

# 第一章 企业制度及其类型

## 第一节 企业的涵义及其产生

现代经济社会是由企业、消费者和政府三大组成部分构成的。其中，企业在提高社会的生活水平中又起着关键的作用。所谓生活水平，是指按人口平均计算的生产总量。显然，当一个国家的人口数量一定时，企业所提供的产品和服务的总量增加，必然使人均的生产总量增多，从而提高了这个国家的生活水平。生活水平的高低标志着国家的富裕程度，可见企业在现代经济社会中的重要地位。

### 一、企业的概念

企业（Enterprise）是集合生产要素（土地、劳动力、资本和技术），并在利润动机和承担风险条件下，为社会提供产品和服务的单位。企业是一种营利性机构，其目标是创造利润；为了获取利润，企业必须具有效率；而企业的效率又来自于它的制度效率和经营效率两个方面。制度效率是由土地、资本、劳动力和技术这些生产要素投入生产活动中的集合方式决定的；经营效率则是由计划、组织、指挥和控制这些管理方式决定的。合理的制度和有效的经营，可以使企业减低来自外部环境的不可避免的风险，从而使企业获得长期发展。

#### （一）生产要素的涵义及其作用。

1. 土地。土地作为一种生产要素是指土地本身以及它所包含

的自然资源。自然资源是生产的客观条件及物质基础。一个国家的自然资源总是有限的，因而，这些有限的资源所能提供的产品也是有限的。

2. 劳动力。劳动力是指生产产品或提供服务的人。这些人是由工人、管理人员、专业技术人员、企业家以及其他成千上万的人组成的。

3. 资本。资本不仅仅是指货币，而且是指用于生产其他商品的厂房和机器设备。

4. 技术。作为生产要素的技术是指知识在生产中的应用。如果把土地、劳动力和资本称为三个古典的生产要素，技术则是现代企业必不可少的第四个生产要素。

(二) 企业的特性。企业作为社会生产的基本经济单位，必须具有以下六个特征。

1. 企业直接为社会提供产品或服务。产品是指为了满足人们的某种需要，在一定的时间和一定生产技术条件下，通过有目的的生产劳动而创造出来的物质资料；服务是一种可供销售的活动，是以等价交换的形式为满足社会的需要而提供的劳务活动。企业必须是产品或服务的直接提供者。

2. 企业提供产品或者服务的直接目的是追求利润。利润是产品价格和成本之间的差额，它是企业经济效益的集中反映。企业作为一种营利机构，“利润的创造”是其生存的条件。

3. 企业必须实行独立核算、自负盈亏。企业在利润动机下实行独立核算，力争以尽可能少的人力、物力、财力和时间的投入，获得尽可能多的盈利。但经营的结果，取决于企业经营管理的水平，可能盈利，也可能亏损。如果企业盈利，企业就将得到发展；如果出现亏损，企业必须扭亏为盈，否则将会倒闭、破产。

4. 企业是纳税单位。在市场经济条件下，企业是独立的商品生产者和经营者，国家作为经济管理职能的行使者，企业必须照

章向国家纳税。这是企业和国家间的唯一关系。

5. 企业拥有经营自主权。经营自主权包括：产品决定权、产品销售权、人事权、分配权。企业有权决定生产什么；生产多少；以什么样的价格出售；雇佣什么样的人从事生产和管理；税后利润如何分配等，不拥有这些经营自主权，就不能称其为企业。

6. 企业行使企业应有的职能。企业的职能包括对企业生产经营活动的计划、组织、指挥和控制。企业不能行使政府的职能。

## 二、企业的产生

（一）从企业产生的历史渊源来看，企业是个历史概念。它是生产力发展到一定水平的产物，是劳动分工发展的产物。企业是作为取代家庭经济单位和作坊而出现的一种更高生产效率的经济单位。从原始社会到封建社会，自给自足的自然经济占统治地位。社会生产和消费主要是以家庭为经济单位，或是以手工劳动为基础的作坊，它们均不是企业。随着生产力的提高和商品经济的发展，到了资本主义社会，企业成了社会的基本经济单位。其特征是由资本所有者雇佣许多工人，使用一定的生产手段，共同协作，从事生产劳动，从而极大地提高了生产效率。

