

# 企业家能力:理论、结构与实践

苗青,王重鸣

(浙江大学 管理学院,浙江 杭州 310027)

**摘要:**阐述研究企业家的一般假设和推论,回顾基于企业家能力的重要观点和倾向。提出了企业家能力的三大主干内容和四种必备结构,认为对于企业家队伍的开发和营造,应该从培育、选拔、竞争和激励等角度入手。

**关键词:**企业家;能力;结构

**中图分类号:**C969;F272.91

**文献标识码:**A

**文章编号:**1008-5831(2003)01-0129-03

## Entrepreneur Competency: Theory, Structure and Practice

MIAO Qing, WANG Zhong-ming

(College of Management of Zhejiang University, Hanzhou 310027, China)

**Abstract:** This paper first initiates the general hypotheses and propositions about the research on entrepreneur. It then reviews the past three economic perspectives based on the entrepreneur competency. And finally, it puts forward three core contents and four necessary structures, it points out that the development of the entrepreneur should rely on the training, selection, competition and motivation strategies.

**Key words:** entrepreneur; competency; structure

### 一、关于企业家的一般假设

关于企业家的界定,众说纷纭。“基本素质观”,认为具备某些素质(特征)的那一种人或群体,就可称为企业家。“创业过程观”,认为在企业中担当主要领导岗位的人或群体就是企业家。“结果导向观”,认为企业家是从事经营活动并做出优异成绩,受到社会认可的人或群体。不论何种观点,都对企业家存有潜在假设。

第一,企业家都是企业经营者,而企业经营者并不都是企业家。该推论意在区分企业经营者和企业家两个概念,并且认为一个人只有进入企业经营者的行列,才有可能培养成为一名企业家。成为企业家是一种自愿行为,个体对自身能力把握充分的信息,在外部条件已定的情况下,有权决定何时采取行动。

第二,企业家的培养必须是对有志成为企业家或者理想成为企业家的人。做企业家的欲望有先天的因素,更在于后天的影响与教育。教育既可使欲望压制和禁锢,又可唤起和激发欲望。从需求看,作为一名企业家,既可实现一个人的低层需求,又满足较高层次的需求。任何谋取利润或自我实现的人都可以考虑做一名企业家。

第三,企业家的培养实质上是能力的培养。该推论旨在说明,虽然在企业家的有关理论中,还包括有激励和约束的

方面,但无论怎样刺激和约束,企业家的才能并不会会有太多的损失。激励和约束的作用主要体现在改变改变企业家对于在培养某方面能力后所带来效用的预期,从而影响能力的培养。在企业经营者成为企业家这一过程,市场的选择起了决定作用。当个人的能力符合市场的能力需求,企业经营者被公认为企业家。

### 二、企业家能力命题的若干理论视角

#### (一) 判断、监督和追求利润的能力

在古典经济学理论中,关于企业家成长的主要模式是经营模式和资本模式。当时西方经济学家把企业经营者等同时与企业家。作为经营者,在当时的经济实践活动中,对市场变化的判断和对企业活动的监督管理似乎是主要的功能和能力,企业家的成长模式应是学习、掌获和具备此种能力——“判断力”、“坚持性”、“有效监督”。卡尔·马克思在《1844年经济学哲学手稿》中,指出资本家之间的竞争会使利润趋于下降,导致货币利息下降,使大资本家比小资本家处于更有利的地位,从而使“中等资本家由食利者变为企业家,而去亲自经营实业”。由此看来,马克思主张资本家和企业家没有质的区别,只有量的差异,主要能力是对资本和利润的追逐。

#### (二) 知识获取与转化的能力与决策能力

收稿日期:2002-10-22

作者简介:苗青(1978-),男,浙江杭州人,浙江大学管理学院博士研究生,主要从事人力资源管理研究。

新古典阶段经济学理论关于企业家成长模式主要包括人力资本模式、创新模式和决策模式。马歇尔认为企业家是特定要素禀赋——人力资本所有者。企业家的能力来自教育和培训,知识决定了厂商有效规模的限度。企业家要做的事就是获得知识和如何运用知识,如生产技术知识、把握市场知识、建立经济组织并刺激组织成员去创造获利机会的知识。新古典阶段经济学理论中,哈耶克等强调企业家在获取和使用信息方面的作用,认为企业家是“经济时机的发现者”。奈特认为企业家是在高度不确定的环境中进行决策并承担决策后果的人。

