
倒逼的逻辑:浙江模式再审视

赵伟¹

【摘要】:过往40年浙江经济改革与发展的动力源自小区域,小区域的创新对各级地方政府形成一种自下而上的层层倒逼机制。民间创新不断获得各级政府的默许,恰是这种区域转型发展模式得以成功的关键所在。早先的倒逼仅限于省域,后金融危机以降,倒逼在空间上发生了扩展,阿里境外上市、吉利跨国并购而后打入国内主体行业,以及民企老板“跑路”潮等等,都可视为倒逼在空间上的扩展。

【关键词】:浙江模式 产业集聚 制度演化 制度倒逼

【中图分类号】:F127 **【文献标志码】**:A **【文章编号】**:1007-9092(2019)06-0066-012

一、浙江模式:何以再审视?

在中国经济最近40年的发展中,浙江经济可谓最独特的省域之一。论及中国经济“奇迹”,无论肯定抑或否定,大多不能绕开浙江。国内外围绕中国经济是否是个“奇迹”的论辩,所引案例一大半都是浙江的。就这个意义而言,要审视中国过往数十年的经济增长尤其是制度转型与增长的因果联系,浙江是不能绕开的。不仅如此,新时期党和国家领导层中,不少都在浙江工作过,对浙江的情况比较了解,浙江的地方创新也容易受到高层关注,在国家层面得到推广。所以,要判断我国下一步改革和发展的趋向,浙江也是一个值得关注的地方。

近些年浙江发生的一些经济事件就引起了高层关注,继而引出了国家层面的一些改革举措。首当其冲的有三个:

第一个是民企“跑路”,发生在2010年前后。实际上那时全国许多地方的民企都在跑,确切些说是老板跑路——银根突然收紧,资金链断了,跑出去躲债。但是温州跑得最有声势,惊动了中央,时任国务院总理亲自去了温州调研,了解民营经济究竟需要什么样的政策,这就引出了中国金融体制改革的“破冰”之举,始有温州的金融改革。以前那些法外之地如地下钱庄、民间融资等得以浮出水面,纳入规范管理。

第二个可以叫做“义乌现象”。义乌以前不太为业界和学界重视,大抵在于义乌市场所售产品都是些附加值极低的低档日用消费品,和“国家重器”不沾边。谁能想到经过二十多年的发展,义乌竟然成了在国际上都有影响的小商品集散地。

实际上在一定程度上说,若没有义乌市场,就没有阿里巴巴。因为阿里起步时期淘宝上卖的一大半货品,都源自义乌小商品市场。义乌市场还辐射到了国外,日本东京著名的涩谷市场所售很多小商品也是从义乌进货的。义乌市场的巨大影响引起高层关注,最终引出了一块对外开放新的“试验田”。

2011年3月,国务院批复《浙江省义乌市国际贸易综合改革试点》,正式授权浙江省和义乌市进行国际贸易综合改革试点。这是继国家此前设立了九个综合配套改革试验区之后,经国务院批准设立的第一个综合改革试点,最大的突破是把出口和进口结合起来。

¹**作者简介**:赵伟,浙江大学经济学院教授,本文是作者基于近几年在京沪杭多所高校及学术论坛的讲演内容整理而成。

基金项目:教育部研究基地重大项目资助(编号:16JJD790050)。

第三个是嘉兴的农村确权，就是对农民的住房和宅基地，外加责任田进行产权确认。此举不仅给农民以凭借财产获得抵押贷款因而收益的权利，同时还给了农村居民一定的居住地选择空间：是住在城镇里的商品房，还是住在乡村的祖屋？这个应该说是一个好的改革。厉以宁教授率全国政协调查组调研后的讲话充分肯定了嘉兴的确权。应该说这个仅是开始，即便经过确权，也离城乡一体化、城乡产权一致、居民双向自由进出的制度环境还差得很远。

在浙江的企业层面，两家大企业的行动及其产生的冲击效应最值得关注：

一个是吉利收购沃尔沃。2010年民企浙江吉利以18亿美元收购了福特控股的国际著名汽车制造商沃尔沃。表面上看似一起跨国并购，或曰中国民企跨国并购案例，实际上要突破的是一个很大的制度壁垒。在收购沃尔沃之前，吉利是一家略有知名度的民营企业，在中国汽车制造行业并不被看好，和国有的一汽、二汽没法相比，更别说那些以合资方式进入中国市场的国际大品牌了。吉利收购沃尔沃，带有以“走出去”为名行“引进来”之实的特征，借助沃尔沃的技术和品牌，打入由国企和外企组建形成的合资企业垄断竞争的汽车制造行业是初衷。

另一个是阿里巴巴“余额宝”的横空出世和赴美IPO。前者引发银行业揽储和利息大战，后者引出对国内资本市场制度的反思。阿里去美国上市IPO的火爆现象，财经界议论纷纷：这么好的公司，如此优良的资产，何以去美国上市，让美国投资人买了？国人何为？……诸如此类的议论，引发财经界对国内资本市场规制的反思。

