

第一章企业的本质

第一节 企业的起源

在当今世界，企业是整个经济制度乃至整个社会制度的基石；大多数居民为企业所雇佣、大多数产品为企业所提供、企业的经济活动覆盖了国民收入的绝大部分，企业对国家的政治、军事、文化等也发生了广泛的影响；然而，在传统经济学中企业却被置于一种可有可无的地位；在传统经济理论中，企业只是一种将投入品转化为产出品 的组织。至于为什么存在企业，是什么决定企业的数目，是什么决定企业干什么（买什么样的投入品，卖怎样的产出品）都不为经济学家所关心，未形成传统经济学的研究范畴。企业在经济体制与社会制度中的重要性与企业在经济学和经济学家家中的次要性形成一个极为鲜明的反差。企业成为传统经济分析中的一个“黑箱”。

在各个历史时期占主导地位的企业组织形式随着生产力和商品经济的发展而有相应的发展变化。

企业的起源是与生产协作相联系的。资本主义生产方式经历了从简单协作到工场手工业，再到机器大工业等形式的变化过程，占主导地位的企业组织形式也经历了从独资企业到合伙企业的变化过程。

公司是资本主义制度发展到成熟阶段才得以高度、广泛地发展，但是公司并不是资本主义特有的产物或经济现象。公司的起源和发展是和贸易的兴旺、商行（société）的发展联系在一起的。商行与资本主义本身体戚相关，它先后曾以一系列不同形式出现，

这些形式标志着资本主义演变的不同阶段；而公司的发展却同时关系到资本和国家。

一、企业的起源和发展

从贸易开始或重新开始的那时起 就有一些商人合伙经营 有一种早期的形式，叫做“海帮”（*societas maris*），也叫“真帮”（*societas vera*）这种合作形式是绝无仅有的。还有一些别的称呼，如“合伙”（*collegantia*）或“合约”（*commenda*），“海帮”其实就是留在陆地的合伙人（*socius stans*）和登船出海的合伙人（*socius tractator*）之间的一种双边合作形式。假如登船出海的合伙人（*tractator* 不为出海贸易提供资金 或出资甚少）这便是早期的劳资分工。

这种形式在 10 世纪时的地中海地区，甚至可追溯到古罗马就已出现，直到 16 世纪在欧洲一些地区仍可以找到。这种“海帮”只能由船只陆续启程来解释。只要有船开出，就有建立“海帮”的可能和必要。内陆城市的情况便不同，它们参加意大利和地中海的贸易，比沿海城市落后一步，为了挤进贸易网去，它们必须克服一些特殊的困难和特殊的阻力。

公司（*compagnia*）是这些阻力的产物。从词源来看，公司（*com* 共，*panis* 面包）本是父子、兄弟和其他亲戚紧密结合的家族合作形式，是分享面包，分担风险、资金和劳力的联合体。这种公司后来被称作无限责任公司，全体成员所负的连带责任原则上是无限的，也就是说，责任不以他们入股的份额为限，而要涉及他们的全部财产。

老方法自然要负一定责任 合伙人的数量在减少 老板们、商行的掌舵人（*regierer*）纷纷购买土地和退出商界，但这类以家庭为模式、为核心的大公司保护祖产，维持家庭的生计，从而也保证了自身的存在。家族商行世代相传，不断在改组和重建，公司始终是又从来不是同一家公司。

所有的集体责任公司都碰到如何区分无限责任和有限责任这

个难题，于是出现了两合公司，用以区分企业经营人的责任和满足于提供资金、只愿对这笔投资负责的投资人的责任。两合制使志在扩张的当地资本家能够参与一系列近似今天的“控股”之类的活动。

16世纪后两合制在欧洲各地发展，逐渐替代建立在家庭基础上的商行。两合制的兴旺其实只是因为它在解决新困难的同时，能够适应经营业务的多样化，并且满足日益频繁的远距离组合的需要。此外，还因为它能够接纳宁愿隐姓埋名的人的参加。有了两合制，南特的爱尔兰商人就能与科克郡的爱尔兰商人合伙经商，绕过大革命前始终有效的关于禁止外国人参加法国航运企业的法国法规。同样，法国商人就能与非洲沿海的葡萄牙驻军司令或与西班牙在美洲的“官员”，甚至与一些唯利是图的船长合伙经商，就能在圣多明各、墨西哥或别的什么地方有一名听话的合伙人就近照管业务。

