,是现代企业管理的成功典范。在资本主义国家经过一个多世纪的发展后,企业集团已经从最初的卡特尔、辛迪加等形态成长为大型康采恩集团和大型跨国集团,成为推动产业结构调整、促进经济发展和建立国家竞争优势的重要力量。改革开放后,中国开始企业集团化进程,经过30多年的发展,已经形成分布于能源、电信、贸易等垄断领域的以国有企业为主导的大型企业集团。2011年,前500强大型企业的营业收入为36.3万亿元,资产总额达到了108.1万亿元,年营业收入在千亿元以上的企业有80家,企业集团对经济发展的贡献不容小觑^[1]。然而也应当看到,国内企业集团在迅猛发展的同时也面临着来自国内外的诸多挑战和考验。一方面,中国正处于经济体制转轨与社会转型的重要时期和改革开放的攻坚阶段,2008年全球性金融危机爆发后全球和国内经济疲软,企业集团面临严峻的内外部环境的巨大考验。另一方面,与发达国家的企业集团相比,中国的企业集团还属成长中的新型企业组织形式,发展时间短、经验不丰富,也缺乏核心竞争力和国际竞争力,还需大力培养和完善。因此,对比分析发达国家企业集团的成长模式有利于借鉴其经验教训,并从自身和外部环境的实际出发不断完善中国企业集团的发展战略,提高核心竞争力,为整个国民经济提供持续健康发展的动力。

一、国内外企业集团成长模式

对于国外企业集团成长模式的研究,本文主要选取了发达国家中比较典型和成熟的三种模式:英美模式、日本模式和韩国模式,分别从发展路径、组织结构、治理结构、政企关系四方面进行成长模式的比较分析。

修回日期:2013-04-11

基金项目:重庆市社会科学规划资助项目(2011YBGL113)

作者简介:罗本德(1964-),男,四川隆昌人,西南政法大学经济学院教授,博士,主要从事公司治理和金融市场研究。

(一) 企业集团的发展路径

因时代背景和经济发展程度不同,对于市场经济体制相对完善的英美来说,其企业集团的发展路径主要遵循市场导向,并在五次并购热潮中逐步形成和发展;而日韩企业集团由于处于经济发展程度相对较低的国家,其发展路径主要是家族财阀式和政府主导式的企业集团联合,企业集团是在政府的引导中不断发展起来的。

1. 英美企业集团发展路径

英美企业集团经历了“以卡特尔、辛迪加为主的横向并购—以托拉斯为主的纵向并购—以康采恩为主的混合并购—企业集团的强强联合—大型跨国企业集团”这样一个发展路径。

图1显示,从19世纪末到20世纪60年代后期,美国矿业与制造业并购呈现出三次高潮,图2显示了20世纪80年代第四次并购浪潮中英国工商业并购情况。综合图1和图2可以发现,总体上每一次并购浪潮中企业间的并购数目和资产规模都在扩

大,美国矿业和制造业的并购数量从1895年的43起增加到了1967年的1496起;英国工商企业的并购数量从1963年的888起增至1973年的1205起,此后的并购数量虽有所减少,但被并购资产价值从1963年的352百万英镑增至1984年的5243百万英镑。从四次并购浪潮中的形式变动看,横向并购越来越让位于多元化经营的混合并购。表1显示,美国制造业、矿业大企业的各类并购形式中,横向并购比重从1948-1953年的31%跌至1968年的4%,纵向并购从20世纪40年代的10%上升至60年代的15%,混合并购则从1948-1953年的59%上升至1968年的89%,混合并购的比例大幅攀升,成为美国制造业和矿业并购的主角。表2显示,在英国工商业和金融业的各类并购中,虽然横向并购居于主导地位,但从1965年到1975年,横向并购数量和并购资产价值分别下降了10%和7%,而混合兼并的数量和并购资产价值分别增加了15%和12%。

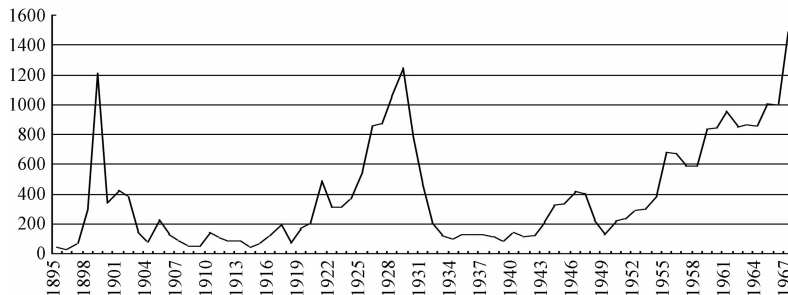


图1 1895-1967年美国矿业与制造业的并购情况

数据来源:R. L. 尼尔逊. 美国工业的并购运动:1895-1956. 美国:普林斯顿大学出版社, 1959. P37; 美国联邦贸易委员会. 1968年《企业并购报告》, 1955年《企业并购报告》。

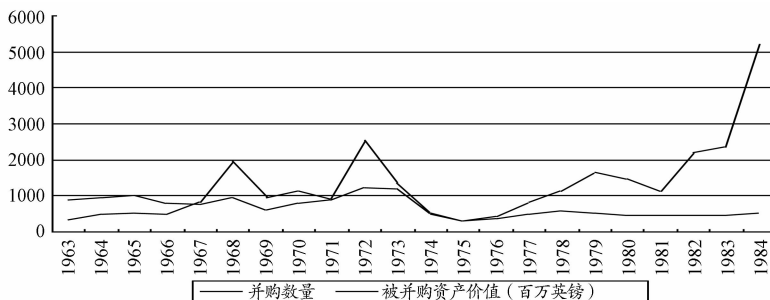


图2 1963-1984年英国商业和工业企业的并购

数据来源:千春晖. 并购经济学. 北京:清华大学出版社, 2004. 4. P9。

表1 美国制造业和矿业中大企业并购及其分布情况

并购类型	1948-1953		1954-1959		1960-1966		1967		1968	
	数目	百分比(%)	数目	百分比(%)	数目	百分比(%)	数目	百分比(%)	数目	百分比(%)
横向并购	18	31	78	25	69	13	14	9	7	4
纵向并购	6	10	43	14	82	15	13	8	9	7
混合并购	34	59	193	61	387	72	28	83	84	89
合计	58	100	314	100	538	100	155	100	192	100

数据来源:威廉·格·谢佩德. 市场势力与福利导论. 北京:商务印书馆, 1980. P160。

表2 1965-1975年英国工商业与金融业并购统计(资产价值单位:百万英镑;比重:%)