（二）从社会资源配置的方式上看，企业是商品经济发展到一定阶段的产物。企业是作为替代市场的一种更低交易费用的资源配置方式。交易费用这一概念是美国经济学家科斯（Ronald H. Coase）在分析企业的起源和规模时，首次引入经济学分析的。根据科斯的解释，交易费用（也称交易成本）是运用市场价格机制的成本。它包括两个主要内容：（1）发现贴现价格，获得精确的市场信息的成本；（2）在市场交易中，交易人之间谈判，讨价还价和履行合同的成本。在商品经济发展的初期，无论是原始的物物交换，还是以货币为媒介的商品交换，由于市场狭小，利用市场价格机制的费用几乎不存在，这时的商品生产一般以家庭为单

位。但随着商品经济的发展，市场规模的扩大，生产者在了解有关价格信息、市场谈判、签订合同等方面利用价格机制的费用显著增大，这时，生产者采用把生产要素集合在一个经济单位中的生产方式，以降低交易费用，这种经济单位即是企业。企业这种组织形式之所以可以降低市场交易的费用，是由于用内部管理的方式组织各种生产要素的结合的缘故。因此，从交易费用的角度来看，市场和企业是两种不同的组织生产分工的方法：一种是内部管理方式；另一种是协议买卖方式。两种方式都存在一定的费用，即前者是组织费用；后者是交易费用。企业之所以出现正是由于企业的组织费用低于市场的交易费用。因此，交易费用的降低是企业出现的重要原因之一。

计划经济是一种产品经济，资源配置的机制是行政命令式，而且不考虑交易费用。因此，从上述企业产生的两个原因来看，在计划经济条件下，不可能出现真正意义上的企业。

## 第二节 企业制度及其分类

### 一、企业制度的涵义

企业制度是指以产权制度为基础和核心的企业组织和管理制度。构成企业制度的基本内容有三个：一是企业的产权制度；二是企业的组织制度；三是企业的管理制度。

企业制度是一个内涵丰富、外延广泛的概念。它包含着以下几个方面涵义：

（一）从企业的产生来看，作为生产的基本经济组织形式，企业从产生开始，就是作为一种基本制度即企业制度而被确立下来了。

（二）从法律的角度看，企业制度是企业经济形态的法律范畴，从世界各国的情况看，通常都是指业主制企业、合伙制企业和公

司制企业三种基本法律形式。

(三) 从社会资源配置的方式上看, 企业制度是相对于市场制度和政府直接管理制度而言的。市场制度就是在市场处于完全竞争状态下, 根据供求关系, 以非人为地决定的价格作为信号配置资源的组织形式。政府直接管理制度是国家采取直接的部门管理, 用行政命令的方式, 通过高度集中的计划配置资源的组织形式。

当市场交易成本小于企业组织成本时采用市场制度最好; 反之, 当市场交易成本大于企业组织成本时, 采用企业制度则最好。由于政府直接管理制度不但要规定人们干什么还要规定怎样干, 因此政府直接管理成本很高, 在大多数情况下, 政府直接管理是低效的。只有当政府直接管理成本既小于市场交易成本, 又小于企业组织成本时, 政府直接管理的资源配置方式才是有效率的。政府从直接管理转为间接管理, 则有利于降低政府管理费用。因为, 一般来说, 政府直接管理的成本比较高, 而政府间接管理的成本则相对较低, 所以, 企业制度的引入, 作为市场制度和政府直接管理制度的一个中间层次, 有利于降低政府的管理成本。

## 二、企业制度的分类

对企业制度进行分类, 必须以能反映企业制度本质特征的要素为标准。在企业制度所包含的三项基本内容中, 产权制度和组织制度属于基础层次, 在一定程度上决定着管理制度。因此, 对企业制度的类型, 主要是从企业资产所有者形式和企业组成的方式两个角度来考察的。

(一) 从企业资产的所有者形式来考察, 企业制度可以分为个人业主制、合伙制和公司制三种基本类型。

在这里, “所有者”与“所有制”是两个不同的概念。不同的所有制, 有着不同的所有者。但在同一种所有制的条件下, 也有着不同的所有者形式。在实行市场经济的各国, 普遍采用企业资