两合公司同时是人员的集合和资本的集合。最后出现的股份公司只是资本的集合。公司资本与公司本身构成一个不可分割的整体。股东拥有公司的一些份额，一些股份或股票。英国人称这些公司为股份有限公司（joint stock company）。

只是当股票不仅可以转让而且可以在市场上议价出售时才谈得上真正的股份公司。在15世纪前，地中海航船的产权往往分作几份（威尼斯称之为 partes 热那亚为 luoghi 大多数意大利城市为 caratti 马赛为 quiratz 或 carats）这些份额可以出售。随着15世纪的经济高涨，中欧的矿山由商人和王公共同负责开发，其所有权被分成好些股份（kuxen），这些可以转让的股份便成了投机的对象。

12世纪的热那亚允许建立两种商行：毛纳（maone）和康培尔（compere）。毛纳是由几部分组成的联合体，它承担的任务实际上属于国家职能，为征服和发展这个岛屿而筹集资金的股份信托企业。康培尔是用国家收入作担保的国家公债，康培尔和毛纳联合

组成圣乔治商行（Casa di San Giorgio），从这个组织可以看到股份公司的端倪。

股份公司是向更广大的公众筹集资金的手段，也是在更大的地域和从更广的社会阶层吸收资金的手段。股份公司通常在现代化的保险行业中首先出现，有时也为了武装和掠船而组建股份公司。

商业公司的发展经历了三代：建立在家族基础上的商行、两合公司、股份公司，发展的脉络很清楚。但是，除个别例外，商行都保存着陈旧的、不完善的性质，其原因主要是它们的规模很小。社会现实、精神状态和其它事物都并不飞速发展。常见的仍是为数较多的小商行。

二、国家与公司

商行在建立之初，大多规模都不大，发展也不迅速，只是当商行与国家相结合后，商行的规模才明显扩大，作为规模最为庞大的现代企业，是国家在自身的壮大过程中，帮助其发展壮大的。

大商业公司是商业垄断的产物。大体上诞生于 17 世纪的西欧和北欧。如果说意大利内陆城市创造了佛罗伦萨式的商行（称作“公司”）并依靠这个武器打通地中海和欧洲的流通渠道那么，联合省和英国接着也利用它们的公司来征服世界。

大公司的垄断具有双重特征：没有国家给予的优惠条件，公司就不可能实行垄断；公司依靠垄断独占了与许多地区的远程贸易，进行十分强烈的资本主义活动。

威尼斯大商业在 14 世纪初活动已遍布整个地中海和包括北海在内的欧洲，到 14 世纪，面对全国的经济萧条，威尼斯当局制定了所谓“商船制”国家负责建造和装备大帆桨船 承担启航费，然后出租给城市贵族兼商人使用，以推动商业的发展，这一有力的“倾销”政策，直到 16 世纪初期继续在起作用，成为威尼斯争夺霸权的一项武器。

在远程贸易的舞台上，资本主义和国家早在 1553~1555 年英

国创办莫斯科公司前已经携手合作了。在达·伽马完成环球航行和美洲被发现后，面对更大的地域，一些类似的制度纷纷建立。

国家与资本是两股谁也离不开谁的力量，现代企业、国家和公司的发展更是同步的。强行将两者完全分离是办不到的。

一家公司的垄断取决于三项条件的会合：首先是国家，它的效率能高能低，但国家本身总是存在的；

其次是商业世界，即资本、银行、信贷和顾客，这个世界对垄断或敌对或赞成，或两种态度兼而有之；

最后还需要在远方开辟一个贸易区，许多问题都仅仅取决于这个贸易区。

国家始终存在着。国家在作为商业活动基地的国内市场分配和保障优惠权。但优惠权不是无偿的礼物。任何公司都以纳税作为报答，而税率又与现代国家始终摆脱不了的财政困难相联系。各公司不断要为垄断付出代价。甚至联合省这样一个表面上结构松散的国家也善于向富有的东印度公司征税，强迫它拿出钱来，要求它支付各项杂税，并向股东们开征资金税。公司每年上交给国家大笔款项，国家从印度的贸易和航运中所得的利益等于股东的3倍。

