

QI YE JIA
DE FENG CAI

主编 唐有功 欧阳新年

企业家 的风采

河南人民出版社

编 委

张德欣 张克久 单恒伟 黄文林

高天信 耿玉乐 孙秋法 王恒志

夏 河

企业家——企业运行之魂

(代序)

国内外经济运行的历史表明,先进的企业必定有优秀的企业家来驾驭。这是一条规律,各类企业概莫能外。实质上,企业家的形成和他对企业的经营和管理,其本身也属于经营机制应有之义。企业家在诸生产要素的组织中,不同于普通的劳动者和技术人员,而是在一定条件下起决定作用的核心人物。企业家既是生产的组织者、指挥者,又是市场交易中的经营者、商人;不仅掌握着企业内部的运作,还要驾驶企业在市场海洋中航行。他们是企业决策系统的首脑,指挥系统的中枢,控制系统的核心。一句话,是企业运行的灵魂。

企业家形成的历史必然

企业家这个名词出现在中华大地,已是20世纪80年代,社会主义传统体制把它长期拒之门外,而有中国特色的社会主义市场经济则报之以极大热情。首先是经济理论界,舞笔泼墨对姗姗来迟的“企业家”多角度进行介绍、描述和宣传;随之,现代企业家便成为人们谈论的热门话题,大家企盼着能像歌星、影星那样在我国社会主义市场经济大舞台上,涌现一批优秀的经营明星——企业家,以迅速把我国经济搞上去;接着,各级政府部门也纷纷把“优秀企业家”的荣誉,奖励给那些经营成绩显著的国营、集体、乡镇以及私营企业的经营者。今天,尽管不同阶层不同类型的人们对企业家有

着不尽相同的认识和理解,但是有充分理由说明,时代在呼唤企业家,社会主义市场经济需要企业家,中华大地上必将培植起一个强大而精良的企业家阶层,推动社会主义市场经济发展,推动企业走向市场,增强活力,提高效益,推动综合国力迅猛增强。

时事造英雄。如同一切政治家、军事家、科学家的出现、成长都有他的社会历史条件一样,企业家也是时代的产物。大体上说,这类精英是在工业革命后,资本主义商品经济高度发展,生产力和科学技术日益增长,特别是大生产、大股份公司迅速成长中培植起来的。在英美等西方发达国家经济大发展的初期,小业主和资本家直接经营企业,他们既是所有者又是经营者,一身二职。随着社会化大生产的不断发展,老板直接经营的工场和家族企业日渐衰落,代之而起的是由互相制衡的股东大会、董事会和经理组成的股份公司。它作为现代工业社会最基本的组织形式,实行了所有权和经营权的两权分离,经营者阶层不再是凭藉所有权,而是靠其特有的素质(胆识气魄、冒险创新精神)、经营管理的知识和才能,取得了管理企业的充分权力。

资本主义经济发展的历史,给企业家和企业家阶层作了这样的注脚:企业家是发达商品经济的产儿,企业家阶层的产生是以企业所有权与经营权相分离为前提的。

资产阶级经济学家首先使用了企业家这个名词,而且对企业家和企业家阶层有较多的理论论述。在马克思的著作中,虽然没有直接使用“企业家”一词,但马克思实际上论述了“企业家”职能的基本含意。他指出,企业主是“能动的、执行职能的资本家”。认为“执行职能的资本家与工人相比,不过在进行另一种劳动。因此,剥

削的劳动象被剥削的劳动一样是劳动。”^① 在这里，马克思讲出了集所有权与经营权于一身的企业主，其“执行职能”是一种同工人一样的劳动，实际上就是资本家执行企业家职能的那份劳动。