年份	横向兼并				纵向兼并				混合兼并			
	并购数目		并购资产价值		并购数目		并购资产价值		并购数目		并购资产价值	
	数量	比重	总值	比重	数量	比重	总值	比重	数量	比重	总值	比重
1965	39	81	946	84	5	10	96	9	4	9	83	7
1966	49	78	850	85	7	11	79	8	7	11	69	7
1967	83	86	2 095	92	5	5	80	4	8	9	98	4
1968	109	82	7 741	91	5	4	145	2	19	14	613	7
1969	102	81	3 383	91	2	2	11	0	22	17	320	9
1970	67	84	2 047	78	1	1	5	0	12	15	556	22
1971	83	76	1 111	66	7	6	66	4	20	18	510	30
1972	75	66	1 444	40	8	7	340	10	31	27	1 084	50
1973	94	70	3 703	76	5	4	79	2	35	26	1 096	22
1974	96	68	4 940	65	7	5	163	2	38	27	2 518	33
1975	113	71	4 468	77	8	5	210	4	39	24	1 108	19
合计	910	76	32 718	76	60	5	1 274	3	235	19	8 775	21

数据来源:K. 考林. 并购与经济绩效. 英国:剑桥大学出版社. 1980. P8-9.

为进一步利用规模经济和优势互补提升行业竞争力,欧美企业集团在20世纪90年代展开了大型企业集团间的强强联合,行业内的集团并购规模空前,主要涉及互联网、飞机、医药、银行、石油、电信等行业。1996年美国波音以133亿美元并购总资产达500亿美元的麦道飞机公司,1999年美国MCI世界电信以1290亿美元收购斯普林特电信,2000年美国在线AOL以1840亿美元并购时代华纳^①。2013年,美国三大医药企业沃尔格林、联合博姿、美源勃良宣布联合,并达成10年长期医药分销协议。此外,随着经济一体化以及国家间、地区间经济竞争的加剧,为抢占全球市场、降低成本和获取最大利润,大量欧美垄断企业通过对外直接投资、技术转让、跨国并购等方式从事全球化生产经营和战略布局,进而形成大型跨国企业集团。跨国企业集团以本国企业为母公司,利用投资建立海外子公司和分支机构、跨国战略联盟、跨国并购、技术转让、合作经营、合同安排、技术咨询等经营方式参与全球竞争,有利于因地制宜、降低成本、分散风险和延长产品生命周期,进而攫取利润。2012年美国伊顿以13亿美元并购库珀工业,其所组建的全球动力管理公司改写了全球电器行业的历史。2013年财富世界500强排名中,美国的跨国公司有132家,居各国之首。Guillén M F, García - Canal E认为传统美国模式的跨国企业的特点是采用外国直接投资,旨在利用母国公司和通过逐步国际化建立的公司的特有功能,这一模式也使其成为二战后全球经济的主导者^[2]。

2. 日本企业集团的发展路径

日本的企业集团可以分为三类:由旧财阀企业

群组成的财阀系企业集团、战后由财阀再编形成的“银行系企业集团”和以银行贷款为资本核心的“独立系企业集团”^[3]。

明治维新后,日本政府推行置产兴业政策,旧财阀迅速发展成为旧财阀系企业集团并牢牢控制日本的经济命脉。战后盟军排除财阀家族对企业控制的要求,日本政府相继实施“经济力过度集中排除法”和“禁止垄断法”来切断资本与人的结合关系,但由财阀控制的企业仍占主导地位。1951年旧金山和约后美国结束对日军事占领,放宽了对财阀企业重新结合的限制,为寻求经济和金融上的相互支持,日本旧财阀之间重新联合。二战后,日本经济陷入低谷,企业的自有资金严重不足,证券市场发展也不充分,通过内部发展壮大企业规模非常困难。为恢复经济,政府开始放松金融管制鼓励企业发展,银行信贷成为企业的重要融资渠道,以集团主银行融资为主、适当调动集团外金融机构贷款的“系列贷款”以及各垄断企业集团的主要银行对其他集团企业进行贷款的“交错贷款”陆续出现,银行系企业集团由此形成。随着日本金融自由化的发展,直接融资的方式变得盛行,出现了不主要依靠银行“系列贷款”的“独立系企业集团”,如丰田、松下等企业集团,它们在生产和技术上都比较先进,对市场的反应灵敏,经营效率也较高。1965年到1975年间,由于石油危机的影响,三菱、三井、住友、芙蓉、三和、第一劝业六大金融系垄断集团的经常利润平均从349亿日元下降到87亿日元,降幅达75%,而独立系垄断集团的经常利润则从217亿日元上升至674亿日元^[4]。

^①数据来源于中国企业在线并购网。

日本经济泡沫破灭后,在以互联网为代表的信息技术高速发展的同时,在国外银行大举进入日本的冲击下,主银行对企业集团的“系列贷款”和“协调融资”功能进一步弱化,主银行制度深受打击,金融机构通过并购、资本参与、子公司化、合作经营等形式展开重组,导致企业集团丧失来自金融机构的融资支持,金融机构与企业间的持股比例不断缩减。2006年日本金融机构持股比例从1989年的46%降至24.6%,与此同时企业集团内和企业集团间的交叉持股比例也逐步缩减。住友集团的持股比例从1979年的28%降至2004年的12%左右,芙蓉集团的持股比例从1999年的20%降至2004年的16%^[5]。金融机构的重组也加速了企业集团的分化和重组,六大企业集团重组为三井住友、三菱UFJ、瑞穗三大企业集团。在新的国内外经济形势下,日本传统企业集团的银行与企业高度结合的模式被逐步打破,日本企业集团正经历重要的转型阶段,向着新型的、现代化的企业集团模式迈进。

3. 韩国企业集团的发展路径

韩国的企业集团萌芽于20世纪40年代的“财阀”,直到60年代才开始大展身手,并在70年代中期形成实力超群的大型垄断集团。韩国企业集团发展高度依赖政府,政府不仅将资源配置向大企业倾斜,甚至拥有对企业的控制权,形成了政府—银行—财阀集团间的“铁三角”关系。基于政府支持,韩国企业集团不断扩大生产经营规模和经营领域,并购大量相关和非相关多元化企业,经历了纵向到横向的发展历程。高度多元化不仅壮大了集团规模,还有利于获得税收优惠、垄断地位和垄断利润,并展开与国际跨国集团的对抗。1996年,韩国前30大商业集团平均拥有22家企业,在19个产业中开展业务;前5大商业集团平均拥有40家企业,约在30个产业中开展业务^[6]。错误的经济政策以及第二次石油危机的爆发致使韩国经济在20世纪80年代发生严重衰退,政府开始实施限制财阀企业集团进一步发展的干预措施,推行“自由化”与“民营化”政策以打破财阀对韩国市场的垄断局面。然而财阀企业集团顺势进行调整并扩大经营规模,通过股权收购直接控制金融机构并获得融资便利,严重削弱了政府对金融机构的管控,同时高度多元化和跨国兼并使得韩国企业集团的资产负债率激增,官商勾结、贪污腐败现象频发,导致众多韩国企业集团在亚洲金融危机中难逃倒闭厄运。

