

# 我国农民企业家能力成长关键阶段分析

梁惠清<sup>1,2</sup>

(1. 衡阳市石鼓区纪委,湖南 衡阳 421000;2. 衡阳师范学院,湖南 衡阳 421000)

**[摘要]**农民企业家能力成长包括观念形成、经营管理能力成长、资金筹集、社会网络关系开拓、实战经验积累等几个关键阶段。其中市场经济观念的形成经历了奴性观念、小农观念、市民观念和市场经济主体观念等几个阶段的演变;经营管理能力最初来源于生活;资金筹集经历了由单独创业向合伙创业、由内部筹资向外部筹资转变的过程;社会网络开拓是一种建立弱关系、发展为强关系、又建立新的弱关系的良性循环;实战经验积累具有加速性。

**[关键词]**农民企业家;能力成长;经验积累;加速性原理

**[中图分类号]**      **[文献标识码]**A      **[文章编号]**1674-117X(2015)01-0052-06

## Analysis on Growth Phases of Peasant Entrepreneurship for Contemporary China

LIANG Huiqing

(1. CPC Shigu District Commission for Discipline Inspection, Hengyang, Hunan 421000, China;

2. Hengyang Normal University, Hengyang, Hunan 421000, China)

**Abstract:** The crucial stages for the growth of peasant entrepreneurship in contemporary China can be divided into such process as concept growth of market economy, management skills mastering, capital accumulation, social relationship networks building-up, and tactical experience acquiring. Market economy concept has undergone an evolution of servile value, small farmers value, and burgher value and market economy eternity value; management ability come from the initial experience of life and those of others; social relationship network development is subject to the virtuous cycle of a kind of a weak tie, then to strong one, and then to a new weak relation; tactical experience accumulation follows a mode of acceleration.

**Key words:** peasant entrepreneur; capacity growth; experience accumulation; acceleration principle

能力既是一个静态的概念,又是一个动态的概念。企业家的能力,是企业家个性和心理特征的表现,有其特定的内涵,可以用特定的量化指标来衡量,如:文化技术能力、身体能力、资源利用能力、管理能力等;同时,企业家能力又和企业经营管理活动相关联,贯穿于经营管理活动之中,是一种动态过程的反映,用以描述和揭示经营管理者适应环境、整合资源、实现企业目标的过程偏差,这种能力也随着企业家“干而学”(Arrow, 1962)的过程不断

成长<sup>[1]</sup>。Schumpeter 最先提出企业家能力的概念,他认为企业家能力是一种资质,以帮助企业家实现其创新职能<sup>[2]</sup>。斯蒂格勒强调企业家能力资本的作用,认为“现代股份公司是财务资本和经理知识能力资本两者及其所有权之间的复杂合约”<sup>[3]</sup>。目前,已有的研究中缺少分析企业家能力的成长过程。

农民创业热潮方兴未艾,我国农民企业家已进入快速成长期,研究农民企业家能力成长过程,对

收稿日期: 2014-03-24

作者简介: 梁惠清(1977-),男,湖南涟源人,博士,衡阳市石鼓区纪委常委,衡阳师范学院经济与管理系教授,研究方向为农村经济发展与干部行政效能。

培育企业家能力、引导农民创业、探索农村工业化和农业现代化道路、加快新型城镇化进程有着重要的理论和现实意义。

农民企业家能力与其先天的生理、心理素质有关,但主要是后天实践积累的结果。农民企业家能力成长主要包括观念形成、经营管理能力、资金筹集能力、社会网络关系开拓、实战经验积累等几个关键阶段。

### 一 市场观念的形成

人的行为由观念支配,企业家的行为受其思想观念的影响。农民企业家观念形成主要包括其市场主体观念和现代经营管理理念的形成。

#### (一)市场主体观念

社会转型时期,新旧体制转变,利益格局调整,各种思想观念涌入交汇,我国农民的思想经历着前所未有的冲击和蜕变。观念形成是一个不断破除旧的思维范式建立新的思维范式的过程,从农民成长为企业家,其思想观念形成过程经历了以下几个阶段。