《资本论》中有这样一段话：“一个没有财产但精明强干、稳重可靠、经营有方的人，通过这种方式也能成为资本家。”^② 这里讲的“方式”，是指靠借来的资本，而执行管理劳动的职能。这种“方式”对任何人都是公平的。但使用这种“方式”取得成功的关键在于“精明强干、稳重可靠、经营有方”，即使用这种方式的人的特质和才能。这里还强调了“方式”的重要。一个没有自有资本而掌握了借入资本所有权（实际上是使用权）的人，靠经营管理这一职能，可以与资本家提供资金获取同样的东西。不同的是，资本家是以利息的形式得到报偿，靠有效经营管理的人则是以利润形式取得报酬。

在论述股份制的时候，马克思进一步阐明了管理职能的独立性。他说：“与信用事业一起发展的股份企业，一般地说也有一种趋势，就是使这种管理劳动作为一种职能越来越同自有资本或借入资本的所有权分离。”^③ 这段话明确告诉我们，随着股份企业的发展，企业管理劳动职能同所有权两权分离，是势所必然。更进一层，马克思又指出：“资本主义生产本身已经使这种完全同资本所有权分离的指挥劳动比比皆是，”企业经营管理的职能已经“无须资本家亲自担任了。”^④ 到这里，马克思已经十分清楚地讲出两个意思：随着社会化大生产的发展，一是资本的所有者不再担任经营管理的职能，所有权与经营权相分离使指挥劳动成为一种专门化职业；

① 《资本论》第3卷，第403页。

② 《资本论》第3卷，第679页。

③ 《资本论》第3卷，第439页。

④ 《资本论》第3卷，第435页。

二是随着经营权和所有权的分离,从事指挥劳动者(实际上是企业家)“比比皆是”,成为一批人或一个阶层。

在欧美,19世纪中叶,专职的管理者越来越多。这和由技术革命带来的管理思想和管理制度的革命息息相关。新技术、新产品的发明创造,市场日益扩展,竞争愈加激烈,生产规模不断扩大,社会分工日益精细,那种靠所有者直接经营的家长式领导方式已无法适应。美国1841年10月发生这样的事件:西部铁路上造成两列客车迎头相撞事件,引起舆论界猛烈抨击,责骂老板无能。此事在议会干预下,那个铁路公司进行了改革,选择了有管理才能的专门人才主持经营管理,原老板只能拿红利,不事经营管理业务。此后,就出现了专事经营管理的职业,逐渐形成企业家阶层,他们是领取高薪的高级职员而不是所有者,但却是整个企业运行的主脑。在资本主义国家,这是一个特殊的专家阶层,享有很高的社会地位和经济待遇。这标志着经营管理职能的专门化、高度化,反映了社会化和市场经济的发展程度。

以现代社会化生产力为基础的公有制企业,特别是国有大中型企业,也必须遵循社会化生产和市场经济的共同规律,培植社会主义企业家和企业家阶层。改革的实践表明,选好用好企业家同样是搞活国有企业最重要的条件之一。

现代企业家的作用

现代企业家是社会化生产力的组织者。现代社会化大生产,需要严密的组织和统一的指挥。执行这一职能的企业家是生产过程的绝对权威。正是在他们的作用下,使生产要素得到合理组合,职工智慧和力量得到充分发挥,科学技术得到充分的利用,从而促进了生产力的发展。

人是生产力诸因素中最活跃的因素。企业家的首要任务就是在充分调动职工积极性使之尽职、尽责、尽能的同时，努力提高职工队伍的素质，做到使用和培养相结合，促进整体技术进步。只有这样，才能做到从科研到制造，从设计到工艺，从设备到直接操作水平的不断提高，从而提高产品的性能、质量，降低成本和价格，在市场竞争中取得优势。

提高职工素质，就是从根本上增强企业活力和竞争能力，这是任何经营者都十分明确十分重视的问题。企业接收任何一个新职工，无论他在学校已经读过多少年书，取得什么文凭，他具有的只是“知识”，没有掌握实际作业“技术”，尽管他知道应该怎样干，但还不会这样干，所以必须在企业这个技能大学校里重新学习。为使新职工取得操作技术，企业普遍进行上岗前培训。而对于具有一定操作能力的职工，则要求他在原来基础上干得更好，有所发展和提高，那就要让他受到更高一级的培养和教育。企业全员素质、整体技能水平是动态的，而面对激烈的市场竞争，企业家们必须带领他的职工队伍永不停顿、永无止境地追求和提高。谁也不能否认，在促进劳动能力（社会生产力是最主要方面）的发展上，企业家的功绩是无与类比的。

