

中国的民营经济与区域经济发展

史晋川 郎金焕

摘要:改革开放以来,中国民营经济发展出以温台、苏南和珠三角三大区域为代表的三种典型模式,这些模式沿着不同路径解放生产力,既重塑了区域经济形态,也变成区域经济发展的名片。在比较分析中国民营经济三大模式的历史变迁的基础上,对中国民营经济的未来发展提出展望和建议。

关键词:民营经济;区域发展;温州模式;苏南模式;珠三角模式

20世纪70年代末到80年代初,中国新一代民营经济在改革开放大潮中涌现。浙江温州地区出现了以“八大王”为代表,从事民间长途贩运商业活动的个体私人经济;江苏苏南地区的社队企业开始借力上海的“星期天工程师”;广东顺德地区容奇镇的乡村企业与香港“牛仔大王”签约来料加工补偿贸易。这些发轫于农村工业化,直面国内国外两个市场的民营经济开始冲破高度集中的计划经济体制,在沿海地区艰难萌发。近四十年来,中国民营始终走在国家现代化进程的前沿,成为推动工业化和城镇化的重要力量。回顾这一历程,可以清晰地看到,在地理、经济、政治、文化等多种因素综合作用下,以浙江温台沿海地区、江苏苏南地区和广东珠三角地区为代表的中国民营经济从不同起点出发,各自走出独具特色的区域发展模式,并通过“市场秩序”的扩展,对中国的区域经济发展产生巨大示范效应。在新的发展时期,这三大模式相互借鉴和融合,共同应对相同的挑战。

一、民营经济与区域经济发展:历史回顾

纵观中国民营经济近四十年发展历程,2008年为分界线,对在此之前的历史进行简要回顾,有助于发现三大民营经济模式的内在逻辑。

(一)温州模式及其扩展

费孝通1986年发表的《温州行》^①一文指出,温州的民营经济表现出“以商带工”和“小商品、大市场”的特点,这是对2008年之前浙江民营经济的一种较为客观和准确的概括。浙江民营经济以劳动密集型、低加工度、低附加值等传统制造业为主,根源在于相对突出的草根特征——由于长期不能对接人才、资金和技术等正规要素市场,浙江民营经济只能寻求替代性解决办法,基于地缘、血缘、亲缘形成人格化治理机制,以拓展市场为主要发展导向。

1. 加入WTO前:表现为小商品与国内大市场。浙江的民营经济兴起于温台地区,地处浙江省东南部,三面环山一面朝海,到内地陆路交通不便,历史上一直较少受到内地重农轻商文化的影响,有冒险渔猎和出海经商的传统。以永嘉为发源地,温台地区在明清两代形成注重事功、讲求实利的永嘉学派。从现实条件看,历史上的温州和台州属于手工业城市,50年代是对台“前线”、60年代是文革“火线”,70年代是建设“短线”,城市经济发展缓慢,由于存在大量难以规模化耕作的山地,人多地少的矛盾十分突出,农业发展比较困难。受上述内外部因素制约,在改革开放之前,温台地区的一、二、三

收稿日期:2017-06-18

作者简介:史晋川,浙江大学经济学院教授,博士生导师(杭州310027;shijinchuan01@163.com);郎金焕,浙江省发展和改革委员会宏观经济研究所助理研究员,经济学博士(杭州310012;andrew_lang@139.com)。

① 费孝通:《温州行(上)》,《瞭望周刊》1986年第21期。

产发展全部受限,群众生活极其贫困。

在这样一种地理、文化和现实条件交汇约束下,随着十一届三中全会后家庭联产承包责任制的推行,农民不再被强行束缚在土地上,为了摆脱贫困,温台地区的农民开始发展以家庭经营为基础的非农产业,一些能工巧匠和众多小商小贩纷纷出外谋生。这一时期,全国各地对日用品需求巨大,但国有和集体企业主要以计划内生产任务为主,难以满足社会需求。面对这个市场空间,温台地区以家庭工业为基本单元的各类经济组织纷纷涌现,由小商小贩演变而来的10万购销员将全国各地千变万化的市场信息带回家乡,组织千家万户进行生产,形成温台地区民营经济的起点。

在发展初期,温州的家庭工业受所有制政策限制,难以直接登记为企业,个体经营户们大多采取挂靠集体企业或直接登记为集体企业的方式,把乡镇或村委会当作主管部门,通过戴“红帽子”获得合法地位,但是乡镇和村委会并不参与企业经营,“戴红帽子”是地方政府默许私营经济发展的一种变通做法。为解决家庭工业不能向金融机构贷款的问题,温台地区出现几家(几户)集资投资、联合经营等股份合作制企业。随着党的十四大确立我国经济体制改革目标是建立社会主义市场经济体制,民营经济的法律地位得到明确,浙江温台地区以专业市场为基础,以全国市场为目标的“小商品、大市场”发展模式基本确立。

2. 加入WTO后,表现为小商品与国际大市场。浙江民营经济在兴起之初主要面向国内“三北一南”市场(东北、西北、华北和西南)的日用消费品,以“小商品”为主的产业结构正好满足了当时中国居民以“吃穿”为主的需求,这是浙江民营经济“小商品、大市场”模式得以兴起的大背景。到2002年之后,中国居民的消费结构重心从“吃穿”等传统日用品转向“住行”等耐用品,在此背景下,浙江民营经济曾经面临一个路径选择,是将“小商品”升级为“大商品”或“好商品”,还是将“大市场”升级为更大市场。这一时期,浙江民营经济正好遇到一个非常巧合的时间点——2001年底中国正式加入WTO。普遍来看,当时浙江的民营企业把发展重点放在市场结构调整上,普遍进行内销改出口,以杭州阿里巴巴为代表的民营经济还以新一代信息技术为手段探索第二条市场结构调整路径——开拓“网上市场”,虽然丰富了浙江民营经济“小商品、大市场”模式,但对消费升级引发的产业结构调整关注依然不足。如表1所示,从2002年开始,浙江民营企业在浙江省出口总额中占比以每年接近6个百分点的速度提高,但同时期民营企业在工业产值和固定资产投资中占比几乎没有发生大的变化。