1. 奴性观念。有奴性思维的人,其思想是被桎梏的,他们在设计好的规则模式下生活,没有怀疑,没有批判。这种思想是确定价值观下的一种反映,有其广泛的社会基础,在当代农民身上仍然有着明显的体现。比如,创业初期,一些农民创业者不管上级或老板的是非对错,唯上级或老板的命令是从,当他们的利益与社会利益甚至与国家法律法规相冲突时,他们依然表现出一种愚忠,维护其上级或老板的利益。这种忠诚其实是对利益的忠诚,而且很容易转移,谁能给他带来更大的利益,就转而为谁服务。再如,一些农民创业者有较强的依赖性<sup>[4]</sup>,他们过度依赖政府。创业初期,政府在资金筹集、土地供应、税费减免甚至市场开拓等方面给予扶持,他们发展很快,但随着扶持力度的减弱,他们企业的发展就放缓了。这种奴性观念在改革开放初期商品经济萌芽阶段成立的一些乡镇企业里表现非常明显。

2. 小农观念。小农思想对我国农民的影响根深蒂固,现代农民的小农思想在实行联产承包责任制后更是普遍。有小农观念的人,缺少危机感,享受心里强,往往只求早涝保收,一日三餐不愁。小农思想表达了创业的自由,但其保守性限制了创业

发展的高度。另外,有小农观念的人思想不开放,包容度不够,他们只相信自己的亲戚朋友,在企业治理上任人唯亲,使得企业中裙带关系非常严重。小农观念在市场经济探索建立时期的一些农民创办的企业里表现尤为突出。

3. 市民观念。市民观念通常与城市小商人生活相联系,这相对于小农观念是一种进步。但作为小商贩思想的刻画,市民观念又表现为思想上的自私自利、生活上的平庸保守和作风上的明哲保身。农民的市民观念是随着社会转型、城乡一体化的发展而产生的,其产生的根本原因是市场经济得到了一定的发展,但发展又不充分。农业生产效率提高后,农村越来越多的劳力转移出来,他们进入城市,在身份上实现了向市民的转变。随着市场经济体制的逐步建立,农民在职业上也出现了多元发展趋势,一些农民开始从商,在观念上也实现了向市民的转变。农民创业者的市民观念在企业经营管理中的表现主要有:向往自由和平等,为追求更好的生活,他们选择创业;自私与守旧,不与他人进行交流,造成信息闭塞;重个人利益和眼前利益,阻碍了经营企业的持续快速发展。市民观念在市场经济体制建立初期,一些农民合办的企业里表现比较普遍。

4. 市场主体观念。市场经济下,农民企业家经营的企业是自主经营、自负盈亏的经济实体,市场主体观念是农民企业家应当具备的基本观念。市场主体观念主要包括市场观念和竞争观念。市场观念是经营主体处理自身与顾客之间关系的经营思想。顾客需求是企业经营活动的出发点和归宿,是企业的生存发展之源。企业生产什么、生产多少、什么时候生产以及以什么方式去满足顾客需求是市场观念的基本内涵。竞争观念是企业处理自身与竞争对手之间关系的经营思想。竞争是在市场经济的条件下,各企业之间为争夺有利的经营地位,从而获得更多的经济利益的斗争。农民企业家具备了正确的市场观念和竞争观念,才有可能将企业做大做强,同时实现其自身的成长<sup>[5]</sup>。

#### (二)现代经营管理理念

经营管理理念是企业家从事经营活动中对发生的各种关系的认识和态度的总和,是企业从事生产经营活动的基本指导思想。对于农民企业家经营来讲,创业是突破,效益是目标,创新是动力。

1. 创业观念。起初,农民创业一般认为,创业主要靠资本。随着经验的积累,他们逐渐认识到知识和技能在创业中的重要性。事实上,在知识经济时代,知识和技能更是创业的关键,依靠能力“白手起家”是常有的事情。另外,农民企业家也逐渐意识到其社会责任的重大,开始了解到企业的发展与社会责任的承担是相互促进的。“光会想到赚钱的只是‘老板’,还会兼顾社会责任的才是‘企业家’”<sup>[6]</sup>。