每个国家都通过自己施加的影响赋予本国的公司某种特色，每一家公司也都带着深深的国家的烙印。

1688年革命后的英国公司比荷兰公司更加自由，因为荷兰公司为以往的成就背了包袱。在法国，就东印度公司而言，它的成立和改组都由政府随意决定，它处在政府的控制之下，好像脱离国内的生活，悬在半空之中，公司的管理又接连不断地落在一些无能之辈手里。这样，英吉利海峡两岸在商业方面的区别已经很大。

因此，必须弄清国家和公司在什么高度和根据什么方式保持关系，至今，它依然是经济学家和实业家们为之研究和探索的主题。公司若要发展，条件是不能像在法国那样，国家随便进行干

预。

比英国东印度公司成立只晚几个月的荷兰东印度公司是取得成功的第一家大公司，它的结构十分复杂和奇特。公司共设 6 个独立的分公司（荷兰、泽兰、德尔夫特、鹿特丹、霍伦、恩克赫伊曾）在这之上建立“十七董事”（Heeren Zeventien）的共同领导，其中 8 名董事来自荷兰分公司。城市资产阶级经由各分公司的媒介，得以加入这个获利丰厚的大企业。地方分公司的经理（Gewinthebbers）选举十七董事，他们因此也能参与总公司的领导。一些个别的城市经济已崭露头角，但这并不妨碍东印度公司里几个大家族始终保持统治地位。在十七董事和十九董事的名单中（1621 年创立的西印度公司设 19 名董事）几个大家族始终占有席位。他们的后盾不是国家，而是金钱和社会。

公司的命运要根据它们垄断的贸易地域而决定。地理是首要的因素。对大商业公司来说，成功与地域的关系不带丝毫的偶然性。

16 世纪的国际贸易逐步从地中海转到大西洋，英格兰成为重要的贸易中心。代表商业资产阶级利益的重商主义出现。就是在这样的背景下，出于殖民扩张、对外贸易、进行资本原始积累的目的，英国、荷兰、法国、丹麦、葡萄牙等国出现了一批由政府特许建立的、具有在国外某些地区的贸易垄断权的贸易公司。

以英国为例从 1553 年到 1680 年先后有 49 个这类公司在英国成立，其中规模最大、影响较大的要数东印度公司，在 1600 年从伊丽莎白女王那儿获得了特许状，除了在东印度拥有政治统治权外，还拥有茶叶贸易、同中国的贸易和对欧洲往来的货运的垄断权，成为英国原始积累的重要源泉。

16 世纪以后，出口商的各种垄断权不断遭到各方面的反对，在社会的强大压力下，英王被迫撤消了许多特许公司的垄断权。

随着资本主义经济的发展，要求有一种独立的、固定的股份集资组织形式。英国詹姆士一世统治期间首次确认了公司作为一

个独立法人的观点之后，英国出现了一种较为稳定的公司组织，股本趋向于变为长期的投资，股息长期发放，股票出售市场也已经出现，传统的、近代的股份公司逐步地过渡为现代意义的股份公司。

但是国家与公司的联系并没有打断，“经济上的强者”的力量也在于他们握有政权，没有这种政权，他们也就不能保持自己的经济统治。美国的垄断财团及其所控制的大公司不仅支配着国家的经济命脉，也控制着美国的政治生活：操纵总统选举；争夺政府的要职和国会的席位，把公司领导人任命为政府高级官员及把政府高级官员任命为公司领导人；建立各种资本家联合组织和基金会，影响政府决策，进行各种院外活动；与军事机构相结合。

第二次世界大战以后，美国的历届政府从总统到国务卿、财政部长、国防部长等政府主要成员，均有其财团背景。战后美国历届政府的国防部长及三军部长都与大公司有密切的关系，他们在任前有的是公司总经理、副总经理，有的是公司的董事或董事长、副董事长，有的是公司的合伙人。

日本经济制度上最重要的特征，就是政府与大企业间密切的合作关系。实践证明，这一政策是成功的，东亚的新兴工业国家如台湾、南韩，以及新加坡为首的东南亚国家和地区都纷纷仿效，崛起了亚洲的四小龙。