亚洲金融危机之后,韩国政府出台了改革财阀的“新财阀政策”,包括削减财阀负债比、公平贸易管治、会计标准管治、管治银行贷款的金融市场规范等措施。近几任韩国总统也推行了众多限制财阀的经济政策,包括近期朴槿惠总统推行的“经济民主化”政策,其目的就在于改善财阀集团的公司治理、提高

经营管理透明度、限制财阀对韩国经济的管控。韩国企业集团也开始剥离效益较差的企业以缩小产业范围,调整财务结构以降低资产负债率,并引入专业人才管理体制逐步改善家族管理模式。但是,这些改革措施并未真正触及韩国企业集团财阀体制和家族式经营管理模式的核心问题。

4. 中国企业集团的发展路径

由于特定的历史条件、政治经济发展状况和文化传统等因素影响,直到20世纪80年代企业集团才在作为一种新兴的企业组织形式出现,发展不过三十几年,但成长迅速,发展方式也颇具中国特色。从总体上看,企业集团发展主要经历了“以政府为主导的横向并购和重组、以构建大型企业集团为目标的企业重组、以市场为导向的并购与重组”三个阶段。

以政府为主导的企业集团的建立阶段主要发生在改革开放初期,是国家改革经济体制、推动工业化和经济发展的需要,也是进行企业组织结构改善和战略调整的需要。20世纪80年代,国务院和其他部委先后发布了《关于推动经济联合的暂行规定》《关于横向经济联合若干问题的规定》《关于大型工业联合企业在国家计划中实行单列的暂行规定》《关于组建和发展企业集团的几点意见》《企业集团组织与管理座谈会纪要》等文件,逐步明确了企业集团含义、组建方式、内部管理、并购模式等内容。1988年到1989年出现了组建企业集团高潮,大量企业以同行业和相关单位为对象进行重组或兼并,同时政府也以企业所有者的身份参与集团重组。1988年底全国共有1630家经批准注册的企业集团,全国不同类型、跨区域的横向经济联合组织达到100多个^[7]。

20世纪90年代面对激烈的国内外竞争,为增强企业集团的竞争力、规范企业管理和带动中小企业的发展,国家开始扶持建立以产权为联结纽带的跨地区、跨行业的大型企业集团,并通过职工持股、企业债转股、公司控股式收购、管理层收购等形式进行国企改革,实现国企重组和企业集团化。此阶段企业集团的发展重点在于大型化,以构建大企业集团为目标,利用规模经济提高效益,并通过“抑强扶弱”带动中小企业的发展。企业集团的运行机制开始向现代企业制度转变,并以资本为纽带实行多元化经营和战略化重组。

加入世贸组织后国内外经济联系更加紧密,市场化改革的深入以及1997年亚洲金融危机的冲击开始使企业认识到:政府的过度干预有悖于市场经济体制和市场竞争机制,企业不仅要主动顺应国家产业政策,还要按照市场规律和比较优势原则开展业务活动,注重提高自身的竞争优势。由此,国内出现了多样化的企业集团组建形式,并购重组也越来越成为企业集团发展尤其是国有企业集团股权分置

改革的重要手段,形成了诸如间接收购、要约收购、二级市场收购、股权拍卖和协议收购等多样性的收购方式,并购数量和规模也逐步扩大。表3显示,从2007年到2010年中国企业500强的并购参与度和并购数量在不断增加。2010年,中国500强企业中共有182家进行了并购重组,被并购重组的企业数达1112家;2011年500强企业中,134家国有企业兼并重组903家企业,占全部并购数量的81.2%。通过表4可以发现,从2002年到2006年中国企业并购交易笔数和规模大体是增加的,5年间增幅分别达87.6%和2.9倍。虽然遭受了2007年全球金融危机影响,但在2002年至2009年间,并购的交易笔数和交易金额总体上仍是增加的,2009年的企业并购交易金额达到了5964.5亿元,比2002年增长了6.7倍。2009年在中国企业并购交易分类统计中,股权交易以87%的交易数量比重和9.58%的交易金额比重占据主导,其中,控制权发生转移的比重占到了股权交易数量的42.15%^[8]。

表3 2007-2010年中国企业500强并购重组情况

年份	参与并购 重组数(家)	被并购重 组企业数(家)
2007	131	408
2008	158	544
2009	146	644
2010	182	1112

数据来源:李建明、缪荣、郝玉峰. 10年来中国企业500强发展趋势. 北京:中国工业经济出版社,2011。

表4 2002-2009年中国企业并购规模

年份	交易数量(笔)	交易金额(万元)
2002	951	7 777 672
2003	934	9 230 755
2004	1541	21 168 660
2005	1219	13 231 970
2006	1784	30 512 073
2007	1775	44 097 368
2008	1441	41 881 190
2009	1508	59 645 414

数据来源:北京交大中国企业兼并重组研究中心. 中国企业并购年鉴2010. 北京:中国经济出版社,2011。

(二)企业集团的组织结构

企业的组织结构是指企业内部采用的资源配置方法,企业集团的组织结构虽植根于现代企业组织结构,但受性质、特点、功能等因素的影响,企业集团的组织结构又有别于现代企业组织机构。企业集团的一般结构层次主要包括核心层、紧密层、半紧密层和松散层。核心层由具有独立法人地位的核心企业即集团企业担当,是企业集团的核心与灵魂,其决策影响整个集团的经营。彼此间相互持股的控股

企业组成了企业集团的紧密层,主营业务各不相同。半紧密层中的参股企业持股规模和影响力不及核心企业和控股企业。松散层由因业务活动以契约的形式与企业集团联结在一起的协作企业构成。

发达的资本市场和自由竞争的市场经济体制下,英美现代企业集团普遍采用股份制形式,其组织结构由一般结构层次演变为“母公司—子公司—关联公司—协作企业”和“集团本部—事业部—工厂”两种金字塔式的组织结构。企业间通过持股或控股以产权相联结,由具有独立法人地位且占主导的母公司统一集团运作,所控股的子公司具有法人地位可单独开展业务活动,但在发展战略、经营决策、人事任免等方面仍受制于母公司。关联公司是由母子公司通过持股但不控股而形成,协作企业只在业务上与母子公司有契约关系。在具体管理部门设置中,英美股份制企业集团设立股东大会作为最高决策机构和领导机构,下设董事会作为最高执行机构,辅以工会协调企业与劳动者之间的关系并保障员工利益。董事会设董事长代表全体董事利益,并设立向董事长负责的经理管理母公司各职能机构,进而在各职能机构之下设立子公司、关联企业和协作企业。

