

造就中国企业家的环境与机制

上 篇



理
论
篇

第一章

绪 论

第一节 企业家的内涵

一、早期的企业家论述

企业家一词原文是法文，现在英文也通用此词：*Entrepreneur*。西方国家的辞典都有这个条目。

Entrepreneur 一词，在法文中，首先见之于 16 世纪初，原来的含义带有冒险家的意思，指当时领导军事远征的人，这种人需要承担风险。直到今天，这个词始终与承担风险连在一起。1700 年以后，这个词在法国通常指替政府修造道路、桥梁、要塞等的承包人。后来，又用于修筑业的承包人。

给 *Entrepreneur* 首先下定义的是 18 世纪中叶的法国作家贝利多尔（*Belliard*），他定义为：“按不固定的价格购买劳动力和物资，而按合同出售产品的人。”可见仍与承包人有关。坎特龙（*Cantanon*）把每个从事经济行为的人都叫做企业家，而且认为企业家的职能是承担风险。

18 世纪后期，重农学派的经济学家把从事农业栽培的人叫做企业家。重农学派认为只有土地是社会产品的来源，所以把企业家放在重要的地位，并认为企业家具有承担风险和创新的主要特点。这两点在后来的学者给企业家所下的定义中都提到。杜尔

歌 (Doumergue) 认为, 在制造业中的企业家为承担风险资本的人。在 19 世纪, 很多法国经济学家给企业家下的定义不一样, 没有一致的定义, 主要要看他所关注的是哪一个经济部门。例如, 对政府感兴趣的经济学家把企业家看做承包人; 对农民感兴趣的经济学家把企业家看做农民; 重视工业的, 把企业家看做承担风险的资本家。由此可见, 企业家的出现几乎与工业无关, 沿用至今, 乃是因为其具有承担风险和创新的本质。

最早给企业家下了较严格定义的是法国经济学家萨伊 (Say), 他在 1800 年前后说: “把经济资源从生产率较低、产量较小的领域转到生产率较高、产量更大的领域的人, 便是企业家。”企业家的劳动不同于一般人的劳动, 企业家劳动的特殊性在于 “是预见特定产品需求以及生产手段, 克服许多困难, 将一切生产要素组合的经济行为者”, 并把企业家看做一个经理人, 经理人 “把创收所有的生产结合在一起, 取得产品的价值……不断重新建立起来他们全部资本, 他所得的工资、利息和地租, 以及属于他自己的利润”。

二、马歇尔的 “组织者论”

马歇尔 (Marshall) 首先系统地论述了企业家的作用。他认为:

首先, 在一般的市场交易中, 由于买卖双方都无法预测未来的供求关系状况, 通常存在不可靠性, 因而在市场参加者之间形成短暂的、表面的均衡背后, 孕育和残存着潜在的不均衡的可能性。企业家则对消除这种不均衡起着特殊的作用。他们在使多样的生产要素适应市场需要的过程中, 挺身解决了由此而产生的各种摩擦和难题。因此, 企业家是 “产业这一车轮的轴心”, 这个轴心承担着市场结构活动的全部负荷。

其次, 人们不能创造物质性的事物, 即使是从物质性事物的生产, 实际上也只是创造效用。企业家通过努力和牺牲改变了物质的形态和结构, 使之变得更能满足人民的需要, 因而, 企业

家又是创造效用的主体。

第三，社会的进步，在科学理论方面是依靠研究人员和实业家，但实际工作应该说是靠这样的企业家来完成的：在创造革新和探索其应用的途径上，冒着遭受损失的危险，大力推广产业化，并不断谋求改革等。他们在实现进步的所有阶段，在不断考虑相互关联的、错综复杂的原因，评价其重要程度以后，大胆地向前迈进。他们之所以这样做，是因为他们自己要承担所遇到的一切风险。因此，企业家的活动是承担风险的活动。

第四，企业家与一般职业阶层不同，他们有如下特征：“敢于冒险”和“承担”风险。他们把事业所需的资本和劳动力结合起来，做出完整的计划，也对事业的细枝末节部分进行监督。因此，企业家属于具有高度技能的职业阶层，因而是一种特殊的生产要素，理应得到其特殊的与其才能相适应的报酬——利润。