2. 效益观念。开始创业时,农民企业家一般看重其经济收益,采用粗放式经营,产生了严重的社会负效应。慢慢地,他们认识到在提高经济效益的同时,必须提高其他方面的效益,这样才能使企业实现可持续发展。经济效益和社会效益是共生的。

3. 创新观念。创新是把一种新的生产要素和生产条件的“新结合”引入生产体系<sup>[2]</sup>,是企业发展的源泉。创新观念是企业处理现状和变革之间关系的经营思想。农民企业家创新观念的形成主要体现在以下三个方面:一是技术创新,开发新产品、引进新工艺、改造传统技术;二是市场创新,开拓新市场;三是组织创新,变革传统体制和家族的组织形式。

观念形成是农民企业家能力成长的第一步,市场主体观念和现代经营管理理念是农民企业家在实践中形成的。农民企业家观念的形成经历了由保守到开放,由低级到高级的过程。

## 二 经营管理能力

经营管理能力是经营管理企业各种技能的总和,这些技能贯穿于生产、研发、销售、筹资和行政等各个方面,并最终表现为提高企业效率的能力。农民企业家经营管理能力来源于生活,成长于实践。

### (一)农民企业家经营管理能力的孕育

农民创业者身份是农民,受教育较少,他们的经营管理能力一般来源于生活。对他们来说,他们的管理理念主要来源于他们生产、生活和做人的理念;治理企业就好比治理其自身或治理其家庭,企业的发展犹如其自身或家庭的发展;企业财务犹如居家理财,企业会计就是将居家理财流水记账和费用管理上升为财务会计准则的规范项目;资源管理如同有效地利用自有资源,发挥其最大的效用,等

等。同时,他们也关注周围企业的发展,借他人的经验为己所用。农民企业家经营管理能力的成长是在思考自身生活,学习他人经验,并在创业实践中逐步积累起来的。这些原始的、质朴的管理理念和第一手的管理实践是农民企业家宝贵的财富。在计划经济体制向市场经济体制转轨、传统企业制度向现代企业制度过渡、旧的增长方式向新的增长方式转变的历程中,农民企业家能力不断得到孕育和提升。

### (二)农民企业家经营管理能力的成长

农民企业家起步晚,层次低,他们虽然有后发的优势,但始终重复着一般企业家成长的孕育、起步、探索、发展、成长、失败、经验总结、再发展的道路。一般企业家的经验对他们的成长也不尽适应。他们的技术积累、融资渠道、劳动力来源、市场结构、政策环境有其特殊性,他们只有通过自己的奋斗来探索成功的经验,探索适宜的经营管理方式。这是一个在实践中学习、在学习中实践的过程。

本次对农民企业家能力的调查中发现,农民开始创业时,对企业管理需要哪些技能有明确概念的不到30%,绝大多数的农民企业家经营管理能力主要是在实践中不断形成或通过学习获得的。农民企业家经营管理能力的成长是一个不断摸索的经验积累过程,同时受到先天禀赋与后天环境交互影响,还与长期以来农村文化积淀以及现代农村文明有关。能力的成长不可能一蹴而就,更不可能一劳永逸。

如今,传统社会正在转型,农民企业家经营的企业必须由落后的家族企业制度向现代的企业制度转变,以适应深化改革和经济全球化发展的需要,农民企业家能力面临从操作型转向战略型,从经验型转向科学型,从感觉型转向理智型,从少信向诚信的转型和提升<sup>[7]</sup>,这是我国农民企业家职业化塑造的必由之路,也是新环境对农民企业家能力成长的迫切要求。经营管理能力是农民企业家能力的主观要件,很多农民企业家就是由经营管理者成长而来的。

## 三 资金筹集能力

资金筹集是从不同的资金渠道筹措资金的全过程。企业家概念本身是和一定数量的资本联系在一起的,资本积累是农民企业家成长的一个重要

环节。

#### (一) 资金筹集渠道

在农村,农民创业者难以提供有效的抵押和担保,企业财务制度也不健全,基层银行授权、授信不足,他们很难获得足够的银行贷款。另外,他们创业时信用度低,获得的社会贷款也很少。因此,他们的创业资金主要靠自筹。农民自筹资金主要是农产品剩余和农闲季节的副业收入以及因征地、造林、退耕、拆迁而得到的补偿,资金积累能力有限。