与英美企业集团以资产为主要联结纽带不同,日本企业集团的联结纽带不仅包括资产,还包括人事和生产经营,这种“三管齐下”的独特联结纽带主要得益于日本企业集团内盛行的系列贷款、交差持股、人事互派和承包制。日本企业集团内的各企业为避免被收购或兼并,往往通过相互持股减少竞争和互帮互助,保证经营的稳定性。人事互派,尤其是企业间的董事互派,在一定程度上解决了母子公司信息不对称问题,有利于加强母公司对子公司的控制。日本企业集团并没有像欧美企业集团那样将关联企业以资产为纽带将其并入集团内部,而是采用承包制。承包制下关联企业接受母公司的委托提供符合其要求的原材料、零部件、机器设备等,双方完全是一种以生产经营为联结纽带的契约关系。因此,集团内部各企业具有金融、贸易和生产等多种经济联系并相互协作。企业集团中的最高组织机构为“社长会”或“经理会”,由同一资本集团的重要企业头目如社长、经理组成,相当于母公司和股东大会,采取集体领导制,就企业集团间的共同问题进行协议。在银行系企业集团中,经理会主要由主银行的社长和经理主导,同时由持股比例最大的主银行作为企业集团的核心。核心企业外的其他企业构成企业集团的附属企业,它们主要通过自己的技术、信息、营销等优势开展经营活动。在企业集团的组织结构中,“综合商社”是日本企业集团一种特有的组织形态,主要采用董事会、社长、职能部门构成的纵向组织结构。日本的综合商社已在全球范围内建立

分支机构开展跨国和多角化经营,并作为国内外贸易的连接点发挥其贸易、融资、投资、信息、研发等主要功能,以此开拓海外市场、开展对外贸易,与各国大型企业集团展开国际竞争。

韩国企业集团带有浓厚的家族垄断色彩,企业股权主要掌握在创办人手中,家族通过交叉持股、横向持股、循环持股等方式同时拥有集团的所有权与经营权。家族控制核心企业后,再由核心企业控制子公司,子公司之下是与集团具有持股或协作关系的企业,构成由家族直接控股的“金字塔”结构。因此,韩国企业集团内部形成了“集团会长—营运委员会—子公司—工厂”四级组织结构。集团会长是集团的最大股东,也是最高领导机构,掌管集团资本、人事、技术等相关事务。营运委员会为决策机构,子公司具有独立法人地位,但实质上是集团的下属部门,工厂是子公司的生产部门。这种自上而下的垂直式组织结构,造成韩国企业集团内部高度集权化,小股东权益得不到保障,但决策速度快。韩国企业集团大都主张将众多生产环节内部化,从而设立众多工厂。因此,相比欧美和日本的企业集团,韩国企业集团的产业规模相当庞大,这也成为亚洲金融危机中韩国企业集团倒闭的原因之一。

中国企业集团内部主要以名优产品为核心,以生产、技术、产品供销等内在联系为联结纽带,完全以产权为纽带的联结方式并不普遍,企业间缺乏稳定的联结纽带和凝聚力,组织结构松散,“集而不团”的现象普遍存在。从1999年到2004年,资本市场IPO的上市公司中80%左右的控股股东是企业集团或者承担集团公司职能的生产经营性单位,这些公司中仍有一半左右与上市公司在原料供应、生产服务和产品销售等重要经营环节上存在重大关联^[9]。相对于欧美扁平化的组织结构,中国企业集团尤其是国有集团内部仍延续着“金字塔型”的组织结构,实行统一领导、分层管理,上层集权度高,具有结构严谨、分工明确、行动统一等优点,但是多层级管理体制下机构设置重叠、链条过长、人员膨胀,导致管理成本上升。金字塔结构的集团内部纵向联系紧密而横向联系不足,不利于上下级之间的沟通和信息反馈,直接影响了上级的决策质量和执行效果。此外,下级采取某项行动时需要向上层层审批,拉长了决策时间,使企业在面临问题时难以迅速应对和解决,降低了组织的灵活性。随着市场化程度的提高和竞争的加剧,金字塔型组织结构越来越难以适应企业集团发展的需要,因此一些企业集团开始逐步构建扁平化组织结构,设立众多层级平行的事业部和职能部,以缩短组织链条、扩大管理幅度、保证上下级之间的有效沟通和信息传递、提高组织的灵活性。

(三) 企业集团的治理结构

企业集团组建形式和组织结构的不同,决定了

企业集团间不同的治理结构。股权相对分散的条件下,英美企业集团主要依赖于外部发达的资本市场和经理人市场进行公司治理;多样化的联结纽带使得日本企业集团着重于从企业内部改善治理结构;韩国企业集团的治理结构受制于家族财阀的管控及政府高度干预的影响;中国企业集团主要采用多级法人治理结构。

英美的企业集团实行董事会身兼业务执行和业务监督两项职能的“单层制”内部治理结构^[10],股东大会并不实质上决定企业的经营决策,董事会下设各职能机构协调行动并对其负责。聘请外部审计和会计机构,独立的审计和会计制度有助于防止信息失真。设立独立董事监督董事会和经理层的职能执行情况,并协调二者间的关系。欧美企业集团资金多来自于发达的资本市场,企业股票多由个人持有,机构投资者较少,股票流动性强、股权相对分散,经理人与股东的委托代理问题的解决主要借助于发达的经理人市场和资本市场。英美劳动力市场发达,企业集团多从外部市场聘请经理人而不是优先从内部选拔,高层管理者频繁变动,股东难以实现对管理层的有效监管。因此,英美企业集团多采用高薪、职位消费、股票期权激励等方法来缓解股东与管理者之间的长短期利益冲突,通过持股计划、工会制度、集体谈判等使员工能够参与企业治理。此外,并购也是市场对管理者的一项有力监督,兼并贯穿于英美企业集团发展的始终,并购后被并购企业的管理者往往被并购公司或新的管理者所取代,对管理者的职业生涯造成极大的威胁,能有效降低股东对管理者的监督成本。随着机构投资者的参与,英美企业集团的公司治理也要受到来自机构投资者的外部监督,机构投资者迫于投资者对投资效益的要求以及对长期利益的追求会更加积极地参与公司治理和发展规划。