马歇尔之后的三位经济学家继承和发展了他的理论。

卡斯那（Castanet）认为：把企业家认为推动市场结构的主体，探索了作为中间商人的企业家的本质机能。他把经济行为上的决策分为两种类型：罗宾逊（Robinson）式的决策和米赛斯（Mesias）式的决策。前者是一种被迫的、机械式的，后者则是主动的、非机械式的。而企业家的决策就属于后一种类型。企业家不仅要求具有单纯的计算能力，还要求具有能够发现他人未曾注意到的、潜在的、更有价值的某种目的（生产）；具有发现一直不被人们所知的手段和机敏。企业家行为的本质，就是及时发现投入和产出的相对关系中潜在的尚未被利用的机会，并灵活地充分利用这一机会。因此，卡斯那认为企业家的作用就在于：从确认现实经济中不能完全掌握所有情报这一事实出发，迅速发现对买卖双方都有利的交易机会，并作为中间商参与其间，来促成市场交易机会的实现。

对于企业家在消除经济过程中不可靠性的作用，赖特（Wright）有专门的论述。他认为，现实的经济过程本身，是由预见未来的行动所构成的。在这一过程中，存在着双重的不可靠

性：生产者必须事先判断人们需要何种产品及应该怎样开展生产活动。这就需要通过具有自信心、大胆勇为的人，向没有自信心的人作保证，以此来形成具有发挥管理权限特征体系的基础，克服不可靠性。而具有这种与众不同的素质的人就是企业家。在自由体制条件下，企业家——这个特殊的首脑部，一方面对市场活动下达指标，另一方面按照合同中的规定，保证给予生产服务的提供者以固定的报酬。他们对将来形式的“推测”（处理不可靠性的能力）直接左右着企业获利的大小。

彭罗斯（Penrose）则在其《企业发展理论》一书中明确地提出了把领导企业组织的内在的企业家形象与使生产活动适合市场环境的外在企业家形象结合在一起的观点。他把发现企业活动场所（生产机会）的能力叫做“企业家的服务”。他认为，企业家的服务，是为企业的利益而引进和接受新观念，尤其是在有关产品、企业地位和技术上的主要变化等方面。“企业家”一词，始终是以富于机能型的意义使用的，与企业内特定的地位、职务毫不相干。企业家的资质，可以说是创见的多面性、取得信任的说服能力、野心和冷静的判断力等能力的综合。这几项机能的根本重要性在于预见未来和发现市场机会的能力。所谓对企业而言的环境，只不过是反映在企业家心里的“心像”。环境，绝不是能够发现的客观事实，成为企业扩大发展机会的，只是企业家对企业能生产何种产品的一种构想。因此，在这个意义上讲，企业家的事业心才是担负企业命运的最根本的要素。

三、熊彼特的“创新者论”

熊彼特（Schonpeter）是公认的企业家理论，特别是企业家创新理论的先驱人物。他认为经济学的最终课题在于阐述经济社会中内在的进货规律，而传统的理论只是在所赋予的条件下，仅具有论述经济体系所达到的均衡状态是何种情况的静结构。即使论及变动现象，也仅限于抓住经济体系对外界条件的连续性适应过程而已。均衡理论最大的弱点在于，本来认为是外部发生的情

况变化，而实际上却是经济体系内部力量必然引起的变化。就是说，经济行动本身具有使外在情况急剧变化的可能性。在这种情况下，从来只提倡去适应变化的均衡理论，也就会不起任何作用。按照熊彼特的见解，所谓资本主义的固有发展，正是从这种经济体系内部改变自身情况的过程，而推动这一富有活力的程序进行运动的，正是企业家的革新行为。熊彼特指出，重要的是，如果把经济过程只作为客观必然性的作用进行阐述的话，就不可能从经济过程本身去说明它的进步，而只能借助于偶然情况的一定变化去加以说明。其结果就会得出在国民经济中，不存在任何创造性作用这一结论。熊彼特认为，发展是资本主义体系固有的自发性现象，它是以破坏经济循环惯性轨道的形式表现出来的。最先突破这一轨道的不是最终的需求者（消费者），而是生产者。