科学技术是第一生产力。这是人们越来越明白的道理。但是，科学技术转化为现实生产力，却不像生产过程的流水线将半成品从上道工序输送到下道工序那样简单。它涉及到诸多因素，如商品经济发达程度、国家有关政策等。但最直接、最重要的因素是这个国家或地区企业家阶层的水平和发挥其功能的条件。因为企业家是实现科技成果转化为现实生产力的直接承担者。工业发达国家转化率就比较高，可以达到60—70%。我国改革开放以来，国家特别重视科学技术，关心和尊重科技人才，采取多种激励办法促进科

技进步。近年来取得的科技成果虽然比不上西方工业发达国家，成绩也是可喜的。但转化工作却不能令人乐观，仅达到20%左右。究其原因，固然在于体制方面问题及科技市场尚不完善，但最重要的还在于我国尚缺乏一个较高水平的企业家阶层。

积极吸收社会上的科技成果，是企业家注重科技进步的一个重要方面；另一面则是在企业内部，开展经常性的革新活动，组织研制新产品，改进生产工具，完善生产手段，不断推进科技进步。

纵观人类工业发展的历史，每一次工业革命，都是在企业家直接领导或间接推动下完成的。企业家直接承担着把科学家、发明家的科技成果转化为现实生产力的任务，反过来他又为科学家、发明家提出新的课题，督促着科技事业向更高的层次发展。企业家这一社会功能，无疑对生产力的发展起到了巨大的推动作用。

分工协作会产生新的生产力。企业家正是分工与协作的具体组织者。旧体制下，我国大多数企业“大而全”、“小而全”，专业化程度很低，万事不求人，各自关起门来称王。改革引入竞争机制，企业经营者们在竞争和效益驱动下，积极地、具体地进行专业化协作。横向联合组成紧密或松散型的企业集团或企业联合体。集体或联合体中各企业之间分工协作，既提高了专业化程度，也形成了竞争优势，减少了资源的浪费。目前，我国工业生产专业化协作程度还比较低，潜力很大，改变这种状况，要由企业家们的卓越工作来实现。

企业家是生产过程中的真正权威。人们普遍认为，一个成功的企业，其技术与管理的作用为“三七开”，称之为“三分技术七分管理”，足见管理对搞好企业的重要作用。企业家是企业管理的最高指挥者，在生产过程中他是真正的权威。恩格斯说得好：“联合劳动

就是组织起来，而没有权威能够组织起来吗？”^①

管理的本意包含着约束和强制。美国在内战之后，大规模资本主义工业的发展和大股份公司的发展，出现了一些典型的企业家。在这个“摩登时代”，企业管理者对职工进行着近乎残酷的管理，被人们称为“强盗男爵”。在大工业发展初期，商品还十分紧缺，供不应求，管理的重点只在于提高企业内部的工作效率，他们只注重物的管理，把人当成工具使用。在生产过程中，尽量发挥生产要素的作用，节约直接使用的活劳动和物化劳动，“要在最经济的条件下使用这种已经缩减到必要程度的劳动。”^② 这个阶段的管理，是管理的低水平，可以称之为简单管理或野蛮管理。后来出现了泰罗管理法，泰罗管理四大基本原则使管理向科学化迈进了一大步。有不少科学管理方法，都是企业家们在实践中创造总结出来的。

在管理方面，列宁有句名言：“要毫不犹豫地进行管理，要比资本家管得更严。”^③ 公有制经济应该吸收私有经济的一些优点。要实现严格的管理，必须有管理者的权威，而企业管理中的权威人物则只能是企业家。