表1 2002-2008年浙江民营企业在工业产值、固定资产投资和出口总额中占比

年份	民营企业在规模以上工业产值中占比	民营企业在限额以上固定资产投资中占比	民营企业在出口总额中占比
2002	--	--	43.97%
2003	86.89%	57.27%	50.57%
2004	85.03%	63.66%	59.52%
2005	85.28%	63.01%	65.85%
2006	86.18%	63.59%	71.98%
2007	87.15%	65.48%	76.03%
2008	87.00%	66.10%	79.05%

数据来源:历年《浙江省统计年鉴》。

(二)苏南模式及其演变

江苏的民营经济发源于苏南地区(主要指苏州、无锡和常州,有时也包括南京和镇江)的乡镇企业,起点与浙江民营经济迥异。从地理位置看,苏南乡镇企业地处长三角中部,依托长江港航资源和沿途密布的铁路、公路,交通方便。苏南地区靠近上海,包含苏锡常等发达的大中工业城市,普遍较浙江更容易接触到工业城市提供的资金、技术和人才辐射。而且,在计划经济时代江苏就是我国的“副业大省”,尤其是苏南地区的农村工业有一定基础,多年来高积累、低分配的政策,使这一地区的村镇具有兴办工业的经济实力。从1980年代开始,江苏的乡镇企业以工业的规模化和重型化为特征,走上“大商品、大市场、大政府”之路。

1. 1997年前:乡镇企业+外向型经济。江苏民营经济源自乡镇企业,相比于浙江的民营经济,苏

南地区的乡镇企业主要依靠村、乡自身积累投入发展,从一开始就具有浓厚的集体经济色彩。在当时,苏南地区县、乡(镇)两级政府的党政领导者们凭借自己对中央政策的理解,主动出面组织土地和劳动力等生产要素,并依靠“政府信用”从银行获取贷款,在冲破计划经济束缚时遇到的阻力比较小,打破了城市办工业、农村搞农业的传统二元经济格局,在当时具有相当的突破性,如果不看产权归属,仅就产供销而论,苏南地区的乡镇企业具有以市场为导向、按劳取酬的民营经济色彩。但是,从产权角度看,严格地说,从改革开放到1997年的20年里,还不能将江苏的乡镇企业归类于民营经济,这也为江苏民营经济的第一次衰退埋下了伏笔。

在90年代中后期,我国首次出现过剩经济,尤其是普通工业品价格持续下降,对以大工业为主的苏南乡镇企业产生较大冲击。当时,江苏省通过与新加坡合作开发工业园区等方式,在长三角地区较早引入了外资企业,此时,苏南乡镇企业除了要与国内企业竞争外,还要在本土与来自国际市场的对手展开竞争,市场蓝海很快变成市场红海。在要素市场方面,这一时期我国宏观经济体制由计划转向市场,在资金、技术、劳动力等方面的管制普遍放松,集体经济在对接要素市场方面的优势逐年减弱。在企业治理方面,乡镇企业的集体经济属性导致人事、资金和管理上出现国营企业的种种弊病,“国有化”倾向向下人浮于事、效率低下等问题渐次爆发。四方面不利因素在相对集中的时期内集中爆发,导致90年代中后期的苏南乡镇企业出现全面滑坡。以苏州为例,1995年全市有30多个乡镇出现全镇性亏损,当年乡镇企业产值利税和固定资产投资利税均降至90年代最低。

2.1997年后:存量嫁接带动民营经济实现增量跨越。从1996年开始,为了明确产权归属、厘清政企关系,江苏在全省范围启动集体乡镇企业大规模改制,按照“能私不股、能股不租、能聚不散”的原则,加快集体企业向现代企业制度过渡,苏南地区的乡镇企业逐渐摆脱政府“大包大揽”和“无限责任”,形成新的法人治理结构。进入2000年以后,通过反思江苏经济发展速度快但是居民可支配收入低,浙江省经济总量相对较小但居民收入大大高于江苏省的事实,江苏省委省政府认识到民营经济在扩大就业、百姓增富和创造社会财富等方面具有的不可替代的作用,把加速发展民营经济作为实现“两个率先”的重大战略举措,到2007年,江苏省民营经济已经占据江苏全省经济的“半壁江山”。

(三)珠三角模式及其演变

在80年代中期,国务院批准成立珠江三角洲经济开发区,香港、澳门的一些制造业企业纷纷转移到珠三角东部地区的东莞、宝安(现深圳宝安区)等地,不少乡镇企业很快发现,“三来一补”^①是一种与国外资本和海外市场对接的便捷途径。很快,以这种形式成立的集体企业蓬勃发展,形成具有明显外向型特征的民营经济模式。截止2008年,珠三角民营经济的发展经历了两个阶段,第一阶段是改革开放到1997年东南亚金融危机,表现为以“三来一补”为主的加工贸易蓬勃发展;第二阶段是从1998年到2008年金融危机前,表现为对加工贸易进行横向提升(从代工制造劳动密集型产品转变为代工制造技术密集型产品)和纵向提升(从代工到模仿和自主创新)。