“经济上的革新与其说是由于首先在消费者中间自发地出现了新欲望，并根据这种压力去改变生产结构的方向……莫如说是生产者把这种新欲望交给了消费者。所以，革新的主动权通常是掌握在生产者手中。”如果企业以为依靠过去的组合（生产方法），那么竞争者介入的结果，总有一天利润会完全消失。在均衡状态下，企业只能收回相当于包括各种生产要素在内的最大生产力所付出的成本。但是，资本主义制度下的企业，是以追求自己的单位利润为原则的。企业的领导者为获得这项利润，必须使自己的企业摆脱旧的组合方式，重新组织并实现更有利的生产方式，即“完成新的组合”。具体说有以下五种情况：（1）开发新产品（包括开发新质商品）；（2）引进新的生产方法（不仅包括科学技术上的新发明创造，而且也包括经营组织上的调整，以及引进新的运输方法和改变过去单纯依靠商业性处理商品的方法）；（3）开辟新销路；（4）寻找原材料及能源的新来源；（5）重建产业组织（形成自己的垄断地位）

这种新方式，正是由于企业以追求利润为目的而产生的。利润是推动资本主义的发动机，并使其持续运转的基本动力。而熊彼特所说的企业家，正是完成以追求利润为目的的新组合的主

体。所以，企业家就成为支持、创造资本主义经济发展的主体。他在“产业要不断破除旧的生产方式、创造新的生产方式，经济结构不断地从内部进行革命突变”的过程中，发现了资本主义的发展实质。他认为，企业家这一“创造性的破坏”过程，正是资本主义的本质。熊彼特在强调企业家在经济发展中的主体和中心地位的同时，还提出私营银行所起的作用。银行家通过制造信用，向企业家贷款，正好就把资源输入到企业家手中供其自由运用，这就是银行家所起的桥梁和杠杆作用。熊彼特指出：“所谓资本，不外是企业家把所需的具体的物质资料置于自己支配之下的杠杆，是为达到新的目的而处理物质资料或给生产指出新方向的手段而已。”资本是企业家随时都可以自由使用的货币及用于其他支付手段的款项。他从企业精神上发现了超越市场均衡化作用的进步的原动力，把企业家当作革新陈旧的生产方式的主体，指出资本主义经济运行最初的主动权在于供给方面，并指出了为了打破旧的惯性轨道，就必须具有坚强意志的领导能力。随着企业组织的大规模化和新技术的引进，原来属于个人的机能确实向组织性方面转变，使得领导机能出现某种程度的分工，但它不仅不会使企业家机能失去作用，相反会促进企业家机能的单纯化。

然而，熊彼特也指出，一旦经济进步使一切都“非人格化”和“自动化”，无需“人的作用”，创新活动本身降为例行事务，企业家就会因创新职能减弱，投资机会日渐消失而用不着了，资本主义就将活不下去，并将自动地、和平地进入社会主义（他所指的“社会主义”就是“生产资料和生产本身的控制权属于一个中央当局”的一种制度形式）。

四、德鲁克的“革新者论”

无论马歇尔所说的“创造需求者剩余和生产剩余”，还是熊彼特的“创造性的破坏”，都体现企业家的一种创新精神。把企业家这一精神明确地界定为社会创新精神，并把这种精神系统地

提高到社会进步的杠杆作用的地位，应当归功于德鲁克（Drucker）的倡导。

德鲁克站在历史发展的立场上提出了下列结论：1873 年的世界性经济恐慌结束了自 1776 年亚当·斯密的《国富论》问世以来的自由放任世纪；1873 年的经济恐慌中诞生了现代福利国家，100 年后，他已走完了自己的历程；继之而起的将是富有企业家精神的社会。

他特别指出一般意义上的企业家精神所开创的社会创新活动，并不都是企业家们事先设计好了的，一旦不能产生预期和需要的成果，便会销声匿迹，因此创新和企业家精神注重实效而非教条，能使任何社会、经济、行业、公共服务式企业既灵活又能自我更新。

