
“地下经济”的顽强生存与民营企业的先发优势

徐 斌

(浙江工商大学人文学院, 浙江杭州 310018)

【摘要】浙江民营企业近 30 年来的发展堪称奇迹, 论其背后的原因, 1956—1978 年间的“地下经济”值得关注。它在极为特殊的困难环境里, 保存了浙江民间的工商文明传统, 传承了市场交换的观念与行为, 滋养着浙江民间“自主谋生”、“自立创新”的精神, 并在实践中成就了相应的市场网络体系和物质基础。1979 年后, “地下经济”积蓄的能量集中喷发, 利用计划经济向市场经济转型时期商品短缺的时机, 抢占市场份额, 取得经济腾飞的先发优势。从另一方面看, “地下经济”时代形成的某些心态和习惯, 也在民营企业的发展道路上留下一些阴影: 经营上的短期行为、蔑视规则、投机钻营、企业社会责任意识发育滞后、信用意识淡漠等等, 直至 21 世纪初才出现好转。这一点, 至今尚未引起人们的充分重视。

【关键词】地下经济; 民营企业; 先发优势

【中图分类号】F121.23

【文献标识码】A

【文章编号】1000-2154(2010)01-0051-10

浙江民营企业近 30 年来取得迅猛发展堪称奇迹, 人们曾从多方面总结经验, 探讨原因: 自古而来的工商文化与传统、百姓的创新精神、基层干部的务实态度等等。笔者认为, 在这些因素之外, 还有一项应予重视的前提条件, 即 1956—1978 年间的“地下经济”。计划经济绝对统治的 20 多年里, 就全国整体而言, 因其对市场因素的严厉排斥, 多被视为工商传统传承中的一段失落。应该说, 这是一种从社会“大传统”意义上的解读。若从民间“小传统”的层面透晰, 则可发现, 浙江民间的工商传统并未灭迹, 其以变相乃至扭曲的形式——地下经济, 长时间顽强生存, 打而不死, 屡禁不绝。所谓“看资本主义复辟到温州”。“地下经济”保存了浙江民间的工商文明传统, 并在实践中成就了相应的市场网络和物质基础。

得益于文化传统和运行机制两方面的准备, 浙江民间具备了比国内其他地区对路而有效的改革开放素质和市场经营条件。1979 年后, 在大多数省、区的人们尚处于冲破束缚、转变观念、学习市场本领之际, 浙江“地下经济”积蓄的能量如火山喷发, 各种民间经济活动和民营企业形式迅速壮大, 利用计划经济向市场经济转型时期商品短缺的时机, 抢占市场份额, 取得经济腾飞的先发优势。20 世纪 90 年代中叶后, 短缺经济时代逐步结束, 市场体制建设亦趋于完备。此刻, 浙江民间资本已完成初始积累, 民营企业遍布浙江, 走向全国乃至海外, 跨入工业化中期发展阶段。没有“地下经济”的铺垫与准备, 欲取得如此的先发优势是不可想像的。此乃“中国第一商帮”崛起的一大奥秘。

从另一方面看, “地下经济”时代形成的某些心态和习惯, 也给民营企业发展初期带来一定的负面影响, 尤其在短缺经济及“双轨制”的情况下, 蔑视规则、投机钻营更有风行一时的表现。企业罕有社会责任意识, 对信誉、信用的追求, 尚处于沉睡状态。不仅如此, 与之背道而驰的假冒伪劣行为公然流行, 经营上的短期行为, 捞一把是一把的现象较为普遍。如此等等, 直至 21 世纪初才出现好转。这一点, 至今尚未引起人们的充分重视。

收稿日期: 2009-10-23

基金项目: 浙江省哲学社会科学规划课题

作者简介: 徐斌(1953-), 男, 辽宁辽阳人, 浙江工商大学人文学院院长, 教授, 主要从事思想文化、历史学和社会学研究。

一、革命时代中的“违法经济”

法国历史学家布罗代尔甚为看重文化传统对历史走向的规定,视之为文明的“结构”,他将“三种历史时间,称为‘长时段’、‘中时段’、‘短时段’,并提出与这三种时段相适应的概念,分别称为‘结构’、‘局势’、‘事件’。所谓‘结构’,是指长期不变或者变化极慢的,但在历史上起经常、深刻作用的一些因素,如地理、气候、生态环境、社会组织、思想传统等;所谓‘局势’,是指在较短时期(十年、二十年、五十年以至一二百年)内起伏兴衰、形成周期和节奏的一些对历史起重要作用的现象,如人口消长、物价升降、生产增减、工资变化等等;所谓‘事件’,是指一些突发的事变,如革命、条约、地震等。”^[1]

以这一理论视角透析,浙江工商文明的形成与深化,从根本上讲,由依山傍海、人多地少这种地理因素所限制,生长出具有水乡文化和工商底蕴特色的文明“结构”,于两汉之际形成相对成型、稳定的文化心理积淀。随后的历史岁月里,无论主流意识形态如何演变,政权朝代怎样更迭,浙江人自主谋生,善工商,图幸福的生活法则,贯穿如一。《宋史·地理志》总叙两浙路风俗时说:“人性柔慧,尚浮屠氏之教,俗奢靡而无积聚。厚于滋味,善进取,急图利,而奇技之巧出焉。”反映了工商传统沉淀为浙江人的基本价值观念和生存方式,即由“长时段”决定的“文明”结构及走向。1840年后,欧风美雨率先拍打地处东南沿海的浙江地区,工商传统于百多年中又融入了工业文明和现代市场经济的内容。整个工商文明的演化过程,有如哈耶克所论的“自发秩序”。对生活在“自发秩序”里的大多数浙江人来说,自主谋生和自主创业的生活道路,是他们内在价值观念的实现,更是他们所熟悉、习惯乃至喜欢的生活方式。