相比英美企业集团相对分散的股权结构,日本企业集团的股权高度集中,交叉持股和环形持股所形成的独特股权结构使得日本企业集团主要从企业内部着手强化公司治理结构。以银行为核心股东的“银行系企业集团”中,金融机构持股集中化一方面会降低中小股东监督的主动性,削弱内部控制的有效性,另一方面又能利用银行对企业集团的资金运营、生产运转进行专业化的监督,保证企业集团的稳健发展。集团内的交叉持股、企业间生产经营上的联结使得企业相互监督,形成另一种内部约束。同一集团内职员兼任和董事互派,能够共享资源、增进联系和了解彼此,同时也加强母公司对子公司的控制。与欧美发达的经理人市场和经理人高薪制相比,日本企业集团注重从内部培养和选拔经理人,经理人也更注重社会地位和威望,高级管理层相对稳定。终身雇佣制、年功序列制、按企业组织工会是日

本企业集团进行公司治理、也是日本经济腾飞的三大法宝。终身雇佣制下员工在一个企业长期工作直至退休,被解雇的几率大大降低。年功序列制和按企业组织工会都是在终身雇佣制基础上形成的,年功序列制将员工的工资收入与其实际年龄和在本企业的工作年限挂钩,而按企业组织工会相比英美的工会制度能使成员更好地参与企业管理,也能更好地保护员工的利益。三大法宝将员工的利益与企业的利益相联结,提高了员工的安全感、工作积极性和创造性,降低了企业的监督管理成本。近年来基于发展的需要,日本企业集团建立起替代“固定报酬”的“变动报酬”激励机制,通过增加业绩联动型奖金、废除退休补偿金、授权引入股票期权等人力资源管理方式^[11]。但是 Ornatowski G K, Team L Y 研究发现只有接近 19% 的日本企业用绩效工资和晋升系统代替年功序列制,一些企业甚至保证工资水平,与单纯的绩效工资制截然不同,因此日本传统的人力资源管理模式非但不像日本和美国媒体认为的那样走向终结,反而会长期存在^[12]。

在韩国企业集团中,金融机构并未成为控股股东,家族财阀反而通过直接或间接持股控制金融机构。1997 年韩国最大的 5 大财阀设有 36 家附属金融机构,1999 年 3 月家族财阀在非银行金融机构的资产比重达 40% 以上^[13]。从集团内部的股权结构来看,股权高度集中,个人持股比例较大,2010 年韩国 53 个财阀集团中个人持股比例高达 50.5%,其中核心经营者个人持股比例为 2.12%,家族成员为 4.4%,关联企业为 43.58%^②。家族控股能够保证经营和组织结构的稳定,但很难形成债权人对企业的有效控制和监管,小股东基于监督成本的考虑会疏于监督,股东大会的作用被削弱。集团中的董事会缺少外部独立董事的监督作用,董事会决议和董事行为的合法性、有效性大打折扣。政府支持使企业在很大程度上产生依赖心理,从而放松内部控制和管理,内部治理结构脆弱。韩国企业集团治理结构的另一重要特点是政府高度参与。由于韩国国内资本市场不发达,企业难以直接融资,只能过度依赖政府所控制的银行提供的低利率贷款,不仅导致韩国企业集团的高负债率,也导致了家族持股的高度集中。此外,由于财阀等企业集团在韩国经济中的主导地位,韩国政府往往会容忍企业集体团的不公正行为,甚至包庇集团内的违法行为,滋生了韩国企业集团的内部治理问题。家族持股、政府高度支持、高负债率以及高度多元化使得韩国企业集团的治理结构在亚洲金融危机爆发时面临严峻挑战,许多企业集团因低效率的治理机制而破产或倒闭。因此,近年来韩国政府开始对企业集团大规模改革,强化

对财团的行为规范,以提高财团的透明度和强化市场机制为重点,进行了包括强化企业内部治理机构和切断不公平内部交易在内的治理结构改革。目前,韩国企业集团正不断降低负债比率和家族持股集中度,并朝着控股公司方向逐步调整其治理结构。

由于中国的企业集团多是以大型国有企业为依托、由行政力量将若干企业合并、重组而成,集团内的企业和子公司拥有独立法人地位,因此形成了企业集团多级法人治理结构。多级法人治理结构下,集团总部对下属企业和子公司进行计划指导和统一资源配置,而将主营业务归集下属成员,有利于总部集中决策和政策指令的下达,也能更有效地执行国家产业政策。但是多级法人治理结构易导致权利冲突,子公司不仅具有独立法人地位,部分子公司甚至有独立的财务、经营管理、人事等权利,子公司享有经营效益却由母公司承担风险,子公司之间也因争夺资源而产生利益冲突,降低了集团的资源配置效率。此外,子公司会采用各种手段排除集团总部的管控,子公司的股东和董事会在自身利益与集团总部利益发生冲突时极力反对总部的决策,从而弱化了集团的经营管理效率。企业内部实行监事会与董事会平行的治理结构,有利于加强对董事会和经理层的监督,监事会中职工代表的参与不仅体现了民主性,也有利于调动职工的工作积极性,但与此同时,监事会职权的独立性和权威性通常受到董事会的挑战,限制了监督作用的发挥。由于中国尚未形成发达的外部经理人市场,参与企业集团的机构投资者较少,管理层缺乏竞争意识和外部监督,为缓解管理层与股东间的委托代理问题,企业多采用“基本工资+奖金/分红”的激励机制,但是此种激励机制形式单一、薪酬水平低、结构不合理^[14]。国有企业集团是企业集团的重要组成部分,集团内尚未形成以资产为主要联结纽带形式,国有产权“一股独大”。此种股权结构下,国有股成为实质上的决策者,中小股东的参与决策权失去意义,股东大会并不能发挥有效代表全体股东利益的作用。由于法律制度的不健全以及不合理的人事委派制度,国有企业集团内外部缺乏对高级管理层行为进行有效监督的机制,导致决策失当、经营效益低、国有资产流失等问题。因此,中国企业集团尚未形成高效的内外部治理结构。

(四) 政企关系

企业集团与市场的关系以及企业集团在各国经济中的地位和作用决定了企业集团与政府的关系。由于经济体制、经济发展水平以及观念等差异,各国政府对企业集团管理方式各有不同,欧美各国政府

②韩国公正交易委员会:《公正交易白皮书 2011》,P295.