现代企业家行使的管理职能，已远非工业发展初期那么简单和低水平了。现代管理的重心不仅由物转向人，而且管理的内容和艺术也极为丰富。简单地讲，企业管理是对企业生产技术经济活动进行决策、计划、组织、指挥、监督和调节等。具体内容则包括规章制度的制定和实施以及计划、生产、技术、质量、劳动工资、财务、设备工具、供应销售等诸多方面。作为企业经营者，如若仍视“外行领导内行”是天经地义的信条，凭主观意志瞎指挥，是与现代管理格

① 《马克思恩格斯选集》第2卷，第551—552页。

② 《资本论》第3卷，第103页。

③ 《马克思恩格斯选集》第2卷，第551—552页。

格不入的。列宁指出：“要管理就要内行，就要精通生产的一切条件，就要懂得现代高度的科学技术，就要有一定的科学素养。”^①

社会化大生产要求管理职能专业化和管理者高素质。

企业家是驾驶企业航船游弋市场海洋的舵手。市场经济条件下，任何企业都需要在两个轨道上运行，一是企业内部生产系统运转，二是到市场上经历大循环，正像月亮一样既要自转又要围绕太阳公转。在企业内部生产过程中，企业家可以按照自己的意志指挥一切，而在市场上，则必须接受市场规律的约束，经受市场风浪的冲袭，企业家正象一个驾驶企业航船的舵手，劈波斩浪，驶向胜利的彼岸。

无论是资本主义条件下或是社会主义条件下，企业在竞争中的成败都取决于企业家。市场变幻莫测、险象丛生，一个盈利的好机遇稍纵即逝，引来企业家们蜂拥而争，捷足者先得；险象降临，大家躲之唯恐不及，迅速者先逃。预见性强、反应灵敏、决策迅速的企业家能在优胜劣汰中取胜，相反则会被淘汰，给企业造成很大损失。现实中不乏这样的例子，一个优秀的经营者能够拯救濒临倒闭的企业，并使之兴旺发达。河南周口味精厂厂长李怀清就颇具代表性。1983年由濒临倒闭的项城县饴糖厂和项城县味精厂合并而成的周口味精厂，仅是个县办小厂，年产味精只有400吨。李怀清开拓进取，以“滚雪球”的发展战略和“全程挖掘潜增效”的管理方法，使“周味”走出了一条速度、效益同步增长，企业振兴腾飞的通天大路。到1992年，生产规模扩大150倍，以年产6万吨的产量在国内独占鳌头，并以最小的厂龄跻身于“世界五强”之列。相反，一个无能的经营管理者，则会把一个好端端的企业搞垮。在旧的体制下，企业

^① 《列宁全集》第2版第30卷，第394页。

实行集体领导,集体负责,决策中扯皮现象严重,执行中效率低下,出了问题则无人具体承担。《企业法》赋予企业厂长(经理)经营决策权力,同时也明确了责任。在市场竞争中,企业家承担风险是责无旁贷,若造成损失当然不可推卸。既不能因为市场风险大而躲在家里不下海,也不允许毫无取胜把握而盲目“冒险”。他必须遵循市场规律,掌握市场信息,知己知彼,这样才能在市场竞争中取胜。

社会主义企业家是公有制经济人格化的关键环节。如前所述,实现国有资产人格化有三个层次,其中关键的一环是企业家成为企业的灵魂(正如资本家是资本的灵魂一样)。从这个意义上说,国有企业的优秀企业家又是社会主义生产关系的体现者。正如恩格斯所说,在联合的大生产中(以铁路为例),“活动的首要条件也是要有个能处理一切所属问题的起支配作用的意志——不论体现这意志的是一个代表,还是一个负责执行有关的大多人的决议的委员会都是一样。”企业家体现了多数人的意志和利益,他就是生产资料所有者的委托人,忠心耿耿地为所有者和劳动者谋利益(当然也包含他本人的利益)。由于他成为劳动者和所有者利益群体的代理人,他的责任心和经营管理效应也就在一个方面体现劳动者同生产资料结合的紧密度。恰如国有企业具有二重属性一样,它的企业家也具有这样二重属性:先进生产力的领头雁,社会主义生产关系的体现者。国有企业的优势能否发挥及发挥的程度,很大程度取决于企业家。所以,我们必须把大力培植企业家,建立企业家权威的机制,当作国有企业的目标模式的重要内容。