计划体制的强行建立打断了“自发秩序”的进程。全国对资本主义工商业社会主义改造的高潮中,在不到一年的时间里,“浙江省公私合营的工厂(经过改组合并)扩展到2290家,占全省私营工业总数的96%。1956年底,资本主义工商业的社会主义改造在全省基本完成。”^[2]加之农村集体化的随后完成,计划体制一统天下,民营经济成份基本从中国消失,任何与市场经济相关的自发经济行为,皆被视为“资本主义倾向”予以整肃。这种做法日趋严厉,长达20多年之久。构成了布罗代尔所说的“局势”。

虽然浙江属于海防前线,国营经济投入甚少,但这并没有使浙江私营工商业处于被忽视的边缘地带,浙江人所受到的极左意识形态和政策的限制更甚于经济不发达的其他省份。这种限制,常以思想斗争和大批判的形式来体现,更为激烈的打击所谓“投机倒把”活动,也此起彼伏,贯穿始终。这当属布罗代尔眼中的“事件”频仍了。

然而,在计划体制居绝对权威的时代,举国之内,唯浙江反弹最盛,无论既成的“局势”,还是频发的“事件”,均未能逆转“长时段”为浙江人筑就的“文明”结构。反弹是长期的、艰难的,也是代价惨重的,主要体现在四个方面。

(一)“包产到户”的首创与坚持

1956年永嘉县在全国首创的“包产到户”,是在群众自发创造的基础上进行认真理论思考的结果。1957年,永嘉全县实行包产到户的合作社255个,温州地区实行包产到户的合作社达1000多个,社员17.8万户,约占全区入社农户的15%。不久,风向逆转,1957年10月,《人民日报》发表电讯稿《温州专区纠正“包产到户”的错误作法》。组织处理雷厉风行,积极推行者永嘉县委副书记李云河被定为右派分子,开除党籍,撤消一切职务,下放劳动;县委书记李桂茂撤消党内外一切职务,划为“中右”;县委、县政府中的参与者全部处分;因犯“煽动”“包产到户”罪被判刑的永嘉农民有十多人。永嘉的包产到户虽被迫夭折,但它的探索难能可贵,尤其是内含着一种国内其他地方所没有的理论思考。

1960年,“大呼隆”的穷困后果,迫使包产到户在浙江一些地区再次出现。苍南县的宜山区从这年开始就一直搞单干,不再把田交出去。1960年新昌全县49个公社、832个大队、4881个生产队中,有46个公社、472个大队、2735个生产队实行包产到户,分别占公社、大队、生产队总数的93.8%、57%和55%。此新一轮大面积的“包产到户”,其背后显示出更充分的理论准备,新昌县姚官管理区干部陈新宇、嵊县城区农技站蚕桑干部杨木水、武义县后树乡丁哲人、瑞安县湖岭农技站技术员冯志来等,分别多次向中共中央、《人民日报》和中共浙江省委写信、写文章,提出自己的看法。《人民日报》1962年7月1日的内部材料“读者

来信”上,刊发了《陈新宇六次来信谈包产到户》一文。

认为包产到户是倒退到“单干”的毛泽东,看了陈新宇的文章后说到:“浙江有个陈新宇,写了那么多文章宣传单干,我们的同志也不回答,睡一觉起来总该回答了。”^[3]他在中央全会的讲话中,将陈新宇等人称为浙江鼓吹包产到户的“两个半理论家”。于是,浙江省、地、县工作组又多次对新昌、嵊县等地群众进行宣传教育,下村进队制止和纠正包产到户。然而,这种“纠正”遭到群众的消极抵制。1956年至1978年间,“包产到户”不独为浙江百姓始终实践,更在理论上不断地探讨与申述。这样的情况,在国内无有第二家。

(二)“自由市场”的坚守与扩展

民间工商业受到抑制和严打的时代里,浙江城乡间的小商小贩现象,即所谓的“投机倒把”活动一直相当普遍。《台州地区志》的记载,从另一侧面可见其规模之盛,坚守之顽强:“1957年,着重打击外地贩运商及其与当地有勾结的违法分子,天台县查处投机倒把案犯228人,仙居县51起,黄岩县44起。1959年天台县处理投机违法分子492人,其中判刑17人,逮捕2人,管制17人,缓刑15人,罚款62人。1961年温岭县打击投机惯犯,逮捕6人,判刑6人,管制1人,罚补税12.60万元。1963年,玉环县查处投机倒把案件83起。”^[4]温州虹桥一带的农民始终以各种方式进行集市贸易,每逢集市有二三万人,贸易品种达到四百多种。对粮油等农产品的买卖,在严格的控制之下也未能根除。据调查,全温州地区的无证商贩,1970年为5200人,1974年为6400人,1976年达11115人。

如今以市场驰名海内外的义乌,亦是“自由市场”的策源地之一。20世纪70年代中期‘政治挂帅’、‘大批判开路’的政治气氛下,义乌已存在混迹于定期集贸市场的地下小百货批发市场。“每逢市日,廿三里镇集贸市场上出现了众多的提篮叫卖的小商品专业商贩,紧接着,稠城的闹市处县前街也出现了几十个专卖小商品的摊贩,这些人以竹篮、箩筐、旅行袋、塑料布为工具,随地设摊,沿街叫卖。日初设摊,日中收摊。”对此十分危险的行当,商贩们须保持高度的警惕,还要装备简单,便于逃跑。此种现象不仅局限于义乌,在浙江的很多地方都存在过。如在1976年的社会商品零售额中,民间市场交易额竟占90%左右,不仅有各种农副产品和日用品,而且有生产资料。民间资金市场和票证交易市场,在当时也都达到了一定的规模。