虽然,一些创业者通过股份制的方式扩大投资规模,但他们缺少大型企业经营管理的经验,为了避免大的投资风险,企业的筹划规模一般不大。企业建成时,农民企业家大多向员工集资,有的企业集资额占到企业总投资的30%以上。农民企业家创业初期的社会筹资渠道是有限的。

#### (二) 资金筹集能力

近年来,由于政策扶持,农村市场不断完善,农民企业发展良好,其资金筹措与管理能力不断增强。

1. 单独创业筹资向合伙创业筹资发展。农民企业家成长初期,农民创业者的创业计划和愿景难以得到其他资金持有者的理解和支持,而他自己也追求小富即安,“能赚口饭吃就行”,投资规模不大,因此很少向他人筹资。随着经济发展环境的改善,他们风险驾驭能力的增强,企业投资回报不断提高,农民创业者希望扩大规模。同时,他们也越来越多地获得更多投资者的信任,其他资金持有者也希望参与投资<sup>[8]</sup>。因此,创业资金筹集增多,投资规模比农民企业家成长初期显著增大,创业者开始采用股份制等多种形式筹资创业。

2. 内部筹资渠道向外部筹资渠道转化。农民企业家筹资数量取决于农村资金供求的平衡。创业初期,资金主要来自企业内部,主要以合伙、入股或者借贷的形式筹集。随着经济发展环境的改善,农村投资机会增多,资金需求增大,农民企业家需要通过向外募集资金实现企业的发展。而在农村,闲置的资金也不断增多,正需要通过投资来实现增值。农村金融体制也不断完善,农民企业家能在银行获得更多的贷款支持,也可以直接向社会筹集,融资渠道不断外部化<sup>[9]</sup>。

资金筹集能力是企业家能力的客观要件。创办企业的构想是和创业者经营管理能力的提升以

及资本的积累分不开的,经营管理能力不足和资金不足都是影响农民创业的动因。

### 四 社会资源开拓

开拓社会资源并使之发挥效能是农民企业家必须具备的能力,网络社会中尤其如此。农民企业家是习得型的企业家,他们创业的信息、意向、知识技能,以及资金筹集、情感支持、信用合作等来源于其所处的社会关系网络。

#### (一) 社会资源对农民企业家能力成长的作用

社会资源嵌入于个人社会网络之中,通过个人直接或间接的社会关系而为其所获取,拥有该资源可以使一个人更好地满足自身生存和发展的需要<sup>[10]</sup>。

农民企业家创业的意向以及创业期间获得的信息、知识、经验和技能大多是从与其关系较弱的人那里获得的。在各方面与某个有着较强同质性的人最有可能建立起比较紧密的关系,但这些人和他本人基本处于同一层次,甚至是同一个社会圈子,他们所掌握的信息很相似。而与其关系较疏远的人则由于与他具有较强的异质性,反而更有可能掌握他及其周围圈子内的人所无法得到的、对他个人有帮助的信息<sup>[11]</sup>。良好的社会网络信息和资源有利于创业念头的形成,而社会网络对创业构想的影响力主要来自其规模和差异性,规模越大,异质性越明显,越有利于农民创业者开拓视野,激发创业动机,了解市场状况,改善经营管理。

农民企业家创业期间获得的资金筹集、情感支持、信用合作大多是从与其关系较强的社会圈子中获得的。筹资建厂时,农民企业家一般比较容易获得亲戚朋友的同情和支持,亲戚朋友最容易被感动和说服,他们愿意从精神上和物质上提供帮助。

#### (二) 农民企业家社会资源开拓的能力

农民创业者社会资本开拓能力不断增强,他们在创业过程中社会关系资源的开拓经历了三个层次。

1. 家庭和以家庭为纽带的以亲缘和地缘为范围的家族网络是农民创业者社会关系网络最基本的形式。家庭是生产和生活的基本单位,是个体最坚实、最忠诚的后盾。家庭成员的冒险行为带来的风险由家庭共同承担,家庭成员获得的收益也由家庭共同享有,这是一种“强关系”。在农村,许多小

