

浙江经济的“体制负落差”及其对策

罗 维, 陈正良

(宁波大学法学院, 浙江宁波 315211)

【摘要】对照现代市场经济的框架和规制, 浙江模式存在着明显的“体制负落差”现象。本文着重分析了浙江经济存在的三大“体制负落差”, 并提出了消解这些“体制负落差”的现实思路。

【关键词】浙江; 体制负落差; 对策

【中图分类号】 F127.55

【文献标识码】 A

【文章编号】 1004—2768(2005)10—0139—03

改革开放以来, 浙江主要通过体制外增量改革, 在全国率先基本建立了民营经济这一产权明晰的微观制度基础和相关的市场运行体系, 相对许多省市来说构筑起了“体制正落差”优势。正是这种体制优势, 使得浙江经济一路领跑 10 多年。但随着浙江率先发展的非公有制经济在全国的普及, 浙江的领先优势正在消失。

发展中国家在经济发展的地区间差距演进, 早在 20 世纪 50~60 年代就引起经济学家的关注。缪尔达尔(1957)提出“地理上的二元经济”概念。地理上的二元经济表现为各地区经济发展的差异性, 这种差异不会因为要素流动引起的要素边际报酬递减而消除, 而会因为“积累性因果关系”, 使发展快的地区发展更快, 发展慢的地区发展更慢。一个地区经济增长对另一个地区的经济增长产生不利影响的效应, 称为回波效应。他认为, “回波效应”的作用并不是无节制的, 即地区间的发展差距的扩大是有限度的, 因为发达地区不仅具有“回波效应”, 还可以产生“扩散效应”, 即一个地区经济增长对另一个地区的经济增长产生有利影响的效应, 其中包括市场、技术、信息等先进生产要素的扩散。回波效应强于扩散效应是地区发展不平衡的一个重要原因。在差别形成的初期阶段, “回波效应”起主导作用。“扩散效应”只有在“发展极”出现要素的边际报酬大幅度下降时才会起主导作用。在经济发展初期, 因为存在积累性因果关系, 某一些因素在因果循环中不断得到强化, 成为地区间的不平衡主要解释变量。缪尔达尔的“积累性因果关系”可以用于解释浙江经济发展十多年的一枝独秀。

但现在的问题是, 虽然浙江经济发展是否临近“发展极”, 我们尚无法精确推断, 然而初期的“体制正落差”正在日益削弱已是不争的事实。浙江民营经济机制灵活, 市场化程度较高, 但其萌生、壮大的基本环境仍属初级市场经济, 发育很不完善。对照现代市场经济的框架和规制, 存在着明显的“体制负落差”现象。这种“体制负落差”很可能诱致“发展极”的悄然临近。

一、家族型传统企业制度与现代企业制度之间的体制负落差

浙江现有的民营中小企业的微观制度基础, 是民间资本经原始积累自然演化而成的, 企业制度普遍带有典型的传统家族企业特性。大多为个人(家庭)拥有或合伙的单一经营单位, 企业内部以家族制为主, 缺乏专业化、制度化的管理分工, 组织结构封闭、排外, 所有权与经营权没有实现合理分离。这种企业制度的最大缺陷是缺乏规模扩张、直接融资、自主创新等现代企业最基本也是最重要的能力, 因而始终“长不大”或扩张缓慢。因此对家族制管理模式的变革便成为民营企业在初具规模之后能不能继续发展壮大关键因素。跨不过这道坎的民营企业往往就会成为长不大的“小老树”, 甚至衰败、倒闭; 突破了这道坎的民营企业, 就有可能跃上一个新台阶, 成为真正意义上的现代规模型持续发展的企业。浙江家族制企业以“管理革命”为主要内容的第二次体制创新十分迫切, 我们的现实思路是:

首先,民营企业并非要一概摒弃家族制管理模式。企业管理模式中不存在一种惟一的普遍适用的标准模式。每一种管理模式都有其长处与短处、优点与缺点,因此民营企业要根据自身实际而动态地选择最适合自己的管理模式,并非所有民营企业都应该完全摒弃家族化管理模式。著名的美国企业史专家钱德勒在其名著《看得见的手》中所探讨的中心问题是:从1840年~1940年这100年的时间里,美国企业如何由家族式演变成现代经理式企业。根据钱德勒的研究,在19世纪40年代,美国企业仍然是小规模的个人经营方式的,几乎都是家族的事情。因为这个时期是信用制度严重缺失的历史阶段。“因此之故,几个世纪以来,代理人的挑选一直是商人们最重要的决策之一。由于可靠和诚实比商业上的聪敏更重要,即使是比较专业化的商人也仍然宁可挑选他们的儿子或女婿或长期熟悉的人充当代理人或合伙人,处理远方城市的生意”。当代中国的民营企业处在社会转型的大背景之中,传统道义信用的功能弱化,超出血缘亲情的家族关系以外的社会网络连结出现重大破损,甚至还出现较严重的“杀熟”现象,同时,以法律契约为基础的信任制度又残缺不全。现代市场经济的实质是人类合作秩序的不断扩展,而人与人之间的大规模的分工合作,没有信用制度的支持是不可能扩展到家族或血缘关系的支撑范围以外的(汪丁丁,1997)。可以说,由于当代中国信用这种社会资本的严重稀缺,基于家族化治理的凝聚力、灵活性和在代理问题上的优势(节省代理和监控成本),家族制企业形态仍有其适用的价值和适用空间。

经济学家钟朋荣从经验的角度,也明确提出,浙江经济家族模式不能丢。(钟朋荣,2004)从企业发展的历程来看,人类社会共经历过多种制度,如国有企业制度,集体企业制度,上市公司制度,家族企业制度等等。前两种制度因为委托代理链条太长,所有权缺位,已被实践证明不利于把企业搞活;以股权分散为特征的上市公司制度也因为安然、世界通信等企业的坍塌而被证明并非完全可靠。而家族企业的特点是所有权和经营权合一,委托代理链很短,自己的“小孩”自己养,浙江经济之所以发展得如此快,就是因为家族企业的体制优势。同时,浙江的产品主要是小商品,而这些小商品的生产,又特别适合于家族企业。

其次,民营企业应该融合家族制管理模式和现代企业科层制管理模式之所长。家族制管理模式并非落后的代名词,与之相对应的现代企业科层制管理模式亦非十全十美。家族制以“家长”权威和“家人”忠诚来维系,而科层制(或称官僚制)是理性地设计出来的等级制结构,其管理权力不属于个人,而归于法规制度,其基本特征是“非人格化”。德国著名社会学家马克斯·韦伯认为,从管理角度看,科层制具有“技术最优性”。但科层制本质上是工具性的,其管理模式也有明显缺陷,如管理人员容易养成无条件地服从命令、制度和例行公事的习惯,人的个性自由和创新精神受到扼制,“当它成为惟一的统治形式时,实际上是在摧毁赋予日常生活以意义和目标的一切价值,换言之,科层制的合理性只是形式合理,而在实质上是非理的”。一位颇负盛名的学者雷丁(G. Redding, 1993)认为华人对外人的信任是有限的,“要推动华人家族企业通过西方所谓的‘管理革命’,即把权力移交给职业经理人员,并把控制权与所有权分离,明显地存在着很大的困难”。也正因为如此,我们不能照搬根植于西方社会深厚的契约文化和浓厚的社会信任基础上的现代企业科层制管理模式。

浙江民营企业管理制度创新应该在全盘考虑传统文化以及当前民营企业所处的内外部环境因素的基础上尽可能地融合家族制管理模式和科层制管理模式两者之所长,不能要求企业一律采取所谓“先进”的管理模式以及相应的组织结构。我们认为民营企业家族制企业的管理制度创新肯定是一个痛苦而困难的过程,因此只能是一个渐进式的过程,既不能千篇一律,也不可能一步到位。对浙江目前大多数大中型家族企业而言,可以先考虑建立钱德勒所提出的“第二形态”的现代企业制度(即“现代型家族企业”),作为现阶段的一个过渡性变革目标,即家族(或业主)仍然相对(或绝对)地控股,业主和部分家族成员仍参与企业的高层管理,很大一部分中高层经理人、甚至总经理让给非家族成员担任,成为家族成员和支薪职业经理人共同管理的现代型家族企业。待条件进一步成熟,再在更大程度上消除家族制管理的痕迹。而对已经上市或准备上市的大型家族企业而言,则要尽快摆脱家族制,建立两权完全分离的现代企业制度。

二、低层次的专业化产业区与以科技为主要内涵的新型产业组织之间的体制负落差

所谓专业化产业区就是指同类产业在一个特定地理区域内高度集聚的具有很强产业聚合力的空间产业组织形式,通常又将之称作区域特色经济或块状经济。专业化产业区在浙江极为普遍,比如宁波奉化的服装、温州鹿城区的皮鞋和打火机、乐清柳市的低压电器、苍南龙港的印刷业、嵊州的领带、诸暨大唐的袜子等都在国内乃至国际市场占据着举足轻重的地位。据统计,2003