多采用自由放任式,而日本是协调市场经济体制下的政企关系^[15],韩国政府实行过度干预,而中国的政企关系介于日本和韩国之间。

由于较完善的市场经济体制和发达的市场经济水平,英美企业集团大都以市场为主导成长起来,政府干预少。政府作为“守夜人”,主要是通过制定法律制度、规范企业集团运作、管理垄断和保护竞争、促进股权分散等方式弥补市场失灵。例如:颁布联邦和州的公司法对董事、股东大会、经理等的权利义务进行规范;强调公司信息披露义务和运作的公开透明;美国相继颁布《谢尔曼反托拉斯法》《联邦贸易委员会法》和《克莱顿法》反对垄断行为和防止不正当竞争,并保护消费者合法权益等。英美等国的市场主导机制并不排除政府对经济有选择、有限制的干预,如设立国有企业集团,但是诸如此类的宏观调控手段只是基于经济和社会发展的需要而实施必要的干预,且并未因此取代企业集团的自主发展模式以及市场的主导地位。英美政府的不干预政策,一方面保护了市场的充分竞争,另一方面也为企业集团的业务和管理创新提供可能,但是这种高度依靠市场调节的方式会使企业在经济萧条时期面临危机。

日本政府与企业集团之间是协调市场经济体制下的政企关系,一方面在市场经济体制下以市场主导资源配置,另一方面依靠行政指导,通过制定指导性经济计划和产业政策直接干预社会总供需,利用国家投资来充实社会资本与企业结合为“官僚产业复合体组织”。政府的产业政策经历了“重点生产方式—贸易立国战略下的产业保护育成政策—以重工业为中心的产业结构高级化政策—以知识密集产业为主导的产业结构高级化政策—技术立国战略下的产业政策”的转变过程^[16]。战后日本在货币政策上对金融业务严格分工,进行严格外汇管制,实行超额贷款和低利率政策支持企业借款。政府的权利保护使得日本企业集团迅速发展,1992年六大企业集团占日本企业全部股本的15.29%、总资产占12.52%、营业收入占13.79%^[17]。

由于银行系企业集团下金融机构是日本企业集团的主要融资渠道,造成企业集团的高负债率,经济危机后政府开始对金融机构进行改组,采取措施解决不良债权,包括颁布“金融法”、实施“稳定金融体系紧急对策”和“金融再生计划”、修订保险法和证券法、推行“金融大爆炸”对金融体制进行根本性改革等。为减少对经济活动的干预和促进企业间的竞争,日本政府也在进行多项改革,提出“21世纪行政工作的任务”,其中包括确保健全的财政,稳健通货,维持金融秩序,维持并提高产业竞争的基础,培养创造性人才,振兴尖端科技文化等内容。2004年日本政府开始向设在亚洲国家和地区的日资企业提供贸

易和投资保险服务,以降低政治风险和促进日本企业的对外直接投资。这些改革措施都有助于更好地发挥市场对企业集团的主导作用,使日本企业集团更好地参与和适应国际竞争。

韩国的企业集团主要在政府支持下发展,企业集团与政府高度结合。由于私有资本不足、生产技术落后和市场不完整,韩国政府通过政策倾斜将财阀变为国民经济腾飞的引擎。为解决资金问题,政府在推出财政补贴、税制优惠、优先使用外资等政策的同时,还向财阀提供贷款,进行全面控制。韩国政府从一开始就采取重点扶植“重点企业”,以大企业为中心推进工业化路线^[18]。20世纪60年代积极推行出口导向型发展战略,保护本国幼稚产业,企业集团开始急剧扩张,并诞生了众多超级财阀。70年代,韩国政府转而发展重工业和化工业,政府干预达到顶峰,90年代创造了“汉江经济奇迹”。韩国政府的这种过度介入一方面壮大了企业集团和国民经济力量,另一方面降低了企业经营的灵活性、自主性和危机意识,使一些企业集团在亚洲金融危机中走向灭亡。因此,金融危机后,韩国政府开始了旨在改变财阀控制韩国经济命脉的经济改革,缓和财阀集团与中小企业的利益冲突。金大中总统主要通过改革企业规章制度、限制财阀出资、鼓励中小企业发展等措施改变政府、银行、财阀间的“铁三角”关系。卢武铉总统大力整顿金融市场和清算财阀集团,要求根除财阀集团中的贪污和舞弊现象、提高经济透明度,通过分散经济力量提高中小企业在韩国经济中的重要地位。2013年朴槿惠组成的新政府提出“经济民主化”政策,逐步改革“官僚圈—政治圈—企业集团”三角经济政策结构,引导韩国财阀的社会化转型,这必然会在一定程度上抑制韩国财阀集团的发展,加剧财阀集团与中小企业间的利益冲突。但是,鉴于韩国的经济发展与财阀集团高度相关,韩国政府并不会放弃对财阀等企业集团的扶持和干预。

中国政府对企业集团的管理是介于日本政府的行政指导与韩国政府的过度干预之间的行政主导式。在企业集团萌芽阶段,企业集团的生产经营完全由政府控制,缺乏自主经营权。改革开放初期,政府与企业集团的关系没有发生根本性改变,企业集团只有有限的生产销售自主权。股份制改革开始后,政府开始放松对企业集团的管控,以市场为导向的相对独立的企业集团开始形成。随着市场经济体制的逐步建立和完善,开始注重政企分开和企业的自主权,逐步规范政府与企业集团的关系。但是,政府把企业集团视为经济发展关键的同时对企业发展实行“抓大放小”,主张利用企业集团扶持中小企业、拯救危困企业、解决就业和转嫁亏损,将政府职能转移至企业集团来减轻自身的财政负担,这种“拉郎配”增加了企业集团的负担、降低了经营效益。由于

中国企业集团相比发达国家的企业集团起步晚、发展时间短、竞争力弱,因此在成长过程中仍然离不开政府的参与和政策支持。随着市场经济体制建设的不断完善和企业集团的不断发展,减少行政干预、促进企业公平竞争和自由发展将成为政企关系变革的重点。

二、英美日韩企业集团成长模式的经验及教训

(一) 英美企业集团成长模式的经验与教训

1. 英美企业集团成长模式的经验

英美企业集团为市场主导型,倡导自由经济、反对政府干预,企业集团在自由竞争下充分发挥并购所带来的规模经济、降低交易成本、内部化、优化资源配置等优势。集团内各企业以产权为联结纽带建立起长期而稳定的联系,产权清晰、权责明确。组织结构扁平化,按产品、市场、服务、区域等因素将企业划分为若干职能部门和事业部,总部负责制定企业战略和进行宏观上的协调与资源安排,各事业部拥有专属的高层管理者,可自我决定部门经营策略,提高了企业积极性和组织灵活性,能更好地满足市场需求。集团采用股份制形式,有法人、机构投资者、个人等多种投资主体,股权结构相对分散。公司治理主要依赖于发达的资本市场、经理人市场和多重激励机制。注重研发投入和创新是企业集团核心竞争力强。2011年微软以90.4亿美元高居全球IT企业研发投入榜首,博通以25.8%居于全球IT企业研发投入强度的首位^③。