规模的创造和革新主要是靠家庭扶持,又通过网络向外推广。同宗同族的人既有相同的血缘、地缘关系,又有相同的文化背景、道德准则和生活背景,他们相互之间频繁、直接的交往和互动,使得彼此相互了解。在这种文化背景下,成员彼此之间很容易建立较强的信任。基于这种信任,处于家族网络中的人相对于网络外的人来说,更容易获得网络内部的资源<sup>[12]</sup>。农民企业家需要而且可以利用这种资源获取信息、筹集资金。

2. 随着农民创业者经济社会地位和知识文化水平的提升,他们的社会阅历不断丰富,其社会关系提高为“扩展的关系网络”。这时,他们的社会资源不仅来源于他们的家庭、家族,而且更来源与他们的工作单位、客户、社区以及一切与他们有关联的地方或人群。工作单位、客户、社区等开始时是一种“弱关系”,但农民企业家能通过和这些对象互惠地交换信息,为创业所用。

3. 农民创业者和工作单位、客户、社区等“弱关系”交往越来越密切,他们积极参与各种非政府组织、民间团体,通过频繁的情感行动以及理性的工具行为,从创业中建立的异质型社会网络,获得他们需的信息和资源,获取他们所追求的经济、政治和社会等方面的回报,农民创业者也随之不断成长,原来的“弱关系”变成了“强关系”,企业的发展更加有了保障。农民企业家的社会关系网络正是在这种建立弱关系、发展为强关系、又不断建立新的弱关系的良性循环中发展的。

社会资本利用能力是农民企业家能力成长必要的外部要件,社会资源开拓是农民企业家能力成长的一个重要步骤。

## 五 实战经验积累

实战经验是由创业能力转化为创业行为的关键环节,创业者通过实战最终成长为企业家。实战经验积累贯穿于知识积累、经营管理、资金筹集、社会资源开拓的过程之中,是企业家能力提升的根本源泉。

### (一) 实战经验积累的途径

通过对创业者的调查,发现农民创业的大多以前就是本行业的从业人员,约占整个队伍的60%;约20%的农民创业者是帮别人打工积累实战经验的,他们先前大多是企业的管理或技术人员;约

10%的农民创业者是借鉴他人经验创业成功的,他们善于从所处的社会关系网络中获取信息和资源;还有少部分农民创业者创业前是没有任何经验的,约占5%。

1. 行业从业经验。一些农民创业者创业前对涉入行业的技术、管理、企业运作以及市场前景有一定了解。如企业的技术人员、管理人员等,他们自己创业时就轻车熟路。有相当一部分创业者是先有客户再创业的,如企业的销售人员,他们知道客户的需求,他们自己生产产品代替所负取得企业满足客户的需要。又如本行业的采购人员,他们可能熟悉采购物资的生产工艺,并熟悉运作流程,于是自己创业生产这种产品,成为原来所服务企业的供应商。

2. 其他行业管理经验。一些农民创业者首先为别人打工,在企业里积累了经营管理实战经验。虽然他们从事的行业与后来进入的行业有所不同,但他们对企业营运娴熟,很容易步入轨道。

3. 间接经验获取。观察别人创业的过程,分析其成败的原因,比照自己的优势与劣势,学习成功经验,吸取失败教训,也是农民企业家获取经验的重要途径,如对成功案例的模仿。他们开始时从事一些经营风险低、进入成本少、投资规模小、产品同质的行业,他们学习他人成功的经验,得到他人的指导,然后在别的地方如法炮制其盈利模式。

4. 直接创业积累经验。主要指一些长期务农的农民,后来由于政策对某个地方某个产业发展的扶持,或者由于政府对创业的特殊支持,或者其他特定的原因,他们直接创业,并获得了第一桶金。他们有自己的地域和乡土优势,外来的创业者难以进入与其竞争,他们逐渐将企业做大,一步一步积累起了企业家经验<sup>[13]</sup>。