产所有者形式这个标准作为划分企业制度的基本标准，并由此把企业制度划分成三种基本形态：个人业主制、合伙制和公司制。这三种基本形态是在市场经济数百年的发展过程中形成的，也是世界各国企业立法的三种主要法律形式。

1. 个人业主制企业。个人业主制企业是指个人出资兴办，完全归个人所有和控制的企业，这种企业在法律上称为自然人企业，也称个人企业或独资企业。个人业主企业是最早产生也是一种最简单的企业形态，流行于小规模生产时期。但就是在现代的经济社会中，这种企业在数量上也占多数。

(1) 个人业主制企业具有如下优点。

1) 开设、转让与关闭等行为，仅须向政府登记即可，手续非常简单。

2) 利润归个人所得，不需与别人分摊。虽然它也要交纳所得税，但是不需要双重课税，这一点与公司不同。

3) 企业在经营上的制约因素较少，经营方式灵活多样，所以处理问题机动、敏捷。

4) 技术、工艺和财务易于保密。在竞争性的市场经济中，保守企业有关销售数量、利润、生产工艺、财务状况等一切商业秘密，是企业获得竞争优势的基础。而对个人业主企业而言，除了所得税表格中需要填列的项目以外，其他均可以保密。

5) 企业主可以获得个人满足。这种企业成败皆由业主承担，如果获得成功，企业主会感到成功的满足。所以不少企业主认为，他们在经营企业中所获得的主要是个人的满足，而不是利润。

(2) 个人业主制企业具有如下缺点。

1) 无限的责任。个人企业主要对企业的全部债务负无限责任。所谓无限责任，即当企业的资产不足以清偿企业的债务时，法律强制企业主以个人财产来清偿企业的债务。从这个意义上看，企业主所有财产都是有风险的，一旦失败则可能倾家荡产。因此，对

于风险性大的事业不宜采用这种形式。

2) 有限的规模。这种企业在发展规模上受到两个方面的限制：一是个人资金有限，信用有限，资本的扩大完全得依靠利润的再投资，因此不易筹措较多的资金以求扩展；二是个人管理能力的限制，也决定了企业的规模有限。如果超出了这个限度，企业的经营则变得难以控制。

3) 企业寿命有限。企业是和业主同存亡的，业主的死亡、破产、犯罪或转业都可能使企业不复存在。因此，使企业的雇员和债权人不得不承担较大的风险。这就是为什么债权人往往要求企业主进行人寿保险的原因，一旦企业主死亡则可用保险公司付给的保险金偿还债务。但这并不能有助于延长企业的寿命，其原因是企业主的继承人不一定有足够的经营能力维持企业的生存。

2. 合伙制企业。合伙企业是由两个以上企业主共同出资，为了利润共同经营，并归若干企业主共同所有的企业。合伙人出资可以是资金或其他财物，也可以是权利、信用和劳务等为替代。总的来看，合伙制不如独资和公司制企业数量多。在美国全部企业形式中，合伙企业约占 7%。但这种形式在广告事务所、商标事务所、会计师事务所、零售商店和股票经纪行等行业中仍为常见的形式。

(1) 合伙经营合同。成立合伙企业必须首先经合伙人协商同意，然后采用书面协议的形式，把每一合伙人的权利与义务都确订于合约之中，这个书面合约即是合伙经营合同。在合伙经营合同中至少要包括以下主要内容：

1) 企业所得利润和所负亏损的分配办法。

2) 各合伙人的责任是什么，包括出资额多少，承担哪些无限责任或有限责任，以及主要业务分担等等。

3) 老合伙人的退出和新合伙人的加入办法

4) 企业关闭后，资产的分配办法。

5) 合同上未规定事宜出现争端时解决的办法（如通过仲裁等）。

(2) 合伙人的类型。合伙企业中的合伙人是拥有这个企业并在合伙经营合同上签字的人。合伙人根据其是否参加企业经营及负有限责任还是负无限责任，可以划分为以下类型：

1) 普通合伙人。在合伙企业中实际从事企业的经营管理，并对企业债务负无限责任的合伙人称为普通合伙人。普通合伙人有权代表企业对外签约，并对企业债务承担最后责任。如果企业中的所有业主都是普通合伙人，这个企业就叫普通合伙企业。