1.1997年前:三资企业“两头在外、大进大出”。在改革开放初期,日本和亚洲“四小龙”已经完成工业化,既需要为产品开拓新的市场,也需要寻求新的低成本建厂选址。在当时,中央为广东赋予了对外贸易、工资调整、物价调整等方面的特殊权限,为珠三角地区民营经济的外向型发展提供了优厚的政策环境。从地理位置看,珠三角面临南海,一直与港澳地区保持密切的经济社会联系。依托这种特殊政策和地缘优势,珠三角地区的乡镇企业大量吸收来自港澳的资本、技术、人才以及先进管理制度,由乡镇政府牵头选择经济项目,投入集体资本并向村民募集资金,同时组织招商引资,用土地招租实现空间换资本,并将“三来一补”作为农村工业发展的主要形式,从内地广泛吸引招募劳动力资源,生产劳动密集型产品。到80年代末,由政府组织和民间力量共同推动,原料、资金和技术来自港澳,产品大量外销,唯有土地、厂房和劳动力由本地提供的民营经济模式开始在珠三角地区形成。

在80年代后期和90年代末,珠三角地区的民营经济经历了两次重大事件的冲击。第一次是在1989年春夏之交的政治风波后,部分外资企业撤离珠三角,部分三资企业陷入停产。第二次是1997年东南亚金

^① 指来料加工、来样加工、来件装配和补偿贸易。

融危机后,由于市场需求萎缩,珠三角地区出现产品大量积压和资金周转困难。两次事件的发生,为珠三角地区民营经济“两头在外”发展模式敲响了警钟,激发珠三角民营经济做出进一步的应对和改变。

2. 1997年后:代工模式的深化与深圳自主创新的崛起。在1997年东南亚金融危机后,东莞、佛山等地出现代工升级。在过去,这两地从事“三来一补”的企业主要集中在服装、家具等传统的劳动密集型行业。自1998年开始,东莞开始成为国内台商最大的集聚地之一,成为我国大陆电子信息产品制造业拥有最高产业配套率的城市,不出东莞即可找到组装一台电脑所需的95%以上的零部件。但是,代工升级并没有改变“台湾接单、东莞制造、香港出货”的简单三角关系,到2008年国际金融危机时期,由于订单数量的急速下滑,东莞成为出现跨国企业“倒闭潮”、“搬迁潮”的“暴风眼”。

在“代工升级”之外,深圳等地较早意识到加工贸易只是经济发展特定阶段的产物,在1997年提出以科教兴市为主的“二次创业”,以这一年为起点,华为、中兴通讯等深圳本土民营企业开始与国外科研机构进行大规模合作^①,深圳全市第一家新能源材料研发中心落户比亚迪,腾讯公司在1998年成立,推动深圳沿着贸易、代工的路径拾级而上,逐步在模仿、授权生产的过程中探索出自主开发和自主创新。

(四)中国民营经济三大发展模式的比较

从1978年到2008年的三十年,是中国民营经济的扩量阶段。如表2所示,截止2008年,中国民营经济实现了全国近三分之二的工业产值、吸纳了四分之三以上的城镇就业、完成了一半以上的全社会固定资产投资。此时的中国民营经济,已经成为中国工业化和城镇化的主导力量,概况而言,中国民营经济三大模式做出了表3所示的探索 and 选择。

表2 1978年到2008年我国民营经济在国民经济中占比

年份	民营经济在工业总产值中占比	民营经济投资在全社会固定资产投资中占比	民营经济吸纳的城镇就业人数占比
1980	(暂缺)	13.1%	(暂缺)
1985	3.1%	21%	(暂缺)
1990	9.8%	22.5%	(暂缺)
1995	29.5%	29.2%	15.1%
2000	52.7%	35.3%	24.4%
2005	63.2%	48.5%	72.4%
2008	65.6%	56.9%	75.8%

数据来源:历年中国统计年鉴。

表3 浙江、苏南和珠三角民营经济特点概括

	浙江模式	苏南模式	珠三角模式
产品市场	主要关注于市场开拓和商业模式创新,从国内“三北一南”市场迈向国际市场,开始转向网上市场,明显具有“小商品、大市场”特点。	依托原有工业基础以及接近上海、无锡等工业城市的地缘优势,以制造业重工业化为特征,走“大商品”之路,通过大量引入外资企业拓展国际市场。	以“三来一补”为基础发展“两头在外”的加工贸易,在1997年之后,对代工模式进行横向提升和纵向提升。
要素市场	吸引和组织本省及外省外低成本劳动力。在资金、技术和人才方面缺乏正式的对渠道。	吸引和组织苏北地区以及省外低成本劳动力,依靠上海等大城市获取资金、技术、人才等要素资源。	吸引和组织本省欠发达地区以及省外低成本劳动力,依靠来自港澳地区的企业获取资金、技术、人才等要素资源。
企业治理	以亲缘、血缘、地缘为主的人格化治理模式比较普遍。	民营经济的官营色彩较浓,经历多次改制后产权明晰。	在吸引外资方面有先行政策和保护措施,民营企业从一开始就具备产权清晰和非人格化交易的特点。
政商关系	政府以放为主。	政府强力推动,介入企业经营。	政府以争取特殊政策为主,较少介入企业经营。

^① 根据华为历史简介,从1997年开始,它与Texas Instruments、Motorola、IBM、Intel、Agere Systems、Sun Microsystems、Altera、Qualcomm、Infineon和Microsoft成立了联合研发实验室。根据中兴通讯官方网站介绍,在1998年,该公司开始在美国设立研究所(新泽西、圣地亚哥、硅谷),可见:http://www.zte.com.cn/cn/about/corporate_information/history/。

二、民营经济与区域经济发展的新特征

2008年国际金融危机之后,中国民营经济的大环境发生四方面深刻变化。

从产品市场看,中国民营企业极力拓展的外需市场由高速增长转入中低速增长,特别是到2015年,中国出口增速开始进入零增长甚至负增长的区间(如图1所示)。在国际市场接近饱和时,出口部门进行投资的边际收益快速下降,经济结构必然从外需占优、内需次之转向内需占优、外需次之,国内投资和消费的蓬勃发展带动出产业结构发生深刻变化。