2. 英美企业集团成长模式的教训

从英美企业集团的发展历程来看,高度市场化是最重要的制胜法宝,也是市场经济体制下企业集团发展必须遵循的基本原则。但是,市场主导型模式也并非完美无缺,企业集团也会面临诸多挑战。次贷危机爆发后,美国众多大型银行、房地产商、房贷公司和企业相继破产或倒闭,仅2008年4月就有5173件申请破产保护的案例。美国企业集团在次贷危机中倒闭的重要原因包括金融机构陷入危机后导致的信用紧缩切断了企业集团的融资渠道,以及企业集团将大量资产投资于房贷资产和次级债券的错误投资决策,而当企业陷入危机时政府并没有及时采取行政干预和救助措施。采用市场主导型发展模式至少应满足以下条件:健全的法制保障企业集团能够自由竞争、自主决策和自主经营;有强大的国民经济作为基础和后盾;健全的组织结构和治理结构;自身实力雄厚、国际竞争力强。因此,在不具备这些条件的前提下,企业集团应更加注重自身实力的提升,同时适当的政府宏观调控手段仍是必要的,企业集团应当遵循政府的产业结构调整 and 相应政策指导。

(二) 日本企业集团成长模式的经验与教训

1. 日本企业集团成长模式的经验

日本企业集团的成长模式为产融结合型,银行与企业、金融资本与产业资本高度结合,银行与企业集团相互持股,银行既是公司的主要股东,又是集团的主要资金来源。在银行系企业集团中,主银行占据核心地位,直接参与公司治理和经营监督。集团内各企业相互协作,内部交易频繁,以资产、人事和生产经营为联结纽带,并通过交叉持股、人事互派和承包制维持经营的稳定性。在海外市场的开拓上,普遍设立集贸易、投融资、信息和研发等功能为一体的“综合商社”这一独特和专门的组织形态,在全球展开多角化经营和竞争。日本企业集团成功运作还得益于公司治理三大法宝:终身雇佣制、年功序列制、按企业组织工会,在提供安全感、留住人才的同时也提高了员工的劳动积极性。

2. 日本企业集团成长模式的教训

产融结合在满足企业集团融资需求的同时,也会使企业集团过度依赖金融机构贷款,从而导致高负债率,一旦金融机构实施信贷紧缩就会使集团陷入融资危机。终身雇佣制、年功序列制、按企业组织工会作为日本企业集团公司治理的传统方式成果显著,但是随着社会和经济环境的变化,这“三大法宝”越来越不适应时代进步的需要,终身雇佣制限制了劳动力的自由流动,不利于企业吸收新鲜血液,也不利于企业根据市场机制调节劳动力的需求,在经济收缩的情况下反而成为企业发展的负担,而工会势力的强大使企业裁员面临巨大压力,进一步阻碍了企业管理方式的创新。

(三) 韩国企业集团成长模式的经验与教训

1. 韩国企业集团成长模式的经验

韩国企业集团的成长模式为政府主导型,政府提供大量融资、财税等优惠政策支持企业集团的国内外发展,促进了企业集团的快速成长和国民经济的迅速壮大。企业集团发展强调大规模和多元化,通过并购组建大规模集团以增强竞争力,利用多元化经营拓宽经营领域、提高市场占有率和分散投资风险。

2. 韩国企业集团成长模式的教训

政府主导型下私人资本与政府权力交织,企业集团的发展过度依赖政府的政策倾斜和其控制的银行所提供的低利率贷款,形成政府—银行—财阀集团三者间的“铁三角”关系。这种“铁三角”关系阻碍了市场主导资源配置作用的发挥和自由竞争,严重忽略了中小企业的发展,导致经济发展的不平衡。此外,资本市场的发达使得韩国企业集团过度依

^③数据来源于ZDNET网站发布的2011全球IT企业研发投入排行榜。

赖银行贷款,高负债经营使众多韩国企业集团在亚洲金融危机中倒闭。韩国企业集团源于财阀,家族持股率高并掌控集团的所有权和经营权,集团内采用家族控股的“金字塔”结构,虽然具有决策快速的优点,但也产生了家族集权统治的诟病。韩国政府和企业长期以来都信奉“大马不死”,企业集团通过盲目并购寻求规模经济和排除竞争,同时采用高度多元化与中小企业抢占市场,这种盲目扩大化会使企业在不熟悉的领域遭遇失败,反而降低了集团的整体经营效率。

三、国外企业集团成长模式对中国的启示

从以上国内外企业集团成长模式的比较分析中可以看到,市场主导是企业集团发展的方向,政府主导不利于企业集团的长期发展。中国企业集团发展途中还存在着政府过度干预、组织结构不完善、集权化程度较高、治理机制不规范、内外部治理效率低、缺乏核心竞争力等问题,因此更需要学习和吸取国外企业集团的成功经验和失败教训,以提高国际竞争力。

(一)以市场为主导,减少行政干预

市场经济条件下,企业集团化应当以市场为主导,遵循市场规律和竞争机制,并且从企业发展战略出发,建成现代企业集团,政府只是“守夜人”,其职能应当是弥补市场缺陷,并为企业发展提供良好的外部环境。然而中国企业集团多是政府牵线搭桥组建的,政府利用产业政策引导企业集团发展,并以减轻自身财政负担为目的进行“拉郎配”,这反而增加了企业负担,导致集团化经营效率的下降。韩国政府过度干预导致企业集团陷入倒闭危机的悲剧也警示我们,企业集团的发展应当以市场机制为主导,充分发挥企业自主性。在市场机制还不健全的情况下,政府既不能放任企业集团自由发展,也不能过度干预其发展,应通过产业结构调整,合理引导企业集团的健康成长。此外,产业资本与金融资本适当结合,既要允许产业资本与金融资本的相互渗透,又要加强对产融结合行为的监管,避免企业集团高负债率导致的经营风险。

(二)适度扩大规模,审慎选择多元化战略

企业集团在追求大规模与多元化经营的规模经济和协同效应时,应当从国际环境、国家产业政策、行业发展前景和企业自身能力等因素出发,制定正确的并购和多元化策略。在制定并购战略时,要充分考虑目标企业的发展潜力、成本收益,避免支付过高的并购费用和决策的错误。在并购后,要注意内部企业和部门间的协调互动,注意战略、组织、制度、业务、文化等方面的整合,防止因资源争夺、文化差异、不同战略目标等所导致的冲突影响企业管理和效益。在推行多元化战略时,应当综合考虑企业内外部环境的机会与威胁和企业的优势与劣势,慎重