现代企业家的素质

冒险、创新——现代企业家的特质。既然企业家是发展的商品经济的产物,企业家阶层是以企业两权分离为前提形成的,而有中

国特色的社会主义经济同资本主义经济都是社会化大生产，市场经济运行和企业两权分离及其运作都根本相似，那么研究现代企业家，就象研究体育运动员一样，重点是其素质、技能、战术，而无须去强调他（她）们的国籍，以及国家的社会制度。当然，这里指的是共性特征，是现代企业家必备的素质。

资产阶级经济学家开研究企业家理论之先，那我们就先借助一下他们的论述。

“企业家”原意指军事远征的人，含有冒险家的意图。西方经济学家，把“企业家”借用于从事经济行为的人，主要是取其“承担风险”这个含义。坎特龙把凡是按不固定的价格买和卖的人叫作企业家，而且认为企业家的职能是承担风险。^① 杜尔哥也认定，在制造业中的企业家——为承担风险资本的人。^② 马歇尔对企业家作了进一步明确的解释，他说企业家“这一名词来自亚当·斯密，而惯用于欧洲大陆，用它来指那些把企业的风险和管理看作自己在组织工业工作中应尽的本分的人，似乎是最适宜不过的人。”^③ 由此可见，把承担风险作为企业家的本质特征，在西方经济理论界早已形成了共识。

企业家在直接生产过程中行使组织指挥职能时，是生产过程的绝对权威。但在市场活动中却是另一回事，市场不会给予任何一个企业家丝毫情面。“社会分工则使独立的商品生产者互相对立，他们不承认任何别的权威，只承认竞争的权威，只承认他们互相利益的压力加在他们身上的强制。”^④ 竞争的力量把市场搅得翻江倒

① 《一般商业之性质》(1755年出版)。

② 《关于财富的形成和分配的考察》(1766年出版)。

③ 《经济学家原理》下卷，第392页。

④ 《资本论》第1卷，第394—395页。

海，企业家们则在竞争中沉浮。在市场竞争中，企业家们一方面要承受竞争波浪的冲击，另一方面又在推波助澜，借以把自身推向更高的浪头。在身不由己中控制自己，多么精明强干的企业家，他可能做到千百次胜券在握，但他一刻也不能够摆脱风险在身。所以，真正的企业家必须有强烈的风险意识和敢冒风险的精神，在市场经济海洋中竞争，“任凭风吹浪打，胜似闲庭信步”、“敢上九天揽月，敢下五洋捉鳖”，这样才能战胜风险。

缺乏风险意识、风险精神称不上企业家，缺乏风险机制也产生不了企业家。在旧的经济体制下，以政府定价、按指令性计划生产、实物调拨为主要内容的各种行政干预，使我国长期内只有工场，而不存在真正的企业。日本教授小隆太郎 1985 年说我国机械制造业的工厂“与日本制造业相比，不过相当于日本企业厂家的几个工场中一个工场所具有的那种程度的自主权而已。”国营部门的领导，没有经营自主权，行使的只是“服从”、“按上级布置的办”之类简单的职能。盈亏与厂长关系不大，一切由政府部门兜揽。厂长只要不犯政治立场、生活作风之类所谓实质性错误，多么庸碌无为都不妨碍当太平官。那样的环境下，自然产生不出企业家。