因此，国家和企业的关系不能忽略，更不能有意贬低政府在经济运作上的重要性。

三、国家的经济性质

国家——国家机器和国家权力——是社会中每个企业或集团组织潜在的资源或潜在的威胁。国家可以而且确实通过禁止、强制或扶持政策、收取或给予资金等方式有选择地帮助或损害了许多企业或产业。

国家的存在是经济增长的关键，然而国家又是人为经济衰退的根源，这一悖论使国家成为经济研究的中心，企业理论也成为

理解国家经济性质的重要组成方面。

正如马克思·韦伯所言，国家是个工厂般的企业，它因而必须时刻想到自己的金钱收入，税收是国家永不分离的伴侣；在成员众多的产业，在提供有利立法的过程中，政党将扮演企业家的角色。

因此，收入类型与国家的规模和形式之间关系紧密，就像弗里德曼分析的那样，如果贸易是主要的政治收入来源，那么其结果就会出现大国；若租金（这里指广义的租金，是依据权力获取的各种利益）是主要政治收入来源，则导致小国；若劳动是主要政治收入来源，则形成有封闭边界或相同文化的国家。随着发达大国的出现、贸易发展，巨型企业应运而生，甚至很难区分出明显的先后顺序。

国家取得收入，同时提供相应的服务，由于提供这些服务存在着规模经济，因而作用要高于专门从事这些服务的其它组织，它的社会总收入大于每一个社会个体拥有自己产权的收入。

国家在经济活动中并不是“中立”的，国家处于界定和行使产权的地位，它为每一个不同的集团设定不同的产权，理解国家的关键在于为实行对资源的控制而尽可能地利用暴力，离开产权，人们很难对国家作出有效的分析，因而国家理论是根本性的，最终是国家要对造成经济增长、停滞和衰退的产权结构的效率负责。

四、国家给予企业的利益

国家拥有资源的最大强制权，可以决定物质资源的运动，影响企业的经济决策，一个企业谋求从国家得到的利益一般主要有四种：

一个企业谋求获得的最明显的政府帮助是直接的货币补贴。许多国家都对一些企业或行业实行政府补贴，以扶持这些企业或产业的发展。

企业普遍谋求的第二个主要公共资源是控制新竞争者的进入。限制价格、规模经营等策略虽然都可以减缓新企业进入垄断

产业的速度，但更经济有效的手段便是政府签发的营业许可证了。控制许可证的数量，例如石油业和烟草业的进口限额和生产限额，能非常有效地排斥新企业的进入，减少竞争威胁。

控制进入的另一种形式是保护关税以及相应的壁垒。国家对幼稚产业的保护就采取这种措施。

第三类企业谋求的国家干预是那些能影响它替代物和补充物的干预。简单来说，房地产企业希望地产政策的放开，航空业积极支持政府补贴机场等等。

企业谋求的第四类公共政策是稳定价格。甚至一个已控制进入的产业也常常要求拥有强制权的机构来控制价格。若企业数目众多，那么没有管制当局的支持要维持价格歧视是困难的。价格控制本质上是为了获取高于竞争时的报酬率。

在一个由国家领导来追求高度经济成长的社会系统里，最根本的问题就是政府部门与企业的关系。

各国经济发展的规律都表明，政府在执行企业政策时，必须尽力维持企业间的高度竞争，以避免国家统治下不可避免的缺乏效率、动机不强、营私舞弊以及官僚主义等弊端。实际上所谓依照市场规则的计划不是凭空想象而已，而必定是经过政府与企业管理者冲突，摸索出来的。政府与企业间的合作关系，也并非自然发生：政府不可避免的会管得太多，企业界也不可避免的会憎恶政府干涉他们的决策。每当双方有一方力量足以支配对方时，经济成长的步调就会不稳。政府需要企业，企业也同样需要政府，只要双方一旦有这种认识，和谐的关系便可建立，高速成长才能开始。

第二节 市场与企业

一、市场制度

从最粗浅的理解来说，市场是商品交换的场所，是交易发生

的地点。由此扩展开来，市场被定义为商品的供给和需求，是商品交换关系的总和。

但是，从更广泛、更深刻的意义上来说，市场创造了一种环境，在这里能对价格的确立建立一种一致性，孤立的买卖过程做不到这一点。商品和劳务在市场上进行交换，交换的过程包括产权的让渡；价格的确定和公布；包括使潜在的消费者知道生产者已经生产出的、用于出售的商品和劳务；包括使供给者知道他们的产品是有需求的；包括提供劳务，把商品和资源从供给者运送到消费者；包括与市场有关的信息的传递以及习惯的、立法的和其它的社会安排。市场对价格确定的一致性正是由在市场中扎根已久的法律及其它规则、习惯和实践促成的。