选择多元化战略,防止因盲目进入从未涉及的业务领域或过度多元化和分散化导致业务失败。

(三)完善组织结构,规范治理结构

现代企业制度的首要任务是明晰产权,企业集团应当以资产为纽带建立集团内部各企业之间的联系,明确不同出资主体的财产权利,做到产权明确、权责分明,实现所有权与经营权的有效分离。根据发展战略建立合理的趋于扁平化的组织结构,适度分权,明确各层级和部门的权利和责任义务,既要建立起有效的权利制衡机制,又要有利于企业和部门间的沟通协作。正确处理委托代理问题,建立规范、高效的管理和监督机制,防止管理层为追求自身利益最大化而盲目扩大企业集团的规模或者进行高风险投资活动,采用适当的多元化的激励机制鼓励管理层在实现企业集团利益最大化的同时来实现自身利益最大化,在保证投资者利益的同时也保证董事、高级管理层的经营决策权。在治理结构上适当借鉴国外企业集团的治理模式中产业资本与金融资本的融合、交叉持股、人事派遣等制度。中国市场经济的发展状况以及企业集团的组建特点决定了多级法人治理结构在短时间内难以彻底改变,因此应在清晰产权的基础上完善多级法人治理结构,建立起母子子公司相互制衡的控制模式。

(四)增强核心竞争力,缩小国际竞争力差距

从近年来全球 500 强企业的竞争力来看,美国和日本占据前 500 强近半数席位,2013 年共有 89 家中国企业进入财富世界 500 强行列,而且上榜的中国企业大部分为国有或国有控股企业,民营企业只有 7 家。2011 年中国 500 强企业发展报告表明,中国企业 500 强的平均研发费用为 10.4 亿元,仅占销售收入的 1.4%,平均授权和发明专利分别为 566 项和 151 项。而世界 500 强企业的研发费用占全球近 70%,并垄断着 70% 以上世界技术创新成果,其产值的 70% ~ 80% 由科技文化创造^[19]。不仅如此,在全球市场布局和吸纳全球资源的能力方面,中国企业集团竞争力也明显较弱。随着经济体制改革的深化和市场开放度的提高,国内企业集团发展的外部环境将发生大的改变,只有真正融入国际竞争环境,通过培育创新意识和能力、增加科研投入、引进优秀人才、创新管理理念和方法、建立名优品牌和产品等方式,才能在提升核心竞争力的同时从容应对激烈的国际竞争。

企业集团的发展没有固定的模式,每一种模式都是特定历史条件、国情与环境的产物,国外企业集团的成长模式只能作为借鉴,不能照搬。在中国特有的政治体制和经济形势下,企业集团的发展既离不开政府的支持,也离不开自身能力的培养。随着市场经济体制的不断完善和国际竞争的加剧,中国企业集团的发展应更多地体现市场主导地位、减少

政府干预,通过完善组织结构、健全内部治理机制、增强核心竞争力等措施不断提升其国际竞争力,保证国民经济的持续健康发展。

参考文献:

- [1] 中国企业联合会,中国企业家协会. 中国500强企业发展报告(2011)[R]. 北京:企业管理出版社,2011.
- [2] GUILLÉN M F, GARCÍA - CANAL E. The American model of the multinational firm and the “new” multinationals from emerging economies[J]. The Academy of Management Perspectives,2009,23(2):23-35.
- [3] 孙执中. 荣衰论——战后日本经济史(1945-2004)[M]. 北京:人民出版社,2006.
- [4] 赵旭梅,夏占友. 日本企业集团的金融制度[M]. 上海:对外经济贸易大学出版社,2006.
- [5] 孙世春. 日本企业集团模式转型与体制转轨[J]. 经济研究,2010(3):19-23.
- [6] 张汉林,蔡春华. 韩国规划改革——经济合作和发展组织考察报告[M]. 上海:上海财经大学出版社,2007.
- [7] 盛毅. 中国企业集团发展的理论与实践[M]. 北京:人民出版社,2010.
- [8] 北京交通大学中国企业兼并重组研究中心. 中国企业并购年鉴2010[M]. 北京:中国经济出版社,2011.
- [9] 郑国坚,魏明海. 控股股东内部市场的形成机制研究[J].

中山大学学报:社会科学版,2009,49(5):193-199.

- [10] 刘巨钦. 现代企业组织设计[M]. 上海:上海三联书店,2007.
- [11] 李彬. 从“固定报酬”到“变动报酬”——论日本公司经营者激励机制改革[M]//日本经济与中日经贸关系发展报告(2010). 北京:社会科学文献出版社,2010.
- [12] 杨柳勇,王琰. 韩国金融危机后以财阀为主的公司治理改革[J]. 浙江金融,2005(5):16-18.
- [13] ORNATOWSKI G K, TEAM L Y. The end of Japanese - style human resource management? [J]. Sloan management review,1998,39(3):73-84.
- [14] 李志,杨帆,郎福臣. 国内企业经营者薪酬激励研究述评[J]. 重庆大学学报:社会科学版,2005,11(4):124-126.
- [15] 赵东荣,乔均. 政府与企业关系研究[M]. 成都:西南财经大学出版社,2000.
- [16] 秦嗣毅. 日本产业政策的演变及特点[J]. 东北亚论坛,2003,3(2):68-71.
- [17] 公正取引委员会事务所. 日本六大企业集团的实态[M]. 日本:东洋经济新报社,1994.
- [18] 钟坚. 韩国大企业发展模式的历史反思与制度分析[J]. 深圳大学学报,2010,18(5):76-83.
- [19] 宋尚龙. 世界500强企业提升企业核心竞争力的经验及启示[J]. 经济纵横,2010(2):93-96.

International Comparison of the Enterprise Group's Growth Pattern

LUO Bende, ZHANG Jiao

(School of Economics, Southwest University of
Political Science and Law, Chongqing 401120, P. R. China)

Abstract: This paper makes a comparative analysis about enterprise group's growth pattern mainly from development path, organizational structure, governance structure, and government - enterprise relations among Britain, United States, Japan, South Korea and China. It is showed that the British - American model is market-oriented, the Japanese model is a combination of industrial capital and financial capital, and the Korean model is the government's leading. Three models all have their own advantages and disadvantages. With unique Chinese characteristics, the enterprise group of China is developing rapidly under the guidance of the government, but it differs greatly from the enterprise groups in developed countries. Therefore, with the improvement of marketization in China and the fierce international competition, Chinese enterprise groups should draw lessons from foreign enterprise groups, improve their own development and enhance international competitiveness.

Key words: enterprise group; growth pattern; enterprise governance

(责任编辑 傅旭东)