风险和创新是不能分割的。风险源于创新，创新必担风险。有风险意识和勇担风险的精神才敢于创新，而开拓创新的过程中时时刻刻都有风险。对企业家研究影响较大的是美籍奥地利经济学家熊彼特的“创新”理论。熊彼特认为企业家是创新活动的倡导者和实行者。他指出：“企业家是不墨守成规，不死循经济循环轨道的，他常常创造性地变更其轨道。”他还说：“企业家的职能是，通过利用一种新发明，或更一般地利用一种生产新商品或用新方法生产老商品的没有试验过的技术可能性，通过开辟原材料供应的新来源或产品的新销路，通过重组产业等等来改革生产模式使之革

命化。……这种职能主要不在于发明某些东西，或创造出企业得以开发利用的某些条件，而在于把事情付诸事实。”^①

熊彼特把企业家“创新”的内容讲得比较详细。特别是他明确指出了企业家的创新指的不是技术方面的发明和为企业开发利用创造条件，都是发明家和实业家所为。企业家的“创新”活动，也正是企业家与只按传统方式经营管理企业的普通经营管理人员的根本区别。所以，有人把创新视为企业的生命，企业家的生命。而创新活动诸如开发新产品，开拓新市场，引进新技术，采用新工艺，实行新的管理方法，新的经营风格，无一不需要冒风险。创新必须承担风险，没有风险难以创新，风险是创新取得成果的代价。有人说风险和 innovation 是企业家的骨骼和血管，舍此，是称不得企业家的。

改革开放以来，人们激烈地批评我国企业技术工艺、管理方法、产品种类质量等是十年数十年“一贯制”，这一贯制的症结就在于因循守旧，墨守陈规。改变这种状况的最好办法就是“创新”。从这个意义上来说，企业深化改革就是要不断“创新”，用新的体制、新的方法、新的技术、新的产品来取代旧制度、旧方法、落后技术、落后产品。在这个大的“创新”活动中，增强企业经营者的风险、创新精神，培植我国社会主义现代企业家。

我国企业家应具备的素质。创新精神和风险意识是企业家最根本的素质，是他们的共性特征。由于企业家所处的社会制度、国家经济条件、所有制关系、文化教育、民族素质、历史传统影响等环境不同，必然有其各自的特色。

随着社会主义市场经济的发展，我国企业家和企业家阶层产生的条件越来越趋成熟。那么，中国社会主义企业家应具备哪些素

^① 《资本主义、社会主义和民主主义》第164—165页。

质？是否可以概括以下几点：

（一）坚定的共产主义信念和高尚的职业道德

社会主义企业家和资本主义企业家的根本区别，就在于他必须具有正确的政治方向和坚定的共产主义信念。虽然两者都是企业资产（或资本）的灵魂，但服务的对象不同，承担的责任也不同。资本主义企业家的后边站着的是资本家或资本家集团，一般说来他们本身都拥有相当多的财富。而社会主义企业家应是国家、企业、职工共同利益的代表，是共同富裕的带头人。他们必须把自己的工作同整个社会主义大目标联系在一起，和人民的利益联系在一起。

不同社会制度，在发展市场经济上有共同的一面，即商品的运行机制和运行规则，诸如在商品交换中的价值规律、供求规律、竞争机制以及通用的市场交易规定、国际法律等。商品生产者必须按照共同的规则进行交易，否则社会主义国家与资本主义国家的企业家就无法走在统一的世界大市场上。但是，不同社会制度商品经济运行的组织机构有着重大差别，主要表现在所有制和经营目的上。企业是市场经济的主体，企业所有制的属性，决定了企业家所代表的利益。中国特色的社会主义经济是以公有制为主导的多种经济成份的经济体制，在此基础上产生出来的企业家，必须具有正确的方向，始终坚持社会主义道路，坚持人民民主专政，坚持党的领导，坚持马克思列宁主义毛泽东思想。还要有高尚的道德情操，特别要摒弃那种拜金主义和其资产阶级腐朽的思想作风。一句话，必须沿着有中国特色的社会主义道路前进。