(三)“外出经商”的存在与活跃

因人地紧张而外出从事弹棉花、做木工、打金、挑糖担以及随地设摊、沿街叫卖等手工业和小商小贩活动,本属浙江人本能的生存方式。极“左”政策当家时,这些皆属非法的“外出流窜”。然而,其令禁而不止。温州农村劳动力迫于生计,劳务输出一直没有停息。即使“文革”期间,温州农民仍敢于冲破层层封锁线,外出劳动力每年都有几万人,男女老少均有。外出劳动力所涉及的行业更是丰富多彩,有从事弹棉花、裁缝、木工、打铁、油漆、理发、补鞋、镶牙、配眼镜等手艺活的,也有从事建筑、采石、开矿、经商、养蜂、伐木、造林等工商业活动的。外出劳动力分布的地区十分广泛,几乎可以说有钱赚的地方就有温州人。永嘉桥头镇不到5000劳力,外出弹棉花者1962年有200人,1968年更是高达1000人,加上其他外出的劳力共达3000人,占全部劳力的60%。由于实行粮油和棉布定量发票供应,在乐清与温州等地,许多人往返于温州和上海、杭州之间,通过倒卖粮票、油票和布票等谋取糊口之资,也有胆大的人倒卖金银器皿等物。台州民间贩卖布票、粮票、化肥、有色金属、中药材等活动,在整个六七十年代不绝如缕。

更有甚者,20世纪70年代因农业学大寨而对外出农民严加控制的情况下,浙江许多地方的农民为了谋生,甚至私刻公章,伪造介绍信,外出从事个体经济。温州虹桥镇的档案室里至今还藏有大批六七十年代由乐清县有关部门签发的处理决定,被处理者有倒卖粮票的,有倒卖金器和银器的,从事这些活动的甚至不乏党员、基层干部和复员军人。”^[5]义乌人也被迫发明了外出“鸡毛换糖”的假介绍信。

(四)“黑户企业”的兴办与发展

人民公社化运动中,浙江城乡的家庭经营,归公的归公,撤除的撤除,表面上实现了“一片红”。但传统的手工业活动并没有被斩尽杀绝,相当一部分转入“地下”,以非法的形式艰难地生存着。后来以再生纺织业闻名全国的温州苍南县宜山区,1957—1970年期间的土纺土织,虽多次被打击、围剿、勒令停车封机,但单由供销社经销的,其中7年便在1000万元以上,最少的年份也有351万元。温州地区同时还存在一批地下包工队、地下运输队。瑞安县有一人雇工40多人去江西包工;平阳县南宋公社有4人合伙雇工五六百人在湖北等地承包的工程价值达1000多万元。“文革”时期,党政机关受到冲击,对基层农村的控制能力大为减弱,金乡镇竟冒出了加工语录牌和领袖像章的个私活动。1974—1976年的3年中,温州市仅加工阀门一项,从市场购买的钢材就达2万多吨、煤炭1万余吨。

在把家庭经济、民间市场与资本主义划等号的年代里,浙江百姓的上述“地下经济”作为,皆属“违法乱纪”,成为全国最不安份的省区,难怪社会上广为流传着“要找资本主义,到温州去”、“温州资本主义泛滥”等等说法。

就全国而言,从体制、思想甚至运用专政手段来消灭市场经济行为,延续20多年之久,影响了两代人的成长过程,工商传统所受的冲击可想而知。依常理说,这难免导致文明的自然进程出现中断或扭曲。改革开放政策松动后的很长一段时间内,全国大部分省区的市场因素仍难以萌生,即是明证。浙江人的难能可贵之处,正在于就“长时段”文明“结构”的顽强坚守,在逆境中通过“地下经济”也即“违法经济”的载体,未让工商传统彻底中断,使历史的记忆和自主谋生的冲动仍流淌在浙江人的血脉中,为“气候”变化后的“春风吹又生”,在两个基本方面留下活力旺盛的种子。

其一,人力资本存量。此“存量”又分为两部分。一是基础文明素质。计划经济的确立,自有一套光鲜的理论,并以严峻的法规维护之。向它发起挑战,首先须具备一种“从实”的思维方式,即自主谋生和自主创业的生活道路,对他们来说,属于自觉自愿的选择,是他们内在价值观念的实现。为此,他们敢于承担风险,甚至不惜违犯他们认为不合理的现行之“法”。二是市场活动的素质。计划体制中的农民被设计为完成上级任务的工具。市场则要发掘每个人的潜能,包括手工业技能、商品交易、外出行商、长途贩运、寻找市场、推销产品、讨价还价等等多方面的素质。这些素质的养成,往往需要一代代的传承与积累,而一旦中断,又恢复缓慢。

其二,财力资本存量。计划体制时期,工业文明的命脉全掌握在政府手中,只有公家才有立项建厂的资源,私人是不能具有任何财力资本的。浙江人开展“地下经济”,出发点乃改善贫困生活的努力,在补贴家用之余,亦逐步积累了从事工商业务的财力与物力。私下里的家庭作坊和家庭工场、冠以村办企业实为“能人”掌握的工厂,以及设于家内的各类小商店,在温台一带颇为普遍。百姓手中有了一块可进行扩大再生产的固定资产和流动资金。在“一大二公”体制中,绝大多数人两手空空,吃饭都成问题,投入几百元乃至上千元办工厂,那是想也不敢想的。不少的浙江人非但想了,并且变成了现实。

总之,屡禁屡兴的“地下经济”,在极为特殊的困难环境里,保存了浙江民间的工商文明传统,传承了市场交换的观念与行为,滋养着浙江民间“自主谋生”、“自立创新”的精神,并在实践中成就了相应的市场网络体系和物质基础。

二、计划体制内的“自主经济”