2) 有限合伙人。合伙企业中对企业债务仅负有限责任的合伙人，称为有限合伙人。有限合伙人对企业不起重要作用，仅以所投入资本的数额承担有限责任。

3) 其他合伙人。除最常见的普通合伙人和有限合伙人之外，有些企业中还有不参加具体管理的合伙人、秘密合伙人、匿名合伙人和名义合伙人等。不参加管理的合伙人是指没有经营权利的，在企业决策上不起多大作用的合伙人；秘密合伙人是指在企业经营管理中地位重要，但不为人所知的合伙人；匿名合伙人是只出资而不出名，只参与利润分红而不参加管理的合伙人；名义合伙人是只在名义上参与合伙，既不出资也不参与管理的挂名合伙人。

(3) 合伙企业的优点。

1) 扩大了资金来源和信用能力。与个人业主企业相比，每个合伙人能从多方面为企业提供资金，同时，因为更多的人对债务承担有限和无限责任，其信用能力也扩大了，容易向外筹措资本。

2) 集合伙人之才智与经验，提高了合伙企业的竞争能力。特别是当各合伙人具有不同方面的专长时，此优点更加突出。

3) 增加了企业扩大和发展的可能性。由于上述资金筹措能力和管理能力的增强，给企业带来了进一步扩大和发展的可能性

(4) 合伙企业的缺点。

1) 产权转让困难。产权转让须经所有合伙人同意方可进行。

2) 承担无限责任。普通合伙人对企业债务负无限责任，这一点和独资企业相似。同时，当普通合伙人不止一人时，他们之间还存在一种连带的责任关系。所谓连带责任，就是要求有清偿债务能力的合伙人，对没有清偿能力的合伙人应负债务的连带责任。

3) 企业的寿命仍不容易延续很久。因为，一个关键的合伙人死去或退出，企业往往难以再维持下去。

4) 合伙人皆能代表公司，因此对内对外均易产生意见分歧，从而影响决策。

5) 企业规模仍受局限。和公司比较起来，筹措资金的能力仍很有限，不能满足企业大规模扩展的要求。

3. 公司制企业。公司制企业的特征是由许多人集资创办并且组成一个法人的企业。公司是法人，在法律上具有独立人格，这是公司企业与独资企业、合伙企业的重要区别。独资企业和合伙企业都是自然人企业。

(1) 公司制企业的优点。公司制企业与独资企业和合伙企业比较起来，具有突出的优点，主要表现在以下方面：

1) 若是股份有限公司，则股东对债务只负有限责任，故公司股东的风险要比个人业主、合伙人小得多。

2) 公司可以通过发行股票和债券来筹资，且股票易于转让，较适合投资人转移风险的要求。

3) 发行股票和有限责任制度，使得公司具有很强的吸收游资转变为资本的能力，从而能够筹集到巨额资本，使企业有可能发展到相当大的规模。

4) 公司具有独立寿命。公司作为法人，股东或高级职员死亡均不影响公司的存在，除非公司破产、歇业，公司的存续可无限生存下去。美国多数大公司已经存在了几十年，甚至上百年了，

如美孚石油公司成立于 1889 年 通用电气公司成立于 1892 年 国际商用机器公司成立于 1911 年 通用汽车公司成立于 1916 年 福特汽车公司成立于 1903 年。

5) 管理效率高。公司制企业的所有权与管理权易于分离,使得公司的经营管理职能均由各方面的专家担任。所以能够比股东更有效地管理企业,更适应市场多变、竞争激烈的经营环境。

(2) 公司制企业的缺点。

1) 创办公司的手续复杂,组建费用较高。

2) 政府对公司制企业有较多的限制。这是由于公司的资本由多数股东享有,政府必须以严格的管制来保障股东的权利。

3) 不能严格保密。一般来说,公司不仅要向政府报告经营状况,而且要定期将公司的财务状况公布于众,公开自己的财务数据。

4) 双重缴纳所得税。这使公司的税负比合伙企业要重。首先,公司的利润要纳一项法人所得税;其次,企业用税后利润给股东分配股利时,股东还要纳一次个人所得税。

尽管公司存在这些缺点,从现代经济发展的角度看,公司制企业所显示出的优点是其他企业形式所无法比拟的,因此,它是最适于现代大企业的一种企业制度。

(二) 从企业组成的方式来考察,企业制度可以分为工厂制和公司制两种类型。

企业组成方式是一定生产力和生产关系的反映,随着生产力的发展,企业的生产组织从无到有,经历了家庭手工业——手工作坊——包买商——手工工场——机器工厂——现代公司等历史发展阶段。其中,工厂制和公司制是作为企业制度确立下来的两种基本类型。