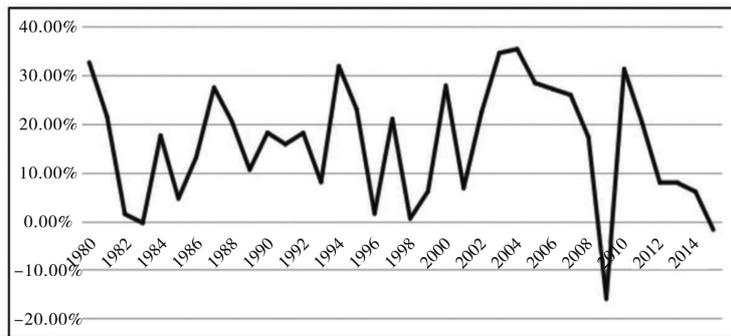


图1 改革开放以来中国出口增速变化

从要素市场看,劳动力市场和金融市场均发生重大变化。在劳动力市场,从2007年开始,中国65岁以上人口占比出现快速上升,在2011年达到8.1%,在2014年达到10.1%;劳动阶段人口(即16岁到60岁阶段的人口)的增速也在2008年开始下降,并在2012年进入净减少,大致每年减少约35万人。人口红利的快速消退导致劳动力工资快速上升,新版《劳动合同法》的实施还削弱了劳动力市场的灵活性。在金融市场,全社会进入一个快速加杠杆,非金融企业的负债占GDP的比重从2007年的195%上升到317%。要素市场变化对中国民营经济产生两大影响:对于劳动密集型民营企业,劳动力成本快速上升迅速放大经营压力;对于资金密集型民营企业,“融资难”约束的突然放松让企业主动或被动地加杠杆,负债式扩张产生一些民营企业巨头,也拖垮了一批民营企业龙头。

从企业治理看,人格化交易的信任基础遭受一定程度破坏。在民营经济三大模式中,浙江民营经济的治理结构相对更加封闭,基于地缘、血缘、亲缘的人格化交易往往阻碍职业经理人和外部投资者参与企业治理。自2011年4月开始,以温州为核心爆发的民间借贷危机,使依托熟人圈子构建的规模巨大、盘根错节的借贷链条受到巨大冲击,导致熟人社会的信任基础开始瓦解,最终,民营企业不得不探索非人格化的企业治理结构。

从政企关系看,国进民退的趋势明显。自2008年以来,以山西煤炭整合案为代表,国有资本大规模进入资源性、能源性领域。在为抵御2008年国际金融危机出台的“四万亿”投资和地方更大规模配套投资计划中,国有资本获得大量重要订单,中央和地方国企成批次地进入竞争性领域,

面对四方面深刻变化,中国民营经济必须展开全新探索,逐渐形成新时期新的发展模式。

(一) 民营经济植入互联网和资本市场

2008年以来浙江民营经济仍然沿着“小商品、大市场”的逻辑展开,主线是拓展网上市场,并反过来促进了信息技术的进步,表现出“以商带技”的特征。

1. 从网上市场走向互联网新经济。在2008年国际金融危机之后,劳动力工资快速上升也带来全社会的消费升级。由于国际市场需求放缓,原本走向“国际大市场”的浙江民营企业只能将目光转移到国内市场。鉴于内需市场存在流通渠道不透明的问题,电子商务在价格比较和交易便捷性上显示出巨大优势,并与浙江以“小商品”为主的产业结构发生协同。截止2015年底,全国约85%的网络零售、70%的跨境电子商务及60%的企业间电商交易都依托浙江的民营电商平台完成。这种变化改变

了浙江民营经济的地理版图,杭州接力温州和台州,成为新时期浙江民营经济高地,也改变了浙江民营经济的产业结构,信息传输、计算机服务和软件业为代表的信息服务业发展迅速,成为浙江民营经济支柱产业。在要素市场加杠杆过程中,浙江民营企业大规模利用资本市场提高经营的市场化和透明度,逐步走出了传统上依赖地缘、亲缘、血缘的人格化交易路径。目前,金融危机后浙江有超过 200 家民营企业发生过境内外并购活动,成为依托并购配置生产要素的平台型企业,原本处处受制的要素市场约束已经基本消除。

2. 对进入垄断行业进行不懈探索。改革开放 30 多年来,浙江省对民营企业的态度一直是以放为主,以温商银行和网商银行的成立,以及民间资本通过 PPP 模式参与杭绍台铁路建设为代表,浙江的民营经济在浙江省内突破了传统上国有企业占绝对垄断的行业,但是以山西省煤矿业兼并重组为代表,浙江民营经济在省外突破垄断行业的努力没有成功。

(二) 民营经济与政府协同推动产业升级

在 2008 年之后,江苏民营经济所具有的“大商品、大市场、大政府”特征没有发生本质变化,但是表现方式有了进一步升级,走出一条内核继承历史,路径异于浙江的发展模式。

浙江的政府对民营企业一直奉行以放为主的做法,导致浙江民营经济的产业结构具有市场自发特征,分散性和无序性较强。相比之下,2008 年金融危机后江苏省政府大规模参与民营企业的产业培育和更替,为民营企业从事高投入、高科技、高风险的长远项目整合稀缺资源、分散初创风险。最终,2016 年江苏省民营高新技术企业的产值规模达到浙江省的 6 倍,在 2000 年左右,这个比例仅为 2 倍。在产品市场上出现的巨大绩效差异,源于国际金融危机后江苏省政府施行了明显有别于浙江的民营经济培育模式,主要表现为三方面。

1. 通过对外开放和招商引资对接创新源。一直以来,浙江省民营经济的发展偏重于民营企业自我积累的内源式发展。相较而言,江苏省各地普遍建有国际化的招商团队,形成诸如苏州工业园、苏州独墅湖等一批特色化的技术引进方式。通过这种政府主导的资源整合,江苏的民营企业往往较浙江更容易接触到产业发展所需的前沿技术。