第二节 企业家的形象演变

与企业制度的发展和演变相适应，企业家的形象演变也有一个历史演变过程，见图 1-1。按照经济学家纳克斯·罗斯特和加尔布雷斯等人的分析，企业家在历史上可以划分为三代，考虑到历史的连续性，把萌芽状态的企业家也加以论述。

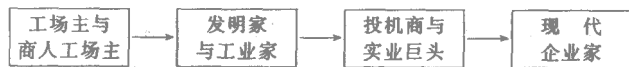


图 1-1

一、工场主与商人工场主

16 世纪初，甚至 15 世纪和 14 世纪，在西欧和地中海沿岸一些城市，就已有资本主义生产方式的萌芽，尤其在毛纺工业方面，具体表现为手工业工场的出现。这种手工工场一部分是由家庭工业演化而来的。不过，这种演化实际上是觉察不到的，因而

两者的区分只能是模糊的。这类手工业工场主远没有形成一个独立的阶级，事实上，他们也并不把自己看成是与工人不同的另一阶级。他们是组织与管理生产的工场老板，同时又是从事商品交换的商人，往往还是土地拥有者。但这个时代并没有什么工业家，有的只是双手参加劳动的工匠。手工工场不是企业，只是家庭工业的延伸；工场主不是企业家，只是家庭式小业主的进化。然而，企业家的历史却是从他们开始的。

还有一部分手工工场是因为商业资本的介入而产生的。一方面，家庭工业的发展需要专门联系生产与市场的中间商人；另一方面，在乡村小生产者与城市市场之间也需要专门的中间商。于是商人就逐渐渗入到工业生产领域，并逐步产生了另一类型的手工业工场，即商人手工业工场，这些商人因此也称为商人工场主。商人一旦介入工业，几乎立刻就控制了工业的命运。历史表明，商业资本转化为工业资本对资本主义的发展有着至关重要的意义，它使资本主义生产方式一下子明晰起来，并按自己的规律迅速发展下去。由于这些商人工场主原本就是一个独立的阶级，有着与手工业出身的工场主不同的文化出身背景和精神风貌，资本主义精神在他们身上得到了最初的体现和发展，他们的出现使商品生产得到极大发展，并逐渐成为人类物质生产的主体形式。这迅速改变着资本主义世界的面貌。不过，“那些为自己的利益而实行生产资料逐渐集中的资本家，几乎不配享有工业界的头衔。他们甘愿把制造方面的一切事物留给那些渐渐失去自理的小生产者。他们对于制造并未着手改进，甚至也未加以指导。他们是商人，工业对于他们来说，不过是一种形式而已。他们只考虑一个问题，也就是整个商业的问题，即：买卖的差价对他们的好处。正是为了增加这种差价，为了在买进价格上实现节省，他们才掌握原料，继而掌握设备，乃至工业厂房。他们是以商人的资格来掌握这个生产的。”虽然如此，工业家（或企业家）毕竟是从这些胚胎中慢慢成长的。事实上，他们也正在为成为下一阶段的大工业家做准备。

二、发明家与工业家

这是第一代企业家，他们是指那些自由资本主义时代富于创业精神、敢冒风险的企业创始者。他们集企业所有权与经营权于一身，是作为资本家身份的企业家。

确实，新工业是从商业和贸易精神中产生的，商业决定着工业的命运。地理大发现和新航路的开辟使海上贸易有了大发展，资本主义商业迅速扩张，这为近代工业准备了大量的资本积累，造就大商人、大金融家的同时也造就了商人们敢于冒险的品质。随着商业资本对发明和机器的利用，工厂制开始兴起，这类工业家（或企业家）也就出现了。最初的机器发明始于纺织业。早在 1598 年，就有人发明了织袜机，但并没有也不可能被广泛采用，因为当时机器有剥夺大批工人的生计及其惯常工作的危险，因而被认为是一种有害的革新，发明人往往也因此成为不受欢迎的人。然而，机器最终逐步代替了手工劳动，相应地，工厂制度开始兴起，工业家逐渐成长为一个独立的阶级。显然，从手工业工场到近代工厂，从工场主到工业家，其中的继承性是不言而喻的，但绝不是一一对应的。