计划体制到市场体制的渐进式转轨,虽然改革的性质属市场取向,但并不存在一条事先设计好的平坦之路,尤其是1979—1991年间,计划经济仍居主导,市场经济被视为“笼子里的鸟”。所提的改革目标是:计划经济为主,市场经济为辅。任何市场因素的生长,无一不经历激烈的争论,饱受“越轨违规”、“搞资本主义”的指责,实践中还要遭遇限制和歧视。在温州,1984年就发生了逮捕经营能人的“八大王”事件。1990年前后,中央工作组还三下温州,调查“资本主义泛滥”的情况。

如此强大的政治压力,使市场化探索充满了不确定性,先行者必须超越双重障碍。首先,在以集体企业发展经济的稳妥之路与发展个私经济的风险之路两者间作出选择。事实上,国内大部分省区选择了前者;其次,即使认准市场之路,还存在一个事关命运的重大选择:是走在政府市场化改革政策出台之前,自主创新,还是跟风顺变,听从指令,随政策之后亦步亦趋。国内大部分省区属

于后者。率先启动,为改革开山劈路,并不是一件容易的事情,客观上离不开以下三方面的素质:

其一,市场生存的素质。计划体制的严格管制,使各行各业的人离开体制均难以生存。对于不具有市场制度知识传统的地区而言,进行市场化的改革,少不了进行市场制度知识的人力资本投资,继而通过市场载体的逐步生成,造就市场人的生存空间。然而,这些皆不可能于一夜之间获得,新的市场制度即使可以在文本格式上建成,也不可能在人们的心理体验上建成。市场生存的素质只能是一个循序渐进、逐步积累的过程。对此,国内大部分省区都要从头补课,只有极个别地方除外。

其二,敢于“越轨”的素质。改革之初,市场化的每一项举措,个私经济的每一步行动,如自办企业、民间集资、雇工经营、长途贩运等等,无一不违犯当时的政策法规,以致 20 世纪 70 年代末 80 年代初,全国多次开展打击投机倒把,铲除资本主义土壤行动。循规蹈矩不可能冲破计划体制的束缚,绝大部分市场取向的措施,均是实践探索于前,政策认可于后的。

其三,善于“立新”的素质。中国市场经济体制的一个特点,乃是再生于计划经济体制的土壤之中。市场体制不可能一步到位,改革的过程也不可能一味跟计划体制作对。所以,改革的重点,不在破除,而是建设,破只是手段和前提,立方为目的和结果。这就要求探索者从实际出发,善于变通,在计划体制的肌体内生长出具有过渡形态的中间环节,让市场经济的因素尽可能地避开政治高压得以萌芽、成长,为民营企业的壮大编织不可或缺的“摇篮”。

改革之初风险与机遇同时存在之际,哪里的百姓具备上述素质,哪里的市场经济就会率先发育,赢得发展的先机。事实证明,有着“地下经济”准备的浙江人,最有条件担当中国市场经济建设的探索者,既义无反顾地走市场之路,又大步跑在中央政策之前。他们这一阶段所作的努力,初步完成了浙江民营企业的原始积累,构建了民间市场体制的框架。在全国领先了不止一步,而是两步。

(一)家庭工业勃兴

民营经济兴起的早期阶段,中央在政策层面上允许个私经济生长,却没有给出法律上的合法资格,无论经济活动还是企业财产均得不到法律承认和保护,面临着严峻的“经营合法性问题”。浙江的个私经营者没有裹足不前,而是通过种种变通的办法,创造了事实上的产权明晰和财产保障制度,以家庭工业为启动点,支持着民营经济迈出决定性的第一步。

家庭工业的主要载体为家庭作坊制,实际上是“地下工厂”的发展形态,相当部分属于“地下工厂”的公开化。它以生产资料家庭(个人)所有为基础,依靠家庭劳动力及少量帮工,以住房为生产场所进行工业生产经营活动。据不完全统计,1986 年温州市农村家庭工业作坊、工场近 11 万家,从业人员 30 余万人,呈现“家家办工厂,户户是车间,处处闻机声,人人干活忙”的景象。家庭作坊的基本形成经历了三个发展阶段。第一阶段为农户兼营工业,属于家庭工业的原始形态。资金、技术有限的农民,开始利用传统手工艺,参与工业生产,增加收入,积累市场经验;第二阶段为家庭作坊,这是家庭工业发展的初级形态。兼营工业成长到一定规模,成为家庭固定的、主要的生产项目。举全家之力并雇少量帮手,添置简单设备,组成独立的生产单位。第三阶段为家庭工场,这是家庭作坊的发达形式。在供销、技术、管理等方面实行分工、专人负责。雇工数量扩大,住房与生产场所开始分离,生产依据市场的合同定货、实行批量生产^{[6]43-46}。

(二)企业组织创新

在家庭工业成熟、兴旺的基础上,个私业主们按照市场及企业生长的需求,进一步探索、创造出合伙企业、股份企业以及挂户经营等各种企业形式。

从组合方式看,合伙企业形式多样、丰富多彩,既有生产资料的联合,又有劳力的联合;既有资金的组合,又有技术的组合;有长期性合伙经营,也有短期性合伙经营;有生产全过程的合营,也有某一生产环节的合营;既有本地区户户间组合,又有跨地区的

组合,等等。

股份企业作为家庭工业的发展形态,主要通过四条途径,由个私经营者创制而成:乡村集体企业转制转化;经营大户向本企业职工(雇工)和社会招股集资;农户根据股份制原则,集资入股、创办;农民与国家、集体共同投资,合股经营。这样的股份制尽管不规范、不成熟,属于股份制企业的初级形态,但却反映出浙江的个私经营者们在制度创新中的务实精神和灵活精神,怎样的形式有利于发展生产,壮大企业,就把它建立起来,实行起来。