年,区域特色经济工业总产值已占浙江省全部工业产值的 65%左右。专业化产业区是浙江民营中小企业生存和发展的必然选择。由于同类企业数量多、规模小,只有集聚才能以最低的成本分享信息反馈、营销环节、辅助服务等外部经济条件,并在集聚组合中赢得新的规模优势,专业化产业区事实上成为近些年浙江民营中小企业顽强生命力的关键支点。然而,富有知识产权的科技创新和在此基础上形成的品牌效应,是在 WTO 框架下国际竞争的核心竞争力。这恰恰是浙江专业化产业区的致命软肋。从深层结构看,浙江专业产业区的软肋具体表现在:

1. 制造业产业层次较低。浙江工业以制造业为主,其产值约占工业产值的 93%。发展经济学家钱纳里把制造业分为三类,第一类为工业化早期的主要产业,如食品、纺织、皮革制品等。第二类为工业化中期阶段主要产业,如石油化工、化学工业、冶金工业等。第三类为工业化后期阶段主要产业,如耐用消费品、资本品和中间品等。然而,浙江制造业的主导产业是纺织、普通机械、服装等,特别是电子行业产值未进入前 6 位,这清晰地表明浙江制造业的产业层次较低。而且,又由于可能出现产业的代际锁定问题(史晋川,2004),这些都不利于浙江工业化的纵深推进和产业链的升级。

2. 从技术结构看,浙江省高新技术产业的规模偏小,产业结构高度化不够。表现在两个方面:第一,从高技术产业总产值及其比重看,总量偏小,比重偏低。2003 年浙江省高技术产业总产值达到 1 079 亿元,比重上升到 8.3%,而全国仅电子通讯制造业就占 12.6%,成为第一制造业。第二,从科学研究和试验发展(R&D)投入来看,2003 年浙江省 R&D 投入为 72 亿元,占 GDP 的 0.78%,远远低于上海 2.06%,甚至低于全国 1%的平均水平。从总体上看,浙江高新技术产业化水平仍然很低,难以生产高技术含量、高附加值的产品,技术结构滞后与产业升级的矛盾相当突出。

正因为上述两大不足,在各类专业化产业区普遍存在的现象是,大批民营中小企业热衷于快速跟进模仿,抢市场浪头;缺乏自主科技创新的动力和能力;忽视品牌竞争,把低质低价的价格竞争视作制胜法宝,假冒伪劣因此而屡禁难绝。

目前浙江省的产业集群主要是利用劳动力低廉,生产成本低,产品价格相对较低的优势占领市场。在开放的环境中,作为经济发达地区的浙江,这些相对优势将会逐渐减弱或消失。如何使产业集群区持续发展,成为真正的制造业基地,迎接产业结构全球性调整和转移,以下几点值得注意:

1. 推进高新技术与传统产业“嫁接”。浙江已进入工业化加速发展阶段,产业发展的重点应放在有高加工度和高技术化特征、质量与附加值较高、有国际市场竞争力的产品生产上。产业升级要由注重结构比重转向技术体系升级,把产业升级的重点由量的调整转移到质的升级上。一方面,对目前在市场上优势较大的服装、轻纺、家电等传统产业,利用现代技术改造其生产工艺和设备,提高产品档次,发展高、精、尖产品,提高附加值,扩大出口创汇,促进工业品出口结构向高级化方向发展;另一方面,适时地把高能耗、低附加值、低技术含量、劳动密集型的产业转移到有比较优势的其他地区。这样,既可以使这些产业更好地发展,又可以为新兴产业发展腾出空间、资金和精力,实现产业结构高度化。

2. 发挥浙江产业集群和专业市场相结合的优势,加大现代产业规模扩张力度。浙江省现有各类产业集群 600 多个,它们的产值占全省工业产值的 75%以上,这些产业集群与规模大、数量多、辐射广、经营人才众多的专业市场相结合奠定了浙江经济强省地位的基础。发挥浙江产业集群和专业市场相结合的优势,利用这一优势造就的传统产业部门超常规发展的惯性,在加大传统产业技术改造的同时,加快现代产业规模扩张步伐,这是确保浙江传统产业持续发展的现实路径。