因此，市场就是组织化、制度化的交换，是一套制度的规范，其中大量的商品交换有规律地发生，并在某种程度上受到那些制度的促成和构造。市场制度构造和组织交换活动并使其合法化，其重点是有助于调整和确立价格一致性，以及更一般地沟通产品价格、数量、潜在的买者和卖者的信息的制度上。即使正式的市场不存在，这些制度已是存在的。

人们受作为制度规范的市场的影晌方式，不仅仅是市场提供了信息或受它的约束，而且市场还构造了参与其中的当事人的认识过程，并且实际上可以影响到他们的偏好和利益。因而通过市场常规、惯例和规则的运行，市场中的个人在一定程度上被以一种微妙的方式“强迫”采取某种特殊的行为方式。结果，同一般的观点形成鲜明的对照，市场永远不会是古典自由主义意义上的完全“自由”，也不必成为个人自由的缩影。所有的交换，尤其是市场交换都是在一种制度环境中发生的，并与之相互作用。

市场有一个一般化的机制来建立和公布价格，并促进商品和劳务的交换。相反，也有许多交换并不通过市场，而是在其它活动空间进行的。企业内部的交换主要不是由价格机制来支配的，而是由一套行政条例和程序控制的。因此，企业是一种非市场制度。

二、交易费用与市场的产生

如果市场被看成不是有计划就是自发的社会制度规范，那么市场为什么会生存、演化并在现代社会普遍传播？1937年，罗纳德·科斯在《企业的本质》中提出了企业为什么会存在的问题，但相应的市场分析却几乎没有被太多地注意到。

如同企业是对市场价格机制的替代一样，市场与交换相对应，非市场交换增加了交换者的费用，而在市场中却能减少费用，即市场节省了交易费用，孤立的交换不可能在无组织状态下永远存在。

科斯在文中指出了大量与交换过程有关的不同类型的成本，如发现相关价格的成本、在市场上谈判达成单独协议的成本，可以归纳为获得相关信息的成本、讨价还价和作出决策的成本以及控制和执行合同的成本。

同零散的、非市场的交换相比，这些成本实际上在市场中是大大减少了。

发现相关价格的成本通过建立市场大大地减少了，市场可以公开价格和其它相关的信息，使交换者通过相互联系而更容易发现信息，市场本身内部建立固定的联络渠道减少了成本，这种渠道使当事人比较容易找到是谁愿意做生意。

议价成本也同样地减少了，因为市场给达成交易建立了程序和惯例，从而使当事人更容易期望什么样的买卖可以成交，当可选择的买者和卖者都处在一起，利用他们紧迫的选择权对双方来说都是非常清楚的时候，买卖就可以更快成交。

由于买卖双方的行为规范和执行标准的结合，控制和执行成本也被市场减少了。如果产品是标准化的或大量生产的，那么这些成本就会减少或在许多消费者中分担，从而标准产品更适合于市场交易。

这样，市场就比分散的交换的交易成本更低，在剩余产品基础上产生的交换，就逐渐被制度化、组织化的市场所替代。

市场虽然减少了成本，但并不是所有的交换都在市场中进行，市场也是有边界的。在市场之外的非市场交易的存在是由于特别的契约和异质产品的适应性，正是由于这些情况不适合大规模的买和卖，所以其市场的组织成本超过任何可能的收益，进入市场的成本相当高，使许多交易被排斥于市场之外。

更重要的是，企业的发展和推动，使非市场制度得以生存。

三、企业对市场的替代

由于交易费用的原因，市场体制代替了分散、独立的交换形式，但在市场之外还存在着非市场体制，阻止了市场的无限制膨胀。

市场交易至少要牵涉到两方以上的不同利益主体。双方交易的是货物或服务，但是进行交易的主体是具有自身利益的个人或组织。它们的特征构成了理论分析的假设。

首先人的理性是有限的。市场交易错综复杂，变化莫测，如果交易双方是完全理性的，即可预测未来各种可能发生的变化，并采取应对之策，这样交易就可以顺利进行。但是，一旦人的理性是有限的，那么市场交易就大为困难了。一个有限理性的个人也想尽可能地预知未来，从而使自己利益最大化，但发现实际上做不到，对未来可能发生的种种变故不可能事前一一预想准确，因此市场交易就是有成本的了。