挂户经营,是指因各种原因没有取得独立的经济法人地位的家庭工商业、合伙企业等经济实体以及供销员,向具有法人地位的经济单位(各种企业或公司等)挂户,借用后者(“挂户”企业)的银行账号及合同、介绍信、统一发票等经营工具,以该单位的名义从事商品购销、货款结算等经营活动。它是个私经营者在面对农村商品经济发展的独特性与一系列陈规和管理部门之间的矛盾、家庭工商业者经营内容的多变性与作为经济法人经营内容的相对确定性的矛盾、以及家庭工商业者经营需求扩张却又地位与信誉不高的矛盾等诸种难题,从实际出发所发明的一种变通型企业制度。“据有关部门统计,全市农村家庭工商业和供销员中,60%左右采取挂户经营,个别地方挂户经营高达90%左右。”^{[6]77-80}

当家庭作坊面临扩大生产规模和提高产品质量的市场需求,家庭工业及专业户经营难以适应,而私营企业虽得到合法经营地位,却仍笼罩在意识形态的阴影之中,受到种种政治和经济方面歧视的情况下。温州和台州的民营企业主为趋利避害,聪明地创造了一种似公而非公,明公有而实私有的产权制度——股份合作制。这种新的组织形式和经营机制,既解决了个体私营企业资金短缺、规模小、产品档次低等缺陷,又克服了集体企业普遍存在的产权不清、机制不灵、行政干预多、经营效率不高的弊端,很快在台州、温州的农村中获得广泛的认同。1982年6月,温岭县工商局率先突破禁区,给牧屿工艺美术品厂等4家企业核发了“联户企业”营业执照,成为浙江乃至全国农村股份合作制企业的发端。

从家庭作坊制到股份合作制的历程,是浙江民营企业的先行者们为保障投资主体利益、明晰企业产权关系,所进行的艰难探索。没有起步中的突破与创新,也就没有日后市场体制中的现代企业制度。欧洲工业革命初期,也经历了手工场率先在农村兴起的阶段,浙江农民的制度创造符合从农业社会走向工业社会的发展规律,他们在短短十年间就走完了欧洲工业化百多年的里程,表现出不同寻常的制度创新能力。

(三)市场体系构建

浙江民营经济的先行者们,推动市场经济的发展,不仅表现在一般商品市场的兴旺发达,建立起巨大的商品流通网络上,更体现在劳动、信息、资金、技术等要素市场的相继开辟,构筑了较为完整的市场体系。

张仁寿分析,“市场体系的建立,为温州农村的农户和企业提供了昔日无法比拟的活动舞台和要素来源。如生产资料市场的开拓,解决了生产工具和原料的来源;民间资金市场的相对发达,弥补了国家银行和信用社资金供给的不足,满足了商品生产者特别是家庭工商业大规模发展的资金需求,提高了社会资金的使用效果;劳动力市场的建立,促进了劳动力的合理流动,提高了劳动效率;技术和信息市场的崛起,加强了智力商品的流动性,使潜在形态的生产力能够转化为现实生产力,有效地发挥科研成果和经济信息在经济建设中的重要作用,等等。市场体系的发展不断地突破了‘就地取材、就地生产、就地销售’的框框,使产品和生产要素在更大区域范围内流转,从而保证了农户和企业的生产要素来源和对要素自由选择的权力。”^{[6]160}

费孝通先生1986年考察温州后,发表《小商品大市场》一文,深刻地阐述了市场体系雏形的意义,“他们依靠自己传统的才能和遍及全国的手艺人,通过自己组织起来的这种流通网络,形成了面向全国的大市场,为流通体制的改革创造了新鲜经验,为从根本上解决买难卖难问题树立了一个标本。所以我认为‘温州模式’的重要意义倒不在它发展了家庭工业,而在于它提出了一个民间自发的遍及全国的小商品大市场,直接在生产者和消费者之间建立起一个无孔不入的流通网络。”^[7]

在整个国家尚处于计划经济体制主导的背景下,浙江百姓于市场取向的道路上大胆探索,自主创新,终以生产力大发展的实绩,促进决策部门认可了民间创造的合法性。如果不是这样,坐等中央发了同意的文件再行动,就不会有“温州模式”的诞生。温州模式创立的过程,已不简单地是某项制度,个别系统的创新,最终完成了社会结构的变迁。

20世纪80年代后期,国内曾出现“温州模式”考察热,一批批的考察者临走前均留下差不多的一番感慨:温州经验的确好,但我们不可能学到手。我们和温州的差距不是五年、十年,而是几十年。关键是两边的人不一样。如此的差距感,正是之前空白着一段“地下经济”的准备与训练。市场经济体系的构筑,是不可能“平地起高楼”的。

三、市场土壤上的“草根经济”

1992年初邓小平发表了“南方谈话”,同年10月召开的十四大第一次明确提出,我国经济体制改革的目标是建设社会主义市场经济体制,民营经济在体制中获取了合法身份——所有制结构的组成部分。此后,民营经济虽然还有“国民待遇”及“私有财产的法律保护”等有待进一步解决的问题,但总的来说,民营经济驶入了正常发展阶段。

在新的时代背景下,全国大部分地区的发展思路和步骤为:解放思想,转变观念,政府明确提倡、支持市场经济和民营企业;国营经济逐步退出一般竞争性领域,引导民营经济成为投资主体;各级层层创办经济开发区,制定优惠政策,招商引资,兴商办厂,企望“草根经济”开花结果;对已有的集体性质的乡镇企业逐步转制为私营企业等等。然无不碰到一个普遍性问题:从认识到行动,由文本到实践,这中间似有一段空白地带。其中最稀缺的便是投资者。需要他们带来的不仅仅是资金,还有更重要的市场运营的规则与经验,实际上是缺乏推进体制转轨的启蒙者和开路人。