（二）协调多元利益的能手

资本主义社会的企业家，只代表资本所有者利益，责任单一。而我国国有企业的厂长（经理）应该代表谁的利益？在这个问题上，

有的说资产国有，厂长(经理)是国家利益的代表；有的说，企业要成为独立的商品生产者和经营者，厂长(经理)当然是企业利益的代表；还有的认为，职工是企业的主体，厂长(经理)应该是职工利益的代表……仁者见仁，智者见智，众说纷纭，莫衷一是。既然我国国有企业存在着利益多元化，那么，顾此舍彼，忽视了任何一个方面就会失去整体的和谐。所以，中国企业家，要具备妥善处理各方利益的能力。

国有企业是我国经济的支柱，国家队应在增强综合国力中起到主力军的作用。所以，中国企业家心中必须时刻装着国家。这里并非简单地指在利益分配中更多的给国家一点，而是要求企业家要具有国家主人翁的精神和气魄，在发展生产中，在利润分配时，在参与国际市场与外国企业竞争等整个经营管理过程中，都要首先想着国家利益和为国争光，不能为企业局部利益更不能为个人一己利益而损害国家整体利益。诸如为了个人荣誉而弄虚作假，将亏损说成盈利，小盈夸为大盈；利益分配时隐瞒欺骗，企业多留，个人多分，向国家少交；在外贸活动中，或为本企业利益竞相压价，让“肥水流入外人田”，或收受贿赂中饱私囊而使国家蒙受损失，这些作法是社会主义经济运行中的糟粕，是与社会主义企业家素质格格不入的，必须彻底摒弃。

企业经济利益和社会效益并重。社会主义企业生产的目的是不断满足人们日益增长的物质文化需要。企业盈利的主要用途中一方面为国家提供积累，一方面是发展生产，提高产品质量，给社会提供更多更好的商品，同时，还注意环境保护等社会整体利益方面的问题。而资本主义企业生产的目的是为利益，如何经营完全是私人的事，它们往往只考虑企业收入而不顾及社会效果。当然，资本主义社会有远见的企业家也比较重视妥善处理企业赚

钱和社会效益的问题，如日本松下幸之助，他曾讲到：“企业是社会的公器”，“盈利只是企业服务社会得到的报酬。”在资本主义国家，能做到这一点，全凭企业家个人的价值观、开明程度。而我国社会主义企业家与资本主义企业家不同，他们必须把企业盈利和社会效益并重作为一条经营原则，对此不能有丝毫随意性，一刻也不能背离。制造伪劣商品坑骗消费者，是经营者中的败类，是社会主义经营原则所不容的。

正确处理眼前利益与长远利益的关系，注重企业发展后劲。我国国有企业普遍实行了承包制，承包期是有限的，而企业发展却是永久的。所以，企业承包者必须力避短期行为，要眼光远大，胸襟开阔，立足搞好近期经营的同时，为长远发展夯实基础。每个承包经营者都要有两个目标，把努力完成承包基数及其它任期目标作为近期目标（承包期也要有规范的期限，以10年为宜），而把企业发展后劲作为长远目标，象接力运动员一样，卖力跑完自己的任务后，把接力棒更好地交给继承者。在承包期内，对资源不进行掠夺使用，对利润不搞分光吃净，在认真完成任期指标的同时，引导职工时刻想着更高更远的目标。

总之，我国社会主义企业家，要善于处理国家、企业、职工，企业与社会、近期与远期等多元利益关系，使其事业达到和谐顺利。

（三）优秀的竞争者

竞争是以取胜为目的的，但竞争手段不是单一的，资本主义国家市场竞争中尔虞我诈、不择手段的现象不乏其例。这是社会主义市场竞争所不齿的。我国企业家要在国际、国内两个市场参与竞争，作为竞争者，必须具有聪明和气魄、素质和能力，从根本上讲就是要拿出过得硬的商品，以实力取胜。在国际交往中，必须坚持社会主义准则，坚持爱国主义，保持国格，为国争光。在国内市场竞争