2. 依托国有投资集团分担创业风险。产业结构升级往往需要较大规模投资,且在一定时期内难以实现产出平衡。面对这个问题,江苏省依托高新区成立国资公司,扮演落户区内的高新技术企业的“天使”,在项目没有达到产出平衡阶段代表政府先行投入,弥补投资缺口。相比之下,浙江的产业园区由管委会等地方政府派出机构进行管理,以基础设施建设和房地产开发为主,不懂和不能参与产业经营,一直没有探索出合适的机构运用合适的方式补偿创新成果产业化探索可能出现的社会成本。

3. 将高新园区作为创新知识外溢的载体。浙江民营经济的集聚模式以块状经济和专业市场为主,但是大多为传统制造业,价值链低端锁定严重。相较而言,江苏省以高新技术为主导发展特色产业基地和国家创新型产业集群,推动块状经济走向现代产业集群。

(三) 民营经济依托自主创新的产业升级

在 2008 年国际金融危机后,由于东莞等地选择的代工升级没能从根本上解决两头在外的的问题,珠三角民营经济发展重心南移,在深圳的部分民营企业一跃成为世界级科技型企业,发展路径既不同与浙江民营经济的内源式发展,也不同于江苏的政府主导型技术引进,而是走出一条技术模仿、重点跟进、国际同步再到自主创新之路。

1. 从创新源的形成和对接看,以华为为例,该公司在 1994 年研制成功 C&C08 交换机时主要通过做交换机代理商学习国际市场主流产品技术,在 1995 年重点选择在 2G 领域跟进,在 CDMA1X 等技术领域达到与国外基本同步,然后在 2003 年聚焦高端路由器和光通信等领域实现全球领先。

2. 从创新成果产业化看。深圳依托大量民营创投推动创新成果产业化,通过民间创业投资机构的积极发掘,为深圳的创新型企业提供了较好的成长环境和选拔机制,使真正适应市场的创新型企业能够快速脱颖而出,例如,目前比较有名的大疆国际、光启研究院等均在本土民营创投的扶持下发展起来。

3. 从创新知识的外溢和集群化发展看,深圳的主要做法是政府放权给企业,同时通过创建国家自主创新示范区和前海自由贸易区等方式,为深圳企业谋求更加宽松、更为优厚、其它地区难以获取的政

策优势。例如,通过深圳国家自主创新示范区建设,深圳在 2014 年就实现了科技与金融结合、高新技术服务业发展、孵化载体建设、研发费用加计扣除等“1+10”配套政策,为科技型企业股权激励、人才引进、税收减免等方面提供了先行政策。此外,深圳前海自贸区则获得了跨境人民币业务创新、投资便利化以及与国际接轨的法治创新机会,探索在市场化 and 法治化方面为民营企业提供最有力的保障。

(四) 民营经济三大模式的新特征

从 2008 年金融危机至今,伴随着外需市场萎缩、劳动力成本上升和部分领域、部分区域出现的国退民进,简单的扩产能已经无法适应当前发展趋势,创新发展成为中国民营经济的普遍共识。从具体的发展路径看,中国民营经济三大模式仍然走出了不同的发展特色,其中,浙江的民营经济以政府放权和自我突破为主,走内源性商业模式创新之路;江苏的民营经济以政府推动和对外引进为主,走外源性科技创新之路;深圳为代表的珠三角民营经济以市场主导和自主创新为主,走内源性科技创新之路。如表 4 的归纳所示,到目前,除了创新模式不同造成的产品市场结构不同外,在要素市场、企业治理和政企关系方面,中国民营经济的三大模式已经基本趋同。

表 4 当前中国民营经济三大模式的特征归纳

	浙江模式	苏南模式	珠三角模式
产品市场	从国际大市场转向网上大市场,主要关注商业模式创新。	高新技术产业快速发展,制造业产业结构升级迅速。	
要素市场	大企业基本具备整合国内市场的能力,部分领头企业通过海外并购、设立合资或独资研发机构的方式,开始在全球整合创新资源。		
企业治理	家族外部人进入企业的问题基本解决,创一代与创二代传承问题开始出现。		
政商关系	政府从创新源头引入、创新产业化的风险分担、创新集聚扩散三方面入手积极介入民营经济的创新发展。但是,在垄断领域,民企进入时仍然存在玻璃门和旋转门,没有实现国企、民企平等待遇。		

三、民营经济发展面临的四大问题

在中国经济进入新常态的发展阶段后,中国民营经济三大模式趋同迹象明显,并在趋同中开始共同面对一些具有共性特征的制度障碍。在产业准入及产品市场方面,民营企业仍然没有获得和国有企业平等对待、平等竞争的地位,存在若干行业只能看不能进的问题。在要素市场及融资方面,民营企业在直接和间接融资、科技资源市场化获取等方面存在的问题已经有所突破,但是当民营企业通过海外并购等方式在更大范围内整合要素时,接纳和融入世界规则显得力不从心。在民营企业的治理方面,在未来的五至十年,中国第一代民营企业家大部分进入了代际传承的高峰时期,企业治理问题不再是外部投资者和职业经理人难以融入家族治理圈的问题,而是变成如何让第一代企业家和第二代企业家实现合理交接班,或者通过一定方式将家族企业转换为社会企业的问题。在政商关系方面,十八大后中央重拳反腐成果的一个突出特征就是揭示出若干互惠互利型政商关系,这种基于利益交换的粗放的政商关系,正在成为阻碍中国民营经济走向规范化、法制化和阳光化的绊脚石。在新常态时期,中国民营企业需要认真面对和解决这四大问题。

(一) 供给侧结构性改革与产业准入

进入 2015 年以来,我国民间投资增速持续回落,从 2014 年全年民间投资增速 18.1%,下降到 2015 年全年民间投资增速 10.1%,并进一步下降到 2016 年 1-4 月同比增长 5.2%。在有效供给能力不足导致大量“需求外溢”的背景下,民间投资增速却出现逐级下滑,背后反映出的实际上是民营企业投资意愿不足,市场准入限制依然广泛存在等问题。近年来,这个问题突出表现在三类事件上。