举国渴望投资者之际,也正是短缺经济延续,各种商品供不应求之时,投资的机遇可谓千载难逢。全国范围内,此刻具备大规模民间投资实力和市场运作能力的,惟有于改革之初通过“自主经济”完成了原始积累的浙江人。他们看准时机,果断出手,迅速开辟了省内、国内和国际三大市场。这在全国的经济发展中又领先了不止一步。

(一)省内市场的占有

对民营企业的歧视与限制解除后,浙江人如鱼得水,充分利用多种渠道壮大个私经济,短时间内取得膨胀式发展,“草根经济”露出了真实的面容。此番扩张大体通过四条途径。

申办新企业,直接注册私人独资企业、私营合伙企业、私营有限责任公司等企业形式。全省私营企业中约有32.1%第一次注册即为私营企业。根据省工商联组织的“浙江省非公有制经济情况调研”课题组1995年和1999年进行两次抽样调查。被调查的私营企业在1990年后创办的占67.1%。企业原始注入资金,1992—1996年,平均为33.7万元。1992—2002年间私营企业的开办资本,其原始投入主要是个人的劳动收入与合法收入,浙江私营企业的原始资本来源逐渐阳光化、明朗化。

变更注册,由“红帽子”企业回归私营企业。浙江省私营企业约有37%曾戴过城镇集体或农村集体企业的红帽子,数量居全国前列。“脱帽”行动之迅速、彻底,亦是全国之最,达3万多家。曾以集体企业为主导的杭嘉湖宁绍地区,戴“红帽子”的个体私营企业在改制中全部摘了“帽”;改制后的股份制、股份合作制企业中,由经营者个人持大股的企业占了近80%;个体私营经济占工业经济的比重由原来的不足30%,上升到50%,成为最具活力的经济增长点。

个体户做大做强,自然长入私营企业。个体工商户发展壮大转化为私营企业,本是个体经济发展的顺理成章,由于很长一段里认为个体户尚无剥削,而私营企业存在剥削,个体户做大后并不愿升格为私营企业。人为的“障碍”解除后,个人资产放心地通过升级成为性质明晰的企业主私人产权。全省私营企业中,约有17%由个体工商户升级而来。

通过企业改制,将各种国营、集体企业改造为公司制企业。民营企业抓住国民经济结构调整及国有资本有序退出一一般竞争性领域的契机,通过购买、联合、兼并等形式参与国有、集体企业的转型,迅速壮大了队伍。大部分国有、集体企业通过股份制或股份合作制改造,允许内部职工持股特别是经营者持大股,亦允许个体、私营企业参股入股,成为混合所有制经济。国有、集体经济控股的企业里,民营经济的成分大大增加。个体私营经济的经营领域也随之大幅拓宽,从以往比较单一的为农服务和为城乡居民生活服务,到涉足一、二、三产业的上百个行业,并开始向教育、科技等领域渗透。

1997年底,全省个体工商户注册资金总额达到219.89亿元,户均1.44万元,分别比1991年增长了4.5倍和2.6倍;私营企业注册资金总额达到470.55亿元,户均51.33万元,比1991年分别增长63.1倍和6.66倍。两项指标均高于全国平均水平。在1995年首次评定的“全国500家最大私营企业”中,浙江有112家,总量位居全国第一。“正泰”、“德力西”、“传化”、“飞跃”等一大批资产规模达到数亿元、甚至几十亿元的私营企业集团,在市场经济大潮中脱颖而出。这一段发展的鲜明特征,乃是民间投资的激增和民营企业规模的扩大。

民营经济这种强大的生命力和活力,使它们成为国民经济的重要增长点。1997年,全省个体私营企业上缴国家的税收为48.28亿元,比1991年的13.98亿元增长2.45倍,比1982年的2160万元增长218.4倍。在全省国民经济中,个体私营经济已是“三分天下有其一”,在不少市县甚至占据了半壁江山。

(二)国内市场的扩张

国家经济体制与民营经济的吻合,浙江民间资本的投资热情持续高涨,不少有实力的私营企业,抓住国家西部大开发、振兴东北老工业基地和长江三角洲经济走向一体化的机遇,加大了对省外、区域外的投资。“九五”期间,全省非国有投资达到5900亿元,占同期全社会投资的63.8%,居全国之首。

浙江人办专业市场的经验迅速在全国推开,民企老板们以省内专业市场为支撑,在全国各地开设专业市场,总计有500多万人在外经商。在不长的时间里,温州街、义乌城、浙江村,出现在国内的各个省会城市乃至地级城市中。以一大批全国性集散型和产地型专业市场为基础,以省外的众多分市场和一支庞大的经商大军为依托,浙江专业市场的辐射范围可达到中国大陆的各个省市,形成了一个巨大的市场网络。浙江产品正是通过这一覆盖全国的市场网络,销往全国各地。据估计,浙江工业品的70%左右销往外省。”^[8]

1991年到2000年,义乌市场依托浙江农村工业化和个体私营企业快速发展的有利条件,逐步冲破传统的地区封锁和城乡隔离的经济体制,发展成为一个横跨区域、联通城乡的全国性商品集散中心和层次结构分明的市场体系,由一个区域性的小商品批发市场发展成为全国性小商品流通中心,确立了全国专业市场中的龙头地位。

市场开拓是艰难的,无论小老板还是大企业,都付出了超乎寻常的努力。无论在体力精力付出上,还是承担风险,苦心经营方面,他们都让当地人望尘莫及。也正是这种素质和能力所实施的市场拓展,让他们在相当程度上掌握了各地经济发展的命脉。