### (三) 合作能力

80年代兴起的新自由主义经济学,对企业家的研究侧重于企业家的作用。科思认为:“企业和市场之所以需要同时存在,是由于完全由一方的存在,其交易成本都非常昂贵。在企业以外,价格变动决定生产,这是通过一系列市场交易来协调的,在企业之内,市场交易被取消,伴着交易的复杂的市场结构被企业所替代,企业家指挥生产。”交易费用模式提出了一个很重要的企业家的功能和能力——“合作”。企业内作为复杂的市场结构替代者的企业家,应具备“组织、指挥、协调”等能力。新制度经济学认为,传统的经济学理论过分强调“竞争”,而忽视了经济活动中人们之间应有的“合作”。“合作”应是企业家能力的重要内容。

### 三、企业家能力的内涵与层次

熊彼特对企业家的定义:“企业家的职能就是识别企业的生产性因素,并整合它们。”麦瑟斯(Mises)也认为,“企业家行为就是成功指导资源流以满足用户的需求”。不同学者和实业家对企业家能力做过阐述。

表1 企业家能力内涵与诠释

观点	具体涵义
普林斯顿大学 莫尔:“十素质”	①合作②决策③组织④授权⑤应变⑥求新 ⑦负责⑧尊重⑨冒险⑩道德。
韩国三星李秉 哲:“五标准”	①人性道德美②国际眼光③专业知识④思 维灵活⑤自我挑战。
法国《费加罗 报》:“十形象”	①专业才干②想像力③创造性④面向世界 ⑤责任意识⑥文化适应力⑦社会环境意识 ⑧倾听他人⑨社交⑩求胜心。
心理学研究发 现:“企业家两 种倾向”	①实践型倾向:外向交际、敏感直觉、注重过 程、偏好风险、求变②理论型倾向:运筹敏 捷、逻辑思辨、高瞻远瞩、追求完美、求实。

#### (一) 企业家主干核心能力

##### 1. 创造性破坏

熊彼特认为资本主义的本质是企业家的“创造性破坏”。企业家要创造性地破坏市场均衡,而不是推动市场均衡的实现。在“破坏—均衡—再破坏均衡”的循环中,企业家实现了企业革命。创造性破坏包括以下特征:独立思考、丰富的想

象力、敏锐的洞察力和判断能力。

##### 2. 承担风险

奈特(Kniskt)认为,企业不是别的东西,而仅仅是一种装置,通过它,“自信或勇于冒险者承担风险,并保证犹豫不决者或怯懦者能得到一笔既定的收入”。为什么是由企业家而不是工人来承担不确定性?奈特认为:“也许是因为雇佣者和被雇佣者之间对风险的态度不对称,促使他们同意保持长期雇佣合约而非使用现货市场。”虽然奈特没有明确指出“承担不确定性”是企业家的特殊能力,但由于“承担不确定性”显示出企业家的自信心、判断力、知识。所以这也是一种企业家能力。能否承担不确定性是区别企业家与非企业家的重要标准。

##### 3. 学习能力

美国管理学家杜拉克认为,对于企业家不应该强调专业上的精深,而应该注重通才教育与培养。比尔盖茨喜欢下结论,喜欢畅想未来,很容易犯错误,但他却有一个非常大的优点,改正错误比犯错误还快。企业家学习是一个渐进过程。面对企业发展的挑战与机会,企业家能力的提高是通过一系列学习计划的实施得以完成的。学习计划在此是指“获得用来解决经营中问题的一定知识与技能所做出的努力。”它并不需要预先制定,在环境变化下即不自觉地开始了学习,为了消除当前认知状态与期望认知状态之间差距的行动就是学习过程。

表2 三种核心能力的维度与表征

创造性 破坏	善于独立思考	不盲从,不信书,不唯上,擅长从实践中获取真理。
	丰富的想像力	举一反三,触类旁通,提出新颖、奇特、大胆的思想观点。
	敏锐洞察力	观察到实际事物中人们所容易忽略的一些问题或细节。
承担 风险	判断能力	发现企业存在的主要问题,别的企业长处。
	对风险的认知	及时、准确获取信息,把握问题的严重性、紧迫性和时效性。
	对风险的评价	根据客观信息和自身判断,对风险做出合理化评价。
自主式 学习	应对的心理能力	冷静、清醒,善于在压力中思维,能抵挡外界干扰。
	对策略的效能感	对出路坚持不懈,信心百倍。
	线性学习	对学习需求判断,形成学习需求,识别所需资源,选择恰当的策略,评估学习结果。
	非线性学习	通过与外界交流学;通过多种媒介学;通过干中学;向竞争对手学。

#### (二) 企业家必备能力

##### 1. 人际关系能力

企业家有了较好的人际关系能力,就可以妥善解决各方面矛盾,使企业内外环境对企业的成长最为有利。人际关系能力也是协调能力,包括能否和协助者真诚合作。科斯纳(Kirzner)认为企业家与旁人的区别是企业家的“悟性”和“特殊知识”。企业家是“经纪人”(middleman),他们不仅能发现对交易有利的机会,而且能够捉住机会并创造利润。