第二是人追求自身利益的行为常常会走到机会主义上去。自利行为是经济学的出发点，但机会主义的自利行为不仅追求个人利益的最大化，而且随时准备利用一切可乘之机，包括提供不确实的信息，利用别人的不利处境施加压力等等。这样导致了市场交易的复杂性，交易成本因而提高。

另外，交易过程中的不确定性、交易频率以及资产专业化程度都是影响交易费用的重要因素。

当资产专业化程度和不确定性非常高时，交易费用也随之升高，当牵涉到这种交易的维护与监督中的费用大到某一点时，交

易中的一方就可能买下另一方的资产，从而全面负责双方的协调与控制，这时候，市场交易转化为企业内部的交换或分配，交易内部化，市场价格调节机制被企业内部行政协调机制所替代。企业内部不同产品之间的资源分配，在一定意义上替代了市场机制的资源分配功能。因此，科斯提出企业是对价格机制的替代。

这样，企业就不再是一个“黑箱”而是众多交易环节的集合，交易成为理论分析的最基本层次，称为“超微观”。经济运行在理论上的分析就分成宏观、微观、超微观三个层次。

交易层次，作为经济分析的最基本层次，与微观经济学的供求分析对象是一致的，现有微观经济学中的厂商，对内是一个生产单位，主要决策是产量与成本问题；对外则是和别的厂商之间的交易关系。因此，多层级的科层组织系统——现代企业出现了，企业成为多单位、多层次的复杂的经济组织，负责战略规划决策和运作层次上的多单位的交易协调，公司的“可见之手”从事战略管理与交易协调，替代了市场的“看不见的手”。

古典企业的产出与成本的核算与选择，大致对应于工厂这一基层单位所担负的职能。现代企业的组织结构就成为一个重要的研究内容，控股公司就是这种组织结构中的一种（H型组织），在现代经济中将发挥越来越大的作用。

四、企业的边界

企业可以节省市场交易成本，所以作为一种资源配置机制，企业能够存在于经济体制中。但是，企业内化市场交易从而节省市场交易成本时，企业内部也产生了相应的成本即组织成本（或称管理成本）。包括以下几部分：

1. 管理过程本身产生的管理成本，如雇佣管理人员、购买办公用品等；
2. 企业家本身在管理过程中发生的失误；
3. 随着企业规模扩大，企业的激励动力逐渐减弱，监督难度加大，信息损失增多，官僚体制的代价越来越大。

因此，企业规模与界限是两种互相对立的作用力综合作用的结果：一方面，随着企业逐渐扩大，随着企业内化越来越多的市场交易，交易成本得以大大削减；另一方面，随着企业逐渐扩大，企业组织成本却大大上升。企业内化市场交易就是有限的，价格机制作为资源配置的手段依然存在。

市场与企业的界限是由以下的原则决定的：当一个企业扩张到如此规模，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，静态均衡就实现了，企业与市场的界限也就划定了。全部交易在企业与市场之间及各个企业之间的分配才达到一种成本最小的状态。

如果某种技术革新使某企业组织交易的成本比过去下降了，则原来的均衡状态就被打破了，这时，交易在企业与市场之间及企业之间的分配格局将作出调整，采用了这种技术革新的企业的规模将会扩大。结果是上述的同一原则再次被满足，稳定的均衡状态再次出现。

第三节 企业的演变

一、现代企业的出现

古典型的企业通常规模较小，只有一种经济职能，经营单一的产品系列，只在一个地区经营，是一种单一单位的企业，基本上和目前的工厂或单独企业相对应。这样的企业资本所有权和经营权是合一的，企业内部一般只有上下两级组织，没有中间决策层。

著名管理学家小艾尔弗雷德·钱德勒在《看得见的手——美国企业的管理革命》中指出现代企业是由一组支薪的中、高层经理人员所管理的多单位企业。这种企业通常规模大，具有多种经济功能，经营多个系列的产品，在不同地区经营；资本所有权与