(三)国际市场的开拓

中国民营企业的国际化历程,启动于1992年党的十四大之后,浙江走在全国前列,充当了探路尖兵。先是一些具有冒险和开拓精神的温州人,或探亲、或偷渡,以各种途径走到境外,探市场、寻生机,有些人在外落脚摆小摊,办餐饮,形成温州人小群落。这些“冒险家”不断将生意的信息传回故乡,引发一拨拨涌向境外的淘金热,于是有了“温州街”、“浙江村”出现在巴黎、巴塞罗那乃至里约热内卢、海参崴等等。这些人的最大功绩在于打破了国外市场的神秘感,传回了可做“老外”生意的真实信息。

据赵伟教授研究,浙江民营企业国际化从无到有的发展,大体上经历了两个阶段:第一个阶段自1992年到2000年之前,为民营

营企业国际化非正式探索阶段。民营企业获得了更多外向发展机会,部分民营企业由原来单纯的商品货物输出转为对外直接投资。1994年浙江万向集团美国公司在美国正式成立,并先后在美国、德国、加拿大等7个国家设立了18家分公司。1997年后,浙江私营企业在争取外商投资,或到境外投资办厂和设立境外营销机构,参加境外各种商品展销会、行业博览会,努力开拓国际市场方面,获得了长足进展。特别是1999年国家实施一系列鼓励出口、拉动内需的政策后,个体私营企业利用外资的额度和实现的外贸出口额均实现了新的突破。全省共有5856家个体私营企业的产品出口创汇(其中366家私营企业获得自营进出口权),全年出口交货值达223.23亿元,分别比1998年增长102.6%和116.9%,增幅创历史新高。

第二个阶段在2000年前后,以国家“走出去”战略的推出为标志。1999年,中央政府放宽了私营企业外贸自营进出口准入条件,其后三年,多次放开对民营企业外贸自营进出口权的限制。浙江省民营企业在全省出口额中所占比例稳步提高,1999—2003年7月底,全省民营企业累计设立境外企业405家,占全省境外总数1229家的32.9%,占同期新增境外企业数705家的57.4%;中方总投资额达8379万美元,占全省历年中方投资累计37219万美元的22.5%;占同期中方新增投资总额17529万美元的47.8%。温州市的境外投资主体几乎全部为民营企业。

从1980年代初独具一格的温州模式的崛起,到世纪之交引人注目的浙江现象的形成,浙江民营企业完成了由经济配角到主角地位转换,堪称国内民营企业的火车头。历年《福布斯》推出的中国内地富豪榜,浙江籍富豪人数均居第一。全国工商联公布的2003年中国民营企业综合实力500强中,浙江占了183家,几近于全国总数的五分之二,在营业收入总额前20强中,浙江占了半壁江山。2004年《中国民营企业蓝皮书》统计,在“最具竞争力中国民营企业”名单中,浙江企业占据了50强中的26席。浙江个私企业的注册资本、实现工业总产值、销售总额、社会消费品零售总额、出口创汇额和上市公司户数等6项指标连续10年居全国之冠。浙江的4000多万人口中,已有大大小小老板400多万,覆盖五大洲,上百个国家、地区,至有“哪里有市场,哪里就有浙商”之说。并涌现出鲁冠球、冯根生、徐冠巨、宗庆后、南存辉、徐文荣、汪力成、马云、邱继宝等一大批善于经营、不断创新的全国知名企业家。

浙江民营企业这一段的飞速发展,也得益于经济体制的转型和商品的短缺,随着短缺经济时代的结束,市场体制建设也日趋完备。产品供不应求的历史机遇不会再有第二次。而此时,浙江民间资本已完成初始积累,民营企业遍布浙江,走向全国及至海外,民营经济成长为经济发展的主体力量,推进浙江经济在全国率先跨入工业化中期发展阶段。

四、关于超常发展的几点思考

浙江民营经济的发展,30年时间走过了西方工业化过程数百年的道路,自农业社会跨越工业化初期阶段,跃入工业化中期阶段,甚至经历并具备了工业化社会及后工业化社会的许多内容,无愧中国乃至世界范围内经济增长的热土。浙江民营经济的辉煌及其重要意义,以往谈论甚多,这里不准备重复。要紧的是,需要对超常发展中所隐含的某些问题加以思考,认真对待。

(一)跨越式发展中,具有时代特殊性的三个客观因素不容忽视

任何经济成长都离不开客观环境,这里强调的特殊性,盖因此种因素时过境迁,不具有普遍的规律性意义。

其一,经济体制的市场化转轨。计划体制向市场体制转轨中,难免经历旧规失灵,新法未立的阵痛过程,出现大量政策界限不清的中间空档,也即获取超额利润的绝佳机会。多数人面对如此机遇,不敢动,也不会动。有着“地下经济”训练的浙江人,不独保存了市场运作的传统,更养就了“违规钻空”的胆略和经验,具备着驰骋“转轨经济”的先天优势。然此种优势是有限时的,转轨完成,优势消亡。后来者无望享受。

其二,与短缺经济时代共存亡。计划体制所导致的商品供不应求状况,让率先进入市场者面临巨大的商机,大部分产品“皇帝女儿不愁嫁”,只要能生产出来,无需严格的质量要求,也没有同行的激烈竞争,简单的生产、经销能力便足以成就“发财”之梦。

此种情况持续十多年之久,至 90 年代中期方告结束。不少先行者比较容易地捞到了第一、第二桶金。后来者同样无望享受。

其三,国门初开,与国际接轨。这一条件非浙江人所独有,但浙江民企却是最早大规模地利用这一条件的。由工业化初期或中期之水平,跳跃式地接触到成熟工业化及后工业化时代的技术、管理、人才等要素,学习、引进、吸收、转化,短时间内得以跨上新的发展平台。

客观地分析以上三大因素的作用,有助于清醒地认识自身真实的能力和水平,长处与短处,优势与劣势,不仅不可过高估计取得的成绩与付出的努力,还需要从中看到不足,总结教训。尤其要认识到,原创能力方面的欠缺,将是今后发展的重要制约因素。