1. 工厂制企业。工厂是指以机器体系为主要生产手段,不同工种的劳动者进行分工和协作,直接从事工业生产的基本经济组

织。从生产手段看，工厂是随着手工工具转变为机器而出现的；从内部组织看，工厂是在分工协作基础上按产品或工艺要求，由若干车间、工段、班组和职能管理机构组成的。

工厂有两种不同的管理方式：(1) 独立核算，自主经营，自负盈亏，这种工厂就是企业，拥有法人资格，叫做工厂制企业。(2) 属于企业或公司的一个组成部分，或是政府机关附属的工厂（如有些印刷厂），这种工厂不是企业，没有法人资格，不是独立经营的经济单位。它在企业或公司的统一领导和管理下从事生产经营活动，实行内部生产费用的经济核算。

工厂制也称单厂制，这种组成方式主要表现为一个工厂就是一个企业。如果把单厂制的概念扩展到工业企业以外的其他行业，就表现为由一个业务单位组成的一个企业。因此，不考虑行业的特点，仅从企业组成方式上看，可以把由一个业务单位组成的企业通称为“单厂制”，这是“单厂制”的广义概念。

由一个业务单位组成的企业往往是小企业。各行各业都有小企业，但在某些行业中的小企业比重较大。例如在美国，有三类行业中的小企业最多：(1) 加工工业。小型加工企业的种类很多，如面包厂、玩具厂、服装加工厂和承接零星印件的印刷厂等。(2) 商业。既有把产品售给最终消费者的零售商，也有买进货物又向零售商转售的批发商，如食品店、加油站、药房以及其他多数的零售业和批发企业。(3) 服务业。最常见的服务性小企业有饭店、旅馆、汽车旅店、汽车修理、娱乐服务和其他服务，如理发，洗衣等。

这些由一个业务单位组成的企业，既有优点也有缺点。其优点是专业性强，便于创造出局部优势，为专门用户制作某些专业产品；应变能力强，便于洞察用户需求，作出快速反应；机构精简，免受机构重迭及官僚主义习气的危害；为造就企业家创造有利条件和奠定基础，许多企业家往往是从创办小企业起家的。其

缺点是企业势单力薄，难以抵御市场风险；企业技术力量有限，难以形成技术群体；企业资金筹措不易，难以扩展更大的经营范围；企业缺乏足够信息，难以形成综合性的信息网络系统。

2. 公司制企业。与工厂制企业不同的是，公司是由两人或两人以上集资联合组成经济实体的经济组织。从这个意义上说，公司是“联合体”。所谓“两人”既可以是自然人，也可以是法人。所谓“集资”，既可以是资金联合；也可以是财产或其他无形资产的联合。联合组成公司的具体组织形式可以是多种多样的，但作为联合体而存在的公司，有着下面两个共同特征：

(1) 集资联合组成的公司资金和财产，是由公司支配的独立资金和财产，用于公司统一的经营活动，并承担公司自负盈亏的经济责任。

(2) 集资联合组成的公司具有独立的法人地位。国家承认公司的法人地位，公司这个法人必须对其内部成员的行为承担民事责任，公司的内部成员不能脱离或超越公司而独立承担民事责任。

公司作为联合体而存在的上述内容表明，公司是经济联合的一种高级组织形式，但并非所有的经济联合组织都是公司。工厂制企业可以通过集资方式依法改组为公司，但不能简单地把单厂企业改名为公司。正像不能把政府机构翻牌为公司一样，也不能把单个工厂翻牌为公司。同样，单厂企业可以与其他工厂通过产权联结（包括投资、融资、控股等）依法组成各种形式的公司，公司是新的法人。但不能把按一般的合伙关系、合同关系、协作关系或其他经济联系组成的经济联合也当作公司，不存在什么“松散性公司”与“紧密性公司”的划分。