管理分离，不兼有资本所有权的“支薪管理人员”负责企业的中、高级决策。企业内部形成了较为复杂的决策分工体系，表现为企业内部的科层制管理组织。

现代企业的产生和持续发展是靠设立或购进一些在理论上可以独立运转的经营单位而来，把以前由几个经营单位进行的活动及其相互交易内部化，过去在市场协调机制下进行的分散交易，变成一个层级组织内部行政协调下的分工。因此，现代企业的出现在逻辑上只能是两个或两个以上的古典企业结合为一个企业的结果。

二、现代企业的成长

现代工商企业的成长过程一般包括三个方面：一是企业规模的扩张过程；二是资本所有权与管理权的分离过程；三是内部管理层级制的形成过程。

现代企业是在大规模生产和大规模销售发展的基础上，将两者结合为一体而形成的。结合发展的过程表现为三种形式：一是横向结合，许多小的、单一单位的、家族或个人拥有的企业合并成为大型的公司；二是纵向联合，对一种产品的经营，不只限于生产过程，而且把该产品所需原材料及其销售渠道的某些部分也纳入企业，实行供应、生产、销售以及研究开发的联合经营。经由横向联合变大的企业，接着又采取纵向结合策略以维持利润，所以，纵向结合实际上是更为基本的形式。三是多样化经营，即一个企业不仅经营一种产品，而且同时生产和销售若干种相关或者不相关的产品。当新生产的产品与原来产品有技术上的紧密联系时，称为“关联产品多样化”；相反为“非关联产品多样化”。

企业规模的扩张及与之伴随的技术和管理过程的复杂化导致了所有权与管理权的分离。决定高层管理者地位的已不再是他们所掌握的股份，而是管理的能力，金融家的地位也相对下降。因此，由支薪经理人员在高阶层管理中占据支配地位的经理或企业兴起，取代了家族式企业和金融资本企业。

企业经过外部扩展规模扩大后这一庞大的体系如何有机高效的运行就成为关键，规模扩大并不等于任务的完成，相反企业开始面临组织创新的更严峻问题。

在现代企业的成长过程中，先后采用过三种内部组织结构：

一种是集中的、按职能划分部门的一元结构 (unitary structure)，简称 U 型结构，是一种集权式结构，企业内部按职能划分为若干部门，各部门独立性较小，权力集中在高阶层管理人员手中。

另一种是事业部制 (multidivisional structure) 简称 M 型结构，是以企业总部与中层管理者之间的分权为特征的。按产品、商标或地区设立的分支公司 (事业部) 协调从生产到分配的过程，由高层经理、财务和管理人员组成的总办事处负责监督、协调各分支公司的活动并评估他们的效绩，如图 1-1。

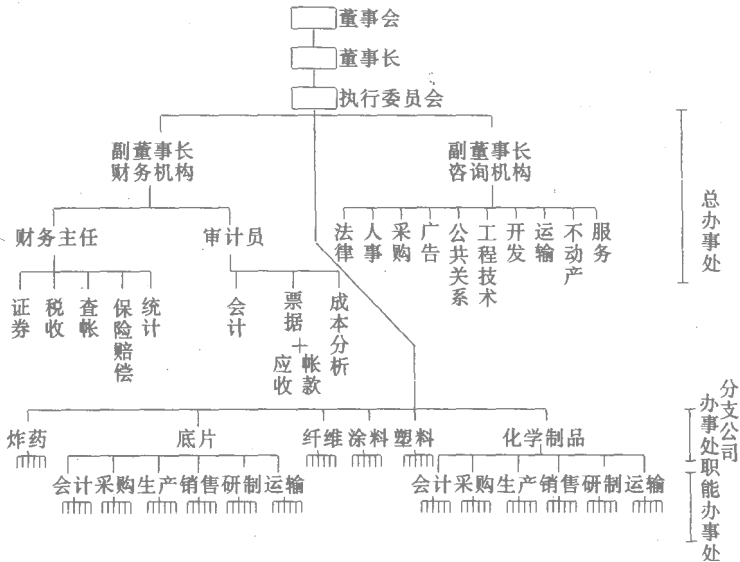


图 1-1 M 型结构：制造企业