近代大工业的真正兴起是从理查德·阿克赖特（Richard Ackerwright）开始的。1732 年出生于英国普雷斯顿一个贫寒家庭的阿克赖特，没有从事过与纺织机械有关的任何技术性工作。然而，1768 年他却出人意料地以发明家的面目出现，并制造了一台水力纺纱机，获得了为期 14 年的专利。他利用专利作为资本，与两个商人工场主合伙，在手工工场生产制度上嫁接了工厂生产制度，很快取得了成功。他于 1775 年又获得了一个专利。他与多个商人工场主合办了好几个工厂，由于他巧妙地一个一个地摆脱了他们，或限制他们的权利，因此他实际上控制了所有的企业。他的成功引起了众多小工场主们的恐慌。围绕他的专利产生了英国工业史上最具有广泛影响的、为期数年的法律诉讼，官司直打到议会和最高法院。虽然这期间他竭尽全力，几次摆脱困

境而胜诉，但终因他的专利毕竟不是自己的发明，于 1785 年彻底败诉。但这时，他已取得前所未有的成功。虽失去了专利权，他仍是英国最富有的工厂主，他仍不断地发展他的企业，他的工厂为数最多，规模最大，组织得最好。

阿克赖特是近代大工业家的典型，也是近代企业家的典型。不论是从马歇尔的“组织者论”，还是从熊彼特“创新者论”，或者从德鲁克的“革新者论”这些较重要的企业家论述来看，阿克赖特都可以称得上是真正的企业家。他是企业的发起人，生产的组织者，企业的领导人；是近代大工业，包括与之密不可分的工业组织、纪律和管理方法的创造者。他不同于商人，商人不懂得技术，往往不敢承担工业上的组织与技术管理；他也不同于发明家，发明家有着技术上的天才，但往往容易满足于受雇于大工业家的工程师的地位。他天然的禀性和特有的才能突出地表现在企业组织上：他从一个个合伙人那里获得了资本，却又巧妙地控制或摆脱了他们；他创办了一个个工厂，却能同时有条不紊地管理着他们。实际上，他开创了近代大工业的历史。他代表了一个社会阶级，一种社会制度。资本主义精神在他身上也得到了集中体现和充分发扬。

从阿克赖特身上，还可看到这个时代企业家所具有的其他一些可贵品质。首先是具有发财的强烈欲望，希望提高自己的社会地位，并有着坚强意志。其次是具有敏锐的远见卓识，阿克赖特从他人的发明中预见到工厂制度的必然到来，并付诸现实。再次是富于冒险精神。阿克赖特的发明史越是模糊，其冒险精神就越容易理解。事实上，他剽窃或综合了他人的发明成果而据为己有，他不是发明家，但他确是善于理解并利用发明的人。在每个发明家的背后都站着—一个准备从中获取巨额利润的商人。正是这些商人促进了大工业的兴起和发展。由此也说明，发明和机械化本身并不能解释大工业的起源。

三、投机商与实业巨头

第二代企业家指垄断资本主义时代那些进行大规模经营、有能力建立起大经济王国的垄断资本家巨头。他们同样集企业所有权与经营权于一身，同样是作为资本家身份的企业家。

产业革命前后，资本主义商业的急剧扩张，在造就了一代新型商人的同时，也造就了大批冒险家和投机商；而产业革命又使工业家应运而生。随着产业革命的迅速推进，资本主义进入了自由竞争的“镀金时代”，这也是一个巨头争霸的“经济战争”时代。工业的迅猛发展，对交通、钢铁冶炼、石油开采、化工以及机械制造等基础工业和重工业提出了新要求，这为冒险家们和经济史上的英雄们提供了前所未有的新舞台和新机遇。这在 19 世纪的美国表现得尤为突出，涌现了一大批投资家和实业巨头式的企业家。