1. 民营企业难以承担国家战略。在 2014 年底的中央经济工作会议上,国家针对优化经济发展空间格局提出三大战略,分别是“一带一路”、京津冀协同发展和长江经济带。但是,在这些战略的具体

落实过程中,因为对接无门、缺乏合作基础、缺乏必要的补偿合作机制,民营企业往往难以进入。最终,承担国家战略的企业主要以央企和地方国企为主。例如,产能合作战略的主要承担方是中国中车、中国核工业集团、中国广核集团以及中国铁建、中国中铁。在地方层面,为配合“一带一路”倡议和“产能合作”战略,浙江推动了宁波港、舟山港一体化,并在宁波—舟山港集团之上设立正厅级的浙江省海港委,广东省也提出全面整合、重组和优化港口资源。在这些领域,民营企业遇到的是行政力量统筹资源过程中的排他性。

2. 民营企业难以进入部分垄断行业。目前,以科教文卫等公共服务为代表的部分行业中,民营企业在进入时仍然存在较大壁垒。在教育领域,原本可以首先放开的非学历教育和职业教育等竞争性教育行业仍然存在大量的准入要求;在教育经费的分配方面,民办学校与公办学校没有得到平等对待,民办学校承担的义务教育职能难以获得国家经费补贴。在医疗领域,营利性医院和非营利性医院面对完全不同的政策环境,即便盈利性医院提供了医保规定的治疗服务,也难以在医保体系中获得偿付;在购置大型医疗设备、大医院与私人诊所、个体医生之间建立合作联系制度等方面也依然存在重重困难。在基础设施和公用事业领域,具备较好经营条件和市场前景的项目基本都由城投、城建等地方国资主导建设和经营,缺乏让利民资的动力;对于现金流不够充裕的公益性项目,民营企业在进入时又缺少规范、专业的政策和程序保障,各地尚未建立完善的补偿回报机制。凡此种种或明或暗的“玻璃门”、“旋转门”、“弹簧门”,导致民营企业的发展机会和生存环境仍然堪忧。

3. 民营企业难以在对等合作基础上参与混合所有制改革。《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中指出要推动混合所有制改革,核心内容包括“积极发展混合所有制经济——允许更多国有经济和其他所有制经济发展成为混合所有制经济;国有资本投资项目允许非国有资本参股”,这一举措为民营企业突破产业准入提供了另外一种方式。但是在实际中,民营企业在“谁控制、谁混合、怎混合”三大问题上仍然没有得到比较明晰的回答。

(二) 企业整合国际要素与规则接轨

进入 2015 年以来,浙江、江苏和广东民营企业依靠海外并购整合要素资源的活动出现大幅增加,2015 年三省对外投资同比增速分别达到 150%、17.5% 和 119.7%,这些投资主要以民营企业走出去为主。在民营企业通过跨国并购整合市场、资金、人才、科技等资源方兴未艾背景下,中国民营企业在不同法律、不同体质和不同文化背景下面临的并购风险也在加大,突出表现为对法律风险、经营风险、融资风险和劳动风险认识不足。

1. 法律风险。在收购海外资产之前,部分民营企业对并购标的所在国的法律没有做到详尽研究,对交易标的资产权属、是否涉及诉讼、仲裁事项或查封、冻结等情况了解不深,导致并购失败。作为海外并购的成功范例,吉利集团在并购瑞典沃尔沃时,聘请了全球专业的投行、律师和会计师事务所,分处中国、伦敦、瑞典、美国的 200 人团队为此项并购服务。

2. 经营风险。在民营企业海外并购过程中,为了学习先进的管理方式,一般都保留标的企业的经营班子,实行“土著”管理。这时,就要对标的所在国的激励模式、高管离职后同业禁入问题等走出足够的准备。

3. 融资风险。民营企业进行跨国并购要解决钱从哪里来的问题。除现金收购之外,大部分海外并购都通过债转股或增发股份融资,再将融得资金转换为外汇进行购买。在此过程中,民营企业需要重视运用远期售汇、货币互换和即期外汇买卖等方式对冲汇率风险,确保并购成功。在这方面,浙江梦娜控股集团在并购美国金脚趾袜业公司时,由于银行信贷风险调查导致贷款没有及时到位,最终并购失败。

(三) 民营企业代际传承与持续发展

根据普华永道 2014 年全球家族企业调研报告披露,中国民营企业中只有 22% 的第一代创业人制定了继任计划,计划已落实至书面的比例只有 6%。在 2012 年针对杭州市萧山区民营企业接班问题进行的一项调查中^①,在企业主要负责人年龄已在 51-70 岁以上的 226 家企业中,有 71.24% 的企业

^① 邱有来、何秀泉、张国雄:《“二代传承”,一个影响民营经济发展的重大课题》,《中共杭州市委党校学报》2013 年第 3 期。

还没有建立接班计划。总体而言,当前中国民营企业代际传承不顺畅主要源自三个原因。

1. 代际传承的合法性。在家族企业中,创二代作为财产权利的合法继承人,具有合法的身份地位,但这并不意味着他们具有被企业认可的个人权威和能力权威。由于民营企业往往由家族和企业两个重叠的系统构成,而这两个系统各有自己的标准和成员身份准则,所以,在接班人选择上,民营企业往往会遇到“亲缘”替代公司治理制度安排,导致代际传承过程中因为家族治理负效应引发的企业“地震”。