对工业企业来说，公司组成方式常表现为多个工厂联合成一个企业，这就是工业公司，或称多厂制企业。同样，如果抛开行业性质，单从企业组成方式看，多厂制企业也适用于其他由多个业务单位组成的公司，如商业公司、运输公司、建筑公司、服务

公司、旅游公司、工商公司、工贸公司、农工商公司、科技开发公司、管理咨询公司、投资公司、金融公司、保险公司以及其他经营业务公司。

工业企业发展的历史表明，企业生产组织的萌芽产生于“手工作坊”，而正式形成于手工工场。又历经多种形态的过渡形式，形成了以机器体系为基础的工厂制企业，最终在产权联结的基础上才形成了公司制企业。可以看出，工厂制为现代企业制度奠定了基础，公司制是适合社会生产力发展和商品经济发展的最高组织形式。

## 第二章 现代企业制度的涵义和内容

### 第一节 现代企业的涵义、起源和特征

#### 一、现代企业的涵义

现代企业 (Modern Enterprise) 是由一组领取薪水的高、中层经理人员所管理的企业资产所有者和经营者相分离的多单位企业。现代企业是相对于传统企业 (Classical Enterprise) 而言的, 传统企业是小规模的、由个人拥有和经营的单一单位的企业。

现代企业的这个概念包含着两个方面的涵义: 它由许多不同的营业单位所组成, 且由各层级经理人员所管理如图 2—1 所示。

现代企业包含着许多不同的营业单位, 且每个单位都有自身健全的管理机构, 实行独立核算, 都是作为独立的企业而运转的。这些独立运转的营业单位, 经营于不同地点, 通常进行不同类型的经济活动, 生产经营不同类型的产品和服务。现代企业这种多单位结构, 最终发展成公司企业的事业部 (Division) 体制。由此, 分权的事业部型公司管理结构代替了集权的功能式单厂管理结构, 最终奠定了近七十年来公司企业管理的基本模式。

在传统企业中, 几乎所有的高层经理都是企业的所有者, 他们不是合伙人就是主要股东, 而现代企业是由各层级管理人员所管理。这些层级的管理人员分为高、中、基层, 其中高、中层经理构成一个全新的企业家阶层, 管理和协调各单位的工作。现代企业的这种管理层级制 (Hierarchy) 使企业从传统的“企业主企

业” (Entrepreneurial Enterprises) 演化为现代的“经理人员企业” (Managerial Enterprise)。

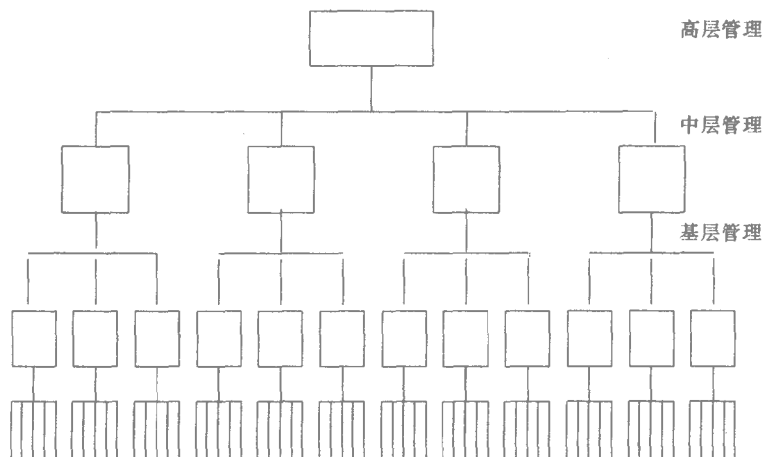


图 2-1 现代企业的基本层级结构  
(每一方框代表一营业单位)

## 二、现代企业的产生与发展

从美国企业演化的历史来看，现代企业的出现是 1840 年以后的事情。<sup>①</sup> 虽然在 1790 年和 1840 年间美国的经济迅速增长，人口持续增加且西移，所生产及分配的商品总量和交易总数日益增加，企业的数量也以惊人的速度增长，但承担生产与分销活动的工商企业仍然是传统的业主式企业和合伙企业。这一期间，企业缺乏制度创新的原因是受到技术和市场方面两个基本条件的限制。(1) 技术方面的限制表现在：工商企业所使用的动力源仍是