## 2. 指挥领导能力

企业家在企业中就是工业大军的指挥官。企业家的职位虽然有利于他的指挥,但是职位对企业家的指挥作用是有限度的。若人们看到一个惊慌失措的指挥官,那么职位再高,也没有任何威信。反之,当企业员工看到企业家在企业的运行过程中表现出了惊人的指挥领导才华和能力的时候,对企业家的指挥领导能力就有了忠诚度。

## 3. 组织能力

组织能力实际上是所有的领导人都应该具备的能力素质。企业家的职能就是要把企业所有的资源,按照一定的原则进行配置。企业是由各种担负职能的组织部门集合而成的,企业家必须有检查和核准企业的组织系统是否合理,运转是否正常的判断能力。任命和识别才能、组织变革、组织分析、组织控制。组织能力,在很大的程度上取决于企业家能否身先士卒。

## 4. 表达能力

表达能力包括口头表达能力和文字表达能力两方面。企业家是以社会活动家的面貌出现在企业和公众面前的。企业家是否有很好的表达能力,对企业家顺利达到自己的目标,有着非常重要的意义。企业家经常要写东西、发指示、向上级请示和报告。这一切都离不开文字表达能力。在参与国际市场竞争的条件下,企业家的表达能力还应该包括外语能力在内。

## 四、企业家能力开发的若干设想

**培育** 意指专门造就培养企业家适合生产的土壤和摇篮。造就这块土壤,来自以深化产权制度改革为核心的配套改革。通过配套改革,实现产权自由交易,就能达到企业家组合生产要素改善资源配置的作用,使企业的整体经济运行效率提高,有利于企业家的选择和优胜劣汰,同时也有利于企业家能力的发挥。培训的摇篮可立足专业培训,多形式多渠道进行,建立专门培养企业家队伍的院校,从知识结构、专业技术水平上训练其应有的知识和能力。像美国的哈佛大学和原苏联的列宁格勒工学院,就是世界上有名的企业家摇篮。

**选拔** 是指用一定水准来衡量和遴选符合条件且具有发展潜力的企业专门人才。企业家是企业的最高管理者,他的能力结构要求很严格又很复杂,绝不能随意放宽条件,更不能迁就。因而,对有发展潜力人才的选拔或企业家的选

拔,这是市场经济规律必须面对的严酷现实,社会各界的方方面面都应引起高度重视和关注,在选择用人上切实做到“不拘一格降人才”,做到“政用肖何,谋用张良,武用韩信”。只有这样才能让企业家在岗位上尽其才,展其志,锻炼成长和壮大。

**竞争** 这是市场经济的基本要求,竞争经济和法制经济的实质是能者生存,庸者淘汰,很自然地实现其新陈代谢规律。这种客观规律给企业家提供了生成和发展的必然法则。企业家选拔离不开竞争,面对强者敢于竞争,善于竞争,正是企业家成熟和基本条件具备的象征。把竞争视为自己的人生追求,充分把握竞争机遇,自觉地投身到竞争的搏击中磨砺是企业家的品格。同时也只有提供公平竞争的环境,才能创造出使人才脱颖而出的氛围,也才能做到人才合理流动,毛遂自荐蔚然成风,也才能实现对企业家的能力和综合素质考核检验的公平和合理,开创优秀企业家的源源队伍。

**激励与分配制度** 相关联。按照市场经济中实现效益的一般规律来激发企业家的积极性和创造性。这种激励包括两个方面,一是在物质上的待遇要和企业的经济效益捆在一起,视企业家本人贡献大小和承担风险的程度,在薪金、奖金以及社会保障养老等诸方面给予优厚待遇,促使他发挥最优水平为企业尽职尽责;二是在精神上予以褒奖,借助宣传舆论向社会传播其作用和贡献,让人们了解和尊重他们的辛勤劳动,形成全社会上下支持和关心企业家的氛围,使企业家成为偶像,得到更多有志者青睐,造就一批中国企业家队伍无疑会成为现实。

## 参考文献:

- [1]李广智,曾佐伶.论我国人力资源现状及其发展战略[J].重庆大学学报(社科版),2002,8(3):62-64.
- [2]林祥.企业家能力与企业核心能力的相关性——对企业家能力的一种概括[J].经济社会体制比较,2002,(5).
- [3]王静鹏,樊耘.企业家能力与企业可持续竞争优势[J].经济管理,2002,(12).
- [4]杨建君,陈波,李垣.基于能力的企业家模型及其分析[J].预测,2002,1(21):41-47.
- [5]吴泗宗,汪岩桥.企业家功能、能力与企业家精神[J].江西社会科学,2001,(12):121-126.
- [6]Schippmann J S, Ash R A, Battista M. The practice of competency modeling [J]. Personnel Psychology, 2000, 53(3): 703-740.