2. 子女接班人、家族成员与资深职业经理人之间的利益处理。对于民营企业而言,家族成员或资深职业经理人往往都是在企业创业或成长的艰难时期进入企业,为企业的成长做出很多额外投入。因此,这种付出背后实际上隐藏着企业领导人和元老们的隐性实物期权合同,即元老们以自己的额外投入,换取创业成功后分享企业剩余价值的机会。但是,很多企业创始人为了保持家族对企业的控制,不愿意让管理骨干分享股权,只授予元老们部分管理权,利益分享则与他们所掌握的管理权挂钩。于是,创二代接班进入管理层后,必然分享管理权,从而在过往超额投入缺乏兑现保证的情况下,家族成员或资深职业经理人对自身管理权的潜在威胁非常敏感,进而对二代接班人心存抵触。

3. 家族成员内部的利益冲突。中国文化受儒家思想影响深刻。按照儒家伦理,子女要服从父母,妻子要服从丈夫,弟妹要服从兄长,这种传统秩序树立了男性家长在家族内的传统权威,但是却为创二代接班带来挑战。当父辈退出企业后,当年随父辈一起打拼的其他家族成员仍在企业工作,下一代管理企业时,企业内的上下级关系就会与家族秩序相背离,成为接班人与企业内年长家族成员产生冲突的根源,因为家族成员往往更愿意在企业中扮演“皇亲国戚”的角色,而非企业员工角色。例如,山西的海鑫钢铁案例中,李兆会的五叔在家族内辈份高,在企业的创业发展过程中贡献大且有威望,在李海仓家族挑选继任者的家族会议上获得不少家族成员支持,给继承人李兆会在家族内建立权威构成了很大的挑战。

(四)民营企业亲近政府与远离政治

从中国的传统文化看,在封建时代“士农工商”的社会等级序列中,商排在末位。由于长期缺乏主体认同感,商人对官僚体系的依附一直是一种传统。和中国经济一样,改革开放以来,中国的政商关系也出现粗放式发展,党的十八大之后掀起的反腐浪潮,让很多停留在政商关系旧格局的民营企业家们付出惨痛代价。总体而言,中国民营企业家在处理政商关系时往往落入两类陷阱。

一是从亲近政府发展为参与政治。例如,与周永康家族过从甚密的刘汉,与原铁道部部长刘志军牵涉甚深的丁书苗,有与薄熙来案相关联的徐明等等,在亲近政府的过程中形成的政商关系早已不限于权力与金钱的交换,他们都参与了更深层次的政治交易,与官员的关系达到共享秘密、参谋推手甚至代言人的程度,将自身转变为官员的政治同盟甚至是“白手套”。这种不知不觉的变化,往往使民营企业落入比单纯经济利益输送大得多的风险。

二是从接触官员发展为追随官员。民营企业紧紧跟随官员的职务升迁变化而制定企业的发展方向和策略,这种例子并不在少数,利用这种特殊关系,民营企业固然能够得到一些超常规发展的机会,但是一旦官员落马,企业往往难逃法律追究。

四、民营经济与区域经济发展:未来展望

随着全面深化改革的不断推进和新技术新业态新模式的不断涌现,中国民营企业仍然有着广阔的发展空间,仍然可以在推动中国进一步实现工业化和城市化方面发挥巨大作用,在今后可能迎来五个方面的发展机遇。

(一)供给侧结构性改革与新发展机遇

十二届全国人大四次会议批准的国家“十三五”规划纲要中,明确提出要以供给侧结构性改革为主线,用改革的办法推进结构调整,加大重点领域的改革力度,调整各类扭曲的制度安排,完善公平竞争的市场环境和机制。

改革开放以来,我国经济发展最大的“改革红利”,就是破除了计划经济中城乡分立和工农业分立的传统二元经济结构,促进了要素自由流动,极大地解放了社会生产力。近年来,当我国经济发展进

入新常态时期后,阻碍经济社会发展的一个最大的制度性障碍,就是由于改革不彻底所形成的新二元经济结构——国有经济部门与民营经济部门的分立。

国有经济部门的最大特征就是占据着政府实行严格市场准入及产业管制的部门,且在很大程度上是封闭和具有垄断地位的部门。相比之下,民营经济所在的部门是不存在政府市场限制及产业管制的,基本上是开放的且有着充分竞争的部门。

国有经济部门与民营经济部门的分立,在生产要素流动方面的一个非常明显的不对称特征就是:只要国有企业认为有利可图,就可以凭借其独特的政治地位和所掌握的资源优势,自由地进入民营经济部门已经进入的任何产业部门。与此相反,民营企业要进入国有经济所在的、且已占据垄断地位的产业部门,都是非常困难的事情,即使对于法律法规或政策上已经准许进入的产业部门,民营企业想进入时也还是面临无处不存在重重体制障碍,以至于实际上根本无法进入。这种只许官商与民商争利,不许民商与官商竞争的新二元经济结构,造成的直接后果就是要素配置和产业结构的双重扭曲:一方面,凡是国有经济亦已进入的那些民营经济所在的产业部门,大多会出现投资过度及产能过剩问题;另一方面,凡是民营经济无法进入的那些由国有经济垄断的产业部门,大多都会存在有效供给不足问题。因此,推进供给侧结构性改革的一项非常重要的任务,就是必须破除新二元经济结构。

从长期来看,要真正落实“十三五”规划纲要,切切实实推进供给侧结构性改革,就必须正视经济新常态时期存在的新二元经济结构及其所带来的发展结构失衡问题。通过全面深化改革,尤其是大力推动国有企业的改革,加快破除国有经济部门与非国有经济部门分立的新二元经济结构,消除阻碍生产要素自由流动的体制机制障碍,矫正要素配置扭曲,提升要素配置效率,扩大有效供给能力,从而实现更高质量,更有效率,更加公平和更可持续的发展。因此,供给侧结构性改革,将为今后一段时期中国民营企业发展提供大量新的商机。