3. 加大对外开放力度,形成内力和外力共推浙江产业升级的局面。从横向比较看,外资对浙江经济发展和产业升级的推动作用明显不足。截至 2003 年底,全国累计实际使用外资金额最多的 5 个省市是:广东(1 292.81 亿美元)、江苏(713.99 亿美元)、福建(438.66 亿美元)、上海(423.72 亿美元)和山东(353.80 亿美元),而浙江仅有 223.21 亿元。2003 年浙江实际利用外商直接投资 54.5 亿美元,比上年增长 72.4%,但与沿海发达地区相比,总量还是偏少,江苏、山东、广东实际利用外商直接投资规模为浙江的 2.9 倍、1.3 倍、2.9 倍。浙江主要依靠内部力量作用的产业升级是一个缓慢的过程。当前,国际资本和技术抢滩中国市场的势头迅猛,浙江应充分利用毗连上海和处于发展前景越来越被看好的长三角地带的区位优势,抓住长三角一体化和苏浙沪共同

营造全球制造业基地这一历史机遇,在引进外资特别是引进高新技术产业上取得重大突破,形成内外力共推浙江产业升级的局面。

三、以专业集贸市场为主体的流通格局与现代市场流通体系之间的体制负落差

浙江素有“市场大省”美誉,4 036 多个商品交易市场遍布全省,年成交额约 5 591 亿元,连续 13 年居全国之首。这一密如蛛网的市场流通格局为浙江民营中小企业的发展搭建了广阔的舞台,形成了水乳交融、相得益彰的“鱼水”关系。但浙江现有的市场体系还没有真正走出小贩中心式的集贸市场格局,要素市场、资本市场、劳动力市场、人才市场、技术市场、信息市场、土地市场的发育相对滞后。尤其是产权交易市场的不健全,使民营家族企业的控制权很难从创业家族的手中低成本退出,严重制约了它们的开放式发展空间。

浙江省要保持“市场大省”的领先地位,一方面大力发展高级生产要素市场。按照美国著名学者波特的研究,生产要素可分为初级生产要素和高级生产要素,波特认为,当一个国家把竞争优势建立在初级生产要素时,它通常是浮动不稳的,一旦新的国家踏上发展相同的阶梯,也就是该国竞争优势结束之时。浙江产业集群区竞争优势是建立在初级生产要素基础上的,通过 20 多年的改革开放,中西部地区的初级生产要素得到快速发展,浙江省产业集群区的初级生产要素优势正在逐渐减弱,很容易被拥有劳动力和市场优势的中西部地区仿效甚至替代。

浙江经济之所以能够超越国家投资少、资源贫乏等诸多局限,获得持续 20 余年的快速发展,主要得益于体制创新的先发优势。当大批农民带着商品经济意识投身工商业之时,恰逢持续数 10 年的“卖方市场”。体制嬗变中迸发出的能量以及先行者所尝到的甜头,掩盖了浙江经济的诸多先天不足。现在,全国范围内的市场经济体制逐步确立,专业集贸市场为平台的流通格局很容易被复制,并在全国各地开花。在这种新的形势下,仅有传统的以专业集贸市场为平台的流通“先发优势”已难于牵动与浙江块状经济形成良性循环。因此,未来应重点培育和创造中高级生产要素市场。另一方面,必须实现流通格局由传统业态向新业态转型。“发展电子商务,连锁经营,物流配送等现代流通方式,促进商品和各种要素在全国范围自由流动和充分竞争”,是党的十六届三中全会提出的一项重要任务。浙江省应抓住这一时机,大力开拓网络市场。在知识经济时代,相对稳定的市场将被动态市场所代替。在全球化浪潮激荡下,“网络经济”已成为新市场的特征。近年来,利用信息网络进行商贸活动作为一种新模式,正日益受到商业流通领域的关注和重视。从 20 世纪末开始,浙江大批企业把总部迁往上海,就是因为上海是更先进的信息集纳之地,更容易和世界接轨。为此,现代市场流通体系的发展方向必然以计算机和通讯网为技术基础。加快流通业信息化建设,尤其重要的是要加大对信息资源的开发和利用,是浙江完善现代市场流通体系的重要内容之一。

参考文献

- [1] Myrdal. G. (1957). Economic Theory and Under- developed Regions[M]. London: Methuen & Co. Ltd.
- [2] 汪丁丁. 回顾“金融革命”[J]. 经济研究, 1997, (12).
- [3] 钟朋荣. 浙江经济五个不能丢[J]. 发展, 2004, (2).
- [4] 史晋川. 交易方式、市场类型与经济转型[J]. 浙江社会科学, 2004, (2).
- [5] 迈克尔·波特. 国家竞争优势[M]. 北京: 华夏出版社, 2002.