严格地说，这些人与其说是企业家，不如说是冒险家和投机商。他们对企业的组织创新和经营不感兴趣，他们感兴趣的是如何通过操纵股票和玩弄企业的财务制度而牟取暴利。在他们看来，企业的竞争不啻是一场战争，因此，投机冒险和尔虞我诈就成了他们最突出的品质特征。马克思在描述资本主义原始积累时指出，它“是用血和火的文字载入人类编年史的”。其实，自由竞争资本主义时代的残酷有过之而无不及。当然，在这些冒险事业的经营中，也有对组织企业感兴趣的，如卡内基 (Carnegie) 等。作为投机家，他们的手段毫不逊色；而作为企业家，他们也有过人的创业精神和竞争意识。如卡内基，当他看到美国每一英里的铁路都将用钢轨替代时，便全力投入钢铁制造业，并引进贝西墨尔炼钢法。他吞并了一个个同行，很快就控制了美国 2/3 的钢产量。他们是实业巨头，是工业界的领袖和统治者，正是他们推动了美国经济发展。

四、代理人与职业经理

这是第三代企业家，即现代企业家，一般是指 20 世纪 50 年代后期法人资本主义时代的职业经理人员。他们未必是企业的所有者，但必须是精通经营管理的专家。

上述几部分我们描述的都是传统业主型的企业家形象。在现代市场经济体系中，作为不可缺少的一部分，职业经理已形成一个独立的阶层，并发挥着越来越重要的作用。很多学者所论述的企业家也专指这类人。其实职业经理本身也有一个产生和演变的过程，作为其载体的则是股份公司的产生与演变。股份公司制度本身可谓源远流长。早在古希腊、古罗马社会中出现的包税人的股份委托公司中，就可以看到股份制度的前兆。而 15、16 世纪，在地中海沿岸某些城市中出现的邀请公众股的城市商业组织，以及重商主义时代，在英国出现的一批具有垄断特权的以国外贸易为目的的贸易公司（其组织形式为股份合资经营），则都是股份公司重要的过渡形式。只是由于当时的经济发展水平和股份制度的不完善，代理人或职业经理在公司中的地位和作用不太明显，亦即还没有成为一种独立成熟的社会角色。

17 世纪上半叶英国詹姆士一世统治时期，第一次确认了公司作为一个独立法人的观点。随后，英国出现了一种较为稳定的公司组织，股本变为长期的投资，股息定期发放，并出现股票市场。传统的股份形式逐渐过渡为现代的股份公司。19 世纪末到 20 世纪初，股份公司加入到社会经济的各个方面，成为现代公司制度的典型形式，并在西方国家各产业中占据绝对统治地位。不同时代的股份公司虽然完善程度不同，但组织形式基本相同，经理人员作为一个组成部分都是其中不可缺少的，像 19 世纪美国的铁路公司、石油公司、钢铁公司等都聘用经理人员。但在 20 世纪以前，一方面，由于股份公司制度还不完善，经理人员的权力还不稳定和巩固，其作用也不突出，因此尽管在 19 世纪末，在很多重要部门如铁路公司等，经理已经作为一种职业而