[美] 小艾尔弗雷德·D·钱德勒：《看得见的手——美国企业的管理革命》，商务印书馆 1987 年版。

传统的能源（人力、畜力及风力），这种能源使工商企业的生产能力和分销能力受到极大的限制，无法创造庞大的生产量和交易量，这也就使建立多单位层级管理式的大企业成为不必要。因为，一个单一经营单位的企业所需处理的事务数量，不会大到需要在企业内部把各种活动进行专业化分工，也不需要把几个小单位的业务内部化到一个较大的多单位企业中来。（2）市场方面的限制表现在：这个时期，美国经济还是一个以农业为主的经济，城市规模仍较小，商业中心彼此相距遥远，加之道路条件差，运载工具仍以风力与畜力为动力，使得交通运输不畅，货物移动速度缓慢。市场需求的狭小，使大企业的产生缺少压力。

（一）铁路 第一个现代工商企业（19 世纪 50—60 年代）现代企业的起源，首先在于技术创新，技术创新进而又导致了制度创新。铁路及电讯行业是美国最早出现现代企业的两个行业。其中，铁路公司是美国历史上的第一个现代企业，它们最早大量雇用专职经理人员对企业所属的分散于各地的众多营业单位进行协调、管理和评估。这种技术和组织的创新开始于 19 世纪 50—60 年代。其间，轮船、电车、电报及电话也发生了大致相同的变革，但不如铁路那么引人注目。到了 20 世纪初期，这些雇有大批经理，而且公司所有权和管理权明确分开的现代企业，已完全支配了美国的运输与通讯网络。这些现代交通与通讯网络是后来大批量生产与分销形成的前提条件，同时也为现代企业在其他部门的兴起提供了一个管理模式。

现代企业首先形成于铁路及通讯行业是有其技术上及组织上原因的。从管理的角度看，铁路运输线路长，必须对沿途不同的营运路线由一个总部实行统一管理，才能保证安全和有效的协调、控制。在以马匹作为动力的时期，铁路运输引发制度创新的内在要求还不紧迫。但自 19 世纪 40 年代蒸汽火车头取代马车后，铁路运输技术迅速提高。铁路修筑、路基平整、隧道开凿及桥梁建

造均有发展，T形铁轨开始普遍使用。到19世纪40年代末期，运货车除了车体较小以外，和一个世纪后美国铁路上使用的这类货车没有什么差异。随着技术的进步，铁路变成深受大众喜爱的陆上交通运输方式。这时，技术创新迫切要求组织创新与其适应。因为技术使得迅速而且全天候的铁路运输得以实现，但要保证客货运输的安全、准时以及机车、车皮、铁轨、路基、车站、库房和其他设备的调度、长期保养与修理，则有赖于相当规模的管理组织。这意味着需要雇用一群经理来监督在地理上极为广阔的范围内的各种职能活动；以及任命中上层管理执行人员来监督、评估和协调负责日常经营活动的经理工作。从此，产生了美国企业管理上最初的管理层级制。经营这些企业的人乃成为美国首批现代企业的管理者。

随着铁路经营规模的进一步扩大，所有权和管理权也逐渐分开了。由于建造铁路所需的资本大大超过了以往购置一个种植园、纺织厂甚至一个船队所需的资本，因此，所有权与管理权在铁路经营中的分离便不可避免了。其原因是：（1）单独一个业主、家族或合伙人的小集团，几乎不可能拥有铁路；（2）如此众多的股东或其代理人，也不可能亲自去经营铁路；（3）铁路管理需要特殊的技能和训练，只有专职的支薪经理才能胜任。这样，只是在筹措资本、分配资金、制定财务政策，以及遴选高层经理人员时，股东或其代理人才对铁路的管理具有发言权。那时，几乎没有经理说具有财力能在他们所管理的铁路中拥有即使是少量的股票。

（二）大量生产企业和大量分销企业的产生（19世纪50—80年代）。现代铁路企业的成长，以及通讯、轮船等经济基础设施的进步，为现代企业的进一步发展创造了条件。当基础设施于19世纪50年代和80年代之间得以形成时，现代方式的大量生产和大量分销，以及与此生产分销方式相适应的大规模产销企业也随之