(二)产业转型升级和技术创新与新发展机遇

近年来,新一代信息技术与制造业深度融合的趋势正在加速,并在全球范围内引发影响深远的产业变革。以德国工业4.0、美国国家制造创新网络计划(NNMI计划)为代表,各国都在加大产业创新力度,推动三维(3D)打印、移动互联网、云计算、大数据、生物工程、新能源、新材料等领域取得新突破。其中,基于信息物理系统的智能装备、智能工厂等智能制造正在引领制造方式变革;网络众包、协同设计、大规模个性化定制、精准供应链管理、全生命周期管理、电子商务等正在重塑产业价值链体系;可穿戴智能产品、智能家电、智能汽车等智能终端产品不断拓展产业新领域。

伴随产业创新而来的还有国家在创新资源配置中更加体现企业主体的作用,以及进一步加大对民营企业的科教、人才等创新资源的供给。例如,在国家“十三五”规划纲要编制过程中,开始吸纳格力电器、比亚迪等民营企业负责人进入专家委员会,通过院校协作、军民融合、成果分享等方式,创新成果的转化机制更加便利。

产业转型升级和技术创新两个方面的变化,为今后发展阶段中民营企业探索和推动新技术、新产业、新业态、新模式落地提供了机会。生产的小型化、智能化和专业化,有望推动小微民营企业寻找到自己的利基市场,开拓新的蓝海;科技创新体制的改变,有望推动民营企业更好发挥自身开发和利用市场信息效率高、个人主动性和创造力约束小的优势,有效促进创新技术的产业化发展,有效促进企业自身向价值含量更高的领域迈进。

(三)城镇化和区域协调发展与新发展机遇

2015年中国城镇化率为56.1%,与美国等发达国家超过90%的城镇化率相比还有较大差距。从各个省的城市首位度(即该省首位城市与第二位城市的人口规模之比)的动态变化看,过去十多年我国各省的城市首位度处于不断上升的趋势。可以说,以京、沪、深为中心的三大城市群,以及以省会城市为中心的次级区域性城市群发展,将成为未来十几年中国经济发展的基本动力。这一大趋势下,中国民营企业有望大规模参与基础设施建设,进入商贸流通、金融服务、社会事业等领域。

随着国家“一带一路”倡议的推进,民营企业在“走出去”开拓海外市场、并购高端要素的过程中得到的国家支撑将会更强,有望大大改善民营企业在“一带一路”沿线国家和地区的经营环境,降低跨国经营风险,获取更大的成长空间。随着上海、天津、广东自贸区的建设,国内国外两个市场的一体化程

度有望进一步提升,这些政策平台,为民营企业“走出去”提供了桥头堡的作用,减少了民营企业进行海外并购或在海外新设公司时面对的审批程序、放松了外汇出入境管制、在一定程度上减少了境外投资的税法障碍。京津冀协同发展战略和长江经济带建设的实施,降低了两大区域的运输成本和政策差异,提高了国内市场一体化水平,民营企业开拓市场、自由支配要素流动走向提供了便利。

(四)产业组织的变化与新发展机遇

随着中国民营企业规模的逐步扩大,民营企业的产权结构会逐渐向多元化转变,从而有效利用社会资本(产业资本、金融资本、商业资本、人力资本)使企业得到持续、稳定的发展。产权结构的多元化,又会进一步加强所有权与经营权相分离的趋势,促进企业经营和管理的规范化。同时,随着民营企业的逐步成熟,制度化治理与管理的重要性将越来越得到民营企业企业家们(尤其是二代企业家们)的认识,企业内部决策的家长制人治色彩会有所淡化,股东会、董事会、监事会等公司治理结构将不再仅是“橡皮图章”,而是能规范运行,起到有效的权力制衡与协调作用。民营企业的人力资本激励机制趋于多样化,所有者与职业经理人之间的矛盾可以得到缓和。

在上述变化下,今后一段时期里,中国民营企业将迎来更多的境内外上市机遇,企业经营的公开性和透明度有望得到提高,由此带来对各类要素的进一步获取,以及社会信用和声誉的积累,从而帮助民营企业实现基业长青。此外,公司治理水平的提升,还有助于民营企业实现持续经营,实现财富的不断保值增值,将民营企业的财富变成真正意义上的社会财富。

(五)政商关系及营商环境改善与新发展机遇

进入“十三五”时期以来,中国民营企业面对营商环境总体上有所改善,例如,世界银行最新公布的《2016年营商环境报告》显示,中国内地在189个经济体中的排名比2015年上升6位,在今后一段时期,这种改善仍将继续,主要表现在两个方面。一是市场规则更加明晰。通过制定市场准入负面清单,公布省级政府权力清单,政府官员当事人的职责权限和企业相应的经营权限都有所明晰。二是简政放权的实施,为引导企业合法经营创造了空间,通过赦免创业者、企业家的“原罪”,民营企业家的安全感有望进一步提高。

在今后一段时期,我国营商环境的持续改善,将有助于降低中国民营企业面临的隐性成本和综合成本,推动民营企业对政策形成稳定和一致的预期,减少误读误判空间,也有助于破解量大面广的各类中小微民营企业难以成长的问题。

China's Non-State-owned-Economy and Regional Economic Development

Shi Jinchuan Lang Jinhuan

(College of Economics, Zhejiang University, Hangzhou 310027, P. R. China; Macro-Economy Research Institute of Zhejiang Province Development and Reform Commission, Hangzhou 310027, P. R. China)

Abstract: Since reform and opening-up in 1978, three economic models have emerged in China's Non-State-owned-Economy, which were Wenzhou model, Sunan model and Pearl River Delta Model. These models emancipate the productive forces along different trajectories, rebuilt regional economic development, and make themselves as regional symbols. Based on a historical comparative analysis of these economic models, their problems and future were revealed.

Keywords: Non-State-owned-Economy; Regional economic development; Wenzhou model; Sunan model; Pearl River Delta Model

[责任编辑:贾乐耀]