在，但并不引人注目。另一方面，企业所有者或大股东（即业主型企业，往往是家族式的）自身光环也掩盖了经理人员的存在。需要指出的是，在非股份制企业中，也有经理人员的存在，像铁路、运河、桥梁等大型工程的承包复杂，越来越需要专门的知识技能，因此，缺少这种知识技能的资本家（也是业主型企业）便以一定的条件把企业承包给具有这方面才干的人去经营。这些经理人员大都也默默无闻。20世纪以来，一方面，由于现代化大工业的逐步形成，生产力出现了不断智能化的趋势，市场竞争也越来越复杂激烈，企业经营管理越来越需要专门的知识，而这种知识通常并不是其他所有者所具有的，非经专门系统的训练不能获得，职业经理因此而迅速崛起成为一个独立阶层，培养、聘任、考核职业经理的一整套制度和规范体系也逐步建立，也就是说，职业经理作为一种社会角色已经体制化了。另一方面，随着股份公司制度的日益完善，同时由某个人、某个家族或集团控制多数股份的现象逐渐减少。经理人员的权益越来越明确稳固，并逐步实现了对企业的全面控制和自主经营，即在企业中能够处于支配地位。这样，职业经理就代替了传统的业主型企业而成为经济活动中的风云人物。仅以美国为例，1963年，对200家非金融公司的研究表明，没有一家公司的股份被某一个人、某一家族或某一集团掌握80%以上。只有5家公司是由某一家族或某一集团通过掌握50%的股份而以多数实现控制的。在另外的26家公司中，则由某一家族或某一集团通过掌握10%以上（但少于50%）的股份、或者利用控股公司或者其他合法手段而以少数实现控制。也就是说，有169家或84.5%的公司是由经理控制的。这些公司中有5家公司的家族的确仍然具有影响力，但这是因为该家族乃是职业的、专职支薪高级主管，而不是由于他们所握有的股份之故。由此可见，20世纪中叶以来，职业经理式的股份公司已成为西方现代工商企业的标准形式。

综上所述可知，企业家的出现是与资本所有权和经营权相伴而产生的，是现代企业的一种制度安排，适应了社会大生产的客观要

求，与现代企业制度有着密不可分的联系。

五、企业家的定义和职能

综上所述，企业主拥有企业所有权，早期往往集所有权与经营权于一身，但他们未必都拥有经营管理才能。随着社会的发展，演变成股东，但他们依然保留着对财产收益权的最终的关注。而企业家以其特有的经营管理才能，以资产增值最大化和自身人力资本最大化为目标，对于土地、资本和劳动进行创新性的组合，从而成为推动社会前进的中坚力量。他们是一层人，拥有冒险胆略、创新精神、竞争意识、自信心、决断力等素质和专业知识技能，但未必都是资产的所有者。

对于股份制企业而言，企业家队伍主要是在公司的董事会和高层经理人员之中形成，通常两三个企业家构成一个企业家群体。企业家是一种社会经济概念，董事或经理则是一种职位，董事或经理阶层可以产生企业家，但他们本身并不等于就是企业家。

在经济学家眼中，投资人的根本动机或理性需要是使自己的资本增值和至少要保值，而在企业内部价格机制的作用有限，于是替代价格机制这只“看不见的手”来配置资源的企业家就必不可少，这就是企业家的经济学实质，而其微观表现为企业家所担负的职能，具体来说主要有：

（一）中间人：体力劳动者和消费者之间的中间人；把投入和产出连接起来的中间人；制造业和商业之间的中间人；促进对买卖双方都有利的交易机会得以实现的中间人；给生产过程指出方向、使生产要素组织化的中间人。

（二）市场调节人：调节市场结构的主体；统筹、调整市场交易中已经发挥作用的领域和尚未充分发挥作用的领域之间的关系。

（三）冒险的实业家：敢于冒险和承担风险去经营企业；以深刻而敏锐的洞察力去发现发展时机；为买卖差价中发现赢利机

会而竞争；灵活的、明察秋毫的资质；企业家的作用与处理不可靠的能力是结合起来的。

（四）创造性地变革：突破、破坏经济循环惯性轨道；把握革新的主动权；把创造的新欲望教给消费者；使企业摆脱旧的组合方式，完成新的组合；不断破除旧的生产方式，创造新的生产方式；使经济结构不断地从内部进行变革。

（五）社会服务：把所付出的努力最有效地用来满足人们的欲望；把各种生产要素变成适合需求的商品，并承担各种商品最终转给需求者手中的作用；从实际工作的角度，社会进步靠企业家来完成的；发现企业活动场即生产机会。

（六）宣传和说服工作：取得信任的说服力。一方面通过洞察他人能力的的能力，另一方面通过让别人相信自己有能力的的能力，使有关保证能力的制约条件在一定程度上得以克服；促成对买卖双方都有利的交易机会的实现。

总之，企业家的职能就是要预见未来社会的需求，并通过富于想像力地、创造性地综合利用各种资源成功地满足这些需求。