(二)警惕“违法经济”经验的两面性

计划体制违背文明常理的后果,迫使浙江人以“地下经济”的办法“自主谋生”,从而延续了浙江民间的工商文明传统,成就了相应的市场网络体系和物质基础。同样的作为,随后又在“转轨经济”中大显身手。应该说,敢于依据自己的生活常理,冒着风险,“违法越规”,“自主创业”,正是浙江民营经济特有的优势。没有开展“违法经济”的胆略与经历,也就没有民营企业的先发优势。但是,“违法越规”在某种意义上讲,有如一柄双刃剑,在开山辟路的同时也助长了经营中蔑视规则的“草莽”习性。不讲原则,不论是非,甚至不守底线,唯利是图。随着市场经济体制的健全与完善,各种法律制度的合理与成熟,“草莽”习性的负面效应日益彰显。所以说,“违法经济”的经验不能被无限放大,正面总结、肯定时,应该结合背景与条件加以分析,不宜笼统论之。更重要的是,需要在道理上分清“自主创新”与“遵纪守法”的界限,培育一种超越了“草莽”气的植根于平等竞争环境中的创新创造精神。

(三)人格结构的失衡与调适

企业家群体的人格模式主要由经济人格和社会人格两大板块组成。作为市场主体的浙江个私经营者适应着时代潮流,经济人格快速成长,通过从“谋生性释放”到“致富性释放”、“事业性释放”的“三级跳跃”,实现了三次蜕变,由农民(包括少量小商贩)到小业主,由小业主到老板,由老板到企业家。将自利理性的“经济人”品格发挥的淋漓尽致。相比于社会生态对经济人格成长的超常激励,其对社会人格的发育则呼唤乏力,使两种人格的长势呈现明显落差。尽管相对于过去计划体制下劳动者被动、压抑、混沌无知的状况,市场体制催生的社会人格显示了成长的生机,体现出历史的进步,但发育极不平衡,负面表现颇多,社会评价不高。虽然也出现了一些抱有理想追求,率先履行社会责任的企业家,但多数经营户基本社会责任履行的情况并不到位。相当部分的个私经营者对“信用”二字缺乏认知,沉溺于不择手段追求利润,捞一把算一把的倾向中,以致产品的假冒伪劣和偷税漏税成为比较普遍的现象;使用童工、污染环境的情况大面积存在;劳动条件和安全生产的状况亦问题多多。一面是生产创业,亟需资金,另一面则是消费早熟,攀比致富。在财富的积累与消费两大分配关系中,明显地朝着消费方面倾斜。社会舆论不断予以引导,收效总不明显。这是他们对政治威力的认识及现实生活的教训中引出的带有悲剧色彩的选择。1992年后,政府与一些民营企业联手,进行了长达十多年的打击假冒,营造品牌行动。进展之艰巨,过程之曲折,见效之缓慢,至 90 年代末方取得了一定效果,初步消除了浙江产品假冒伪劣的不良名声。此为浙商成长史中教训深刻的一页。2007 年浙商大会上推出的《浙商社会责任倡议书》,标志着浙商的社会人格步入健康成长阶段,但并不意味多年形成的与经济人格的失衡问题不复存在,不平衡的情况仍需相当长的时间加以调适。

(四)综合文化素养的缺失亟待补课

应该意识到,几十年浓缩几百年实现跨跃式发展的主要限于物质生产层面,远非社会文明的整体水平。社会经济、文化的发展,本是相互渗透、融合的自然过程,当经济活动超常规一马当先时,文化因其逐步积累、演进的特性不可能随之跟进,浙商群体的综合文化素养更无从跨越百年。经济与文化之间的落差与失衡,由于第一代创业者综合文化素养的欠缺而让问题格外突出。计划时代给予他们的除了穷困和一堆空话外,并无像样的文化熏陶。不仅如此,还丧失了原本存有的信仰与敬畏之心。改革开放后,

穷怕了的人们急匆匆地奔上致富之路。他们为了生存、发财、做大做强,甘愿吃苦受累,不乏感人之处。但因综合文化素养的制约,他们很少关心个人生存之外的事情,致有评论称之为只知道赚钱的“经济动物”。严重者还养就了“暴发户”心态。财富的拥有与文化的内涵,不相称、不配套。前边谈到的“草莽”习气及社会人格发育滞后,以及最近暴露出来的“富二代”现象,从根本上来讲,也都源于综合文化素养的缺失与滞后。值得欣慰的是,浙商中的有识之士已经意识到这一问题,自觉地从各个方面补课,以期尽快融入世界文明主流之中。然就总体而言,补课的工作可谓任重而道远。此种情况倘未根本改变,浙江民营经济欲进入国际高端领域是不可想像的。

参考文献:

- [1]布罗代尔. 15至18世纪的物质文明、经济和资本主义[M]. 北京:三联书店, 1992:7.
- [2]中共浙江省委党史研究室. 当代浙江简史[M]. 北京:当代中国出版社, 2000:139.
- [3]中共浙江省委党史研究室. 中国共产党浙江历史大事记[M]. 北京:中共党史出版社, 1996:111.
- [4]方山,池招福. 台州地区志[M]. 杭州:浙江人民出版社, 1995:150- 151.
- [5]周晓虹. 传统与变迁——江浙农民的社会心理及其近代以来的嬗变[M]. 北京:三联书店, 1998:196.
- [6]张仁寿,李红. 温州模式研究[M]. 北京:中国社会科学出版社, 1990.
- [7]胡宏伟,吴晓波. 温州悬念[M]. 杭州:浙江人民出版社, 2002:85.
- [8]郑勇军. 解读“市场大省”浙江专业市场现象研究[M]. 杭州:浙江大学出版社, 2002:171.