### (二) 农民企业家实战经验积累的特点

农民企业家实战经验具有加速积累的特征。也就是说,在通常情况下,积累相关的经验,以前可能需要较长一段时间才能完成,而现在却可以在较短时间内就能完成,今后,所需要的时间还会更短。需要说明的是,这里实战经验不是以从业时间长短来衡量的,而主要是以对企业家实践的理解深度和企业家理论的领悟程度来衡量的,并且也不仅仅是指一种感性方面的认识,而更多的是指一种理性的具体,是一种认识的深化和发展。

农民创业者实战经验加速积累的原因是多方面的。首先,由于历史的积累,前人的经验已作为一种知识的沉淀以大众知识的形式固定下来,后人只要用于实践,在很短的时间内就能体会其中经验教训的含义。其次,现代农民的知识文化水平不断提高,理解能力不断增强,尤其是借助现代的科学技术和学习工具,他们获取信息、处理信息的速度不断加快,处理信息的准确程度也不断提高,使得他们在很短的时间内对所从事的事业能有一个较深的理解。再次,现实生活中,很多方面的经验是相通的,也许农民创业者虽然在企业管理方面没有经验,但他们在别的方面有着丰富的类似的经验,比如家庭理财,农业生产安排等。如上面已论述,农民创业者生产、居家、理财的经验,很容易上升为企业管理的经验和理念,他们在企业管理方面很容易从生活实践中找到原型。还有,农民企业家创业是在参照别人的经验,或有相关知识积累或其他人员的指导下进行的,可控性不断增强,实践获得成功的可能不断增大。

农民企业家实战经验的积累和传播,加速了企业家能力成长从理性的抽象到理性的具体的过程,农民企业家不断地实现着管理认识的飞跃和实践的飞跃,实现他们的个人价值和社会价值<sup>[14]</sup>,他们的能力也经历着由经验型向科学型的转变。实战经验积累是农民企业家成长的实践要件。

农民创业者经过观念形成、经营管理能力成长、资金筹集、社会资源开拓等阶段,通过实践,最后成长为企业家。值得说明的是,这几个方面只是农民企业家成长中关键阶段、关键能力的形成,实际中,这些能力的形成常常交织在一起、彼此密不可分,但每个阶段又各有侧重。

## 参考文献:

- [1] Arrow K J. The Economic Implications of Learning by Doing[J]. Review of Economic Studies. 1962, 80:155 - 173.
- [2] Schumpeter J A. *The Theory of Economic Development* [M]. New York: Harvard University Press. 1934: 82, 232 - 236.
- [3] 乔治·斯蒂格勒. 知识分子与市场[M]. 北京:首都经济贸易大学出版社. 2001:27 - 30.
- [4] 梁惠清. 当代中国农民企业家人性分析[J]. 西北农林科技大学学报:社会科学版, 2013(1).
- [5] 梁惠清, 王征兵. 农民企业家与农村市场资源配置[J]. 求索, 2011(11).
- [6] 林荣瑞. 管理技术[M]. 厦门:厦门大学出版社, 1994:4.
- [7] 张建卫, 刘玉新. 中国企业家素质的转型与提升[J]. 东北师大学报, 2003(2).
- [8] 梁惠清, 王征兵. 当前我国农民创业者投资行为分析[J]. 农业经济问题, 2009(10).
- [9] 梁惠清. 农民企业家投资对县域资本结构的优化[J]. 西北工业大学学报:社会科学版, 2012(4).
- [10] Lin N. *A Theory of Social Structure and Action* [M]. London: Cambridge University, 2001:41 - 54.
- [11] Granovetter M. The Strength of Weak Ties[J]. American Journal of Sociology, 1973:201 - 233.
- [12] 梁惠清. 改革开放后我国县域经济发展的阶段性分析[J]. 西南农业大学学报:社会科学版, 2013(9).
- [13] 梁惠清, 王征兵. 中国当代农民企业家产生过程及环境审视[J]. 华中科技大学学报:社会科学版, 2009(5).
- [14] 梁惠清. 县域经济发展对农民企业家的培育[J]. 湖南工业大学学报:社会科学版, 2013(4).

责任编辑:徐 蓓