“最多跑一次”的改革，也是浙江首推的。这属于提升政务效率方面的改革，在一定程度上也是基层创新被逼出来的。老百姓、民营企业去政府办事跑断腿，底下抱怨不断，引起决策层关注，由此掀起“最多跑一次”改革。故而地方政府文件中说，这是“应群众需求而生，为解决问题而变”的改革，最终还通过地方人大形成地方法规。有了“最多跑一次”，老百姓去政府机构办事方便多了。浙江的这个首创，也受到高层肯定，目前正在全国推广，受到大众的普遍欢迎。

这些在浙江发生的事，事后看来都产生了或大或小的全国效应。我们的问题是，浙江此类地方首创本身是怎样发生的，进而怎样从小区域、大企业而达于不同科层的政府，促使相应的制度变革的？早先的研究曾以“倒逼”概括，并理出了一个“倒逼机制”。近年的观察则发现，倒逼正在发生变化，主要是行为主体和倒逼空间的变化。

本文主旨有二：一个是以过往40年浙江区域经济转型发展的历史视野审视浙江近年的区域创新；另一个是以制度转型为主线，审视体制改革动力机制的演化。转型的核心内涵是市场化，让市场在资源配置中起决定作用，看制度转型的动力机制及其变化，就是看市场化的动力机制及其演化。

二、浙江模式：“倒逼说”回溯

体制转型的浙江模式之“倒逼说”，最初源自一场关于“温州模式”的学术讨论。1999年，笔者在《经济学消息报》发表《温州力量》^①，在充分肯定温州模式的基础上，给这个区域转型发展模式重新做了界定，将其称作“新古典工业化范式”，进而提出三个特征，分别为产权明晰、内源资本和区际贸易。

文章发表即在《经济学消息报》引发一场大讨论。为回应讨论中的一些质疑，笔者随后写了《温州模式何去何从？》^②。在这两篇文章中，笔者提出并粗略地描述了制度转型的“倒逼”现象。后来史晋川、朱康对所写《温州模式研究综述》，特别强调了笔者所提出的倒逼机制^③。

^①赵伟：《温州力量》，《经济学消息报》，1999年11月26日第3版。

^②赵伟：《温州模式何去何从？》，《经济学消息报》，2000年4月7日第1版。

^③史晋川、朱康对：《温州模式研究：回顾与展望》，《浙江社会科学》，2002年第3期。

何为倒逼?就是基层的、分散的、民间的企业在发展起来之后,民营企业经营者们形成了一定的影响力并对地方政府行为形成一种倒逼式压力。地方政府在财政收支方面对这些企业形成了某种依赖,对他们的要求不得不高度重视。欧洲从15世纪末起,一直到18世纪中叶,王室、贵族等正统体制之外的一些人,通过经营工商业、海外殖民冒险等途径发了财,而后依托他们所掌握的财富以及社会影响力,对王室和贵族主宰的政府、决策形成某种倒逼与制衡。最初的倒逼说,多半停留在这个意境。

以温州模式的理论提炼为起点,将眼光拓展到整个浙江,便不难发现,将近四十年的转型发展中,尤其是前三十年间,四个小区域的转型最有特色,故而提出了一种看法,经济学界热议的所谓“浙江模式”之体制转型,当视为四个小区域模式的融合^①;审视“浙江模式”,应以四个进程为线索。四个进程分别为市场化制度转型、工业化与经济发展、城市化路径模式,以及区域经济“二重开放”路径。

浙江工业化多半可视为温州和义乌小区域工业化的整合与“放大版”,在很大程度上也可称作“新古典范式”,与欧洲古典工业化模式极其相似,比如主要依靠传统产业,靠了内源性资本而非外资。浙江的城市化,可以称作“老板进城”,打工者跟进的模式,这也和西欧早期有些相似。

至于工业化初期的产业空间分布,也和产业革命时期的西欧有些相似。英国工业革命期间,最初企业都是设在乡村里的,尤其是蒸汽机普及之前,采煤、采掘、纺织业都分散在乡村、丘陵、河谷地带等有水力可资利用的地方。浙江民营企业最初也是分散在乡村,乃至一度有村村办厂,户户冒烟的景象。

就工业化进程中的资本形成及其空间流动来看,浙江既不同于珠三角,也有别于京津冀。珠三角工业化进程中的资本形成与空间流动,带有“城市集聚”、“投资下乡”的路径特征。那里的资本先在大城市集聚,而后流向乡村。早期是香港、广州,后来加上深圳,这些大城市尤其是香港,形成了一个吸引力极高的资本集散地。通过这些大城市把国内外的资本吸引来,再撒到珠三角那些乡村里面,催生了遍地开花的工业化。

长三角则不同,尤其是浙江,资本多半像是农村就地生出来的,实际上是农民走向全国各地,通过经商(温州早期号称有十万推销大军),搞推销,甚至理发、修鞋、做裁缝、做木匠,赚来的钱在乡村办厂。这些在乡村办的企业长大以后,随着老板进城而向城市集聚。所以,浙江和珠三角比起来,资本空间流动上,一个是城市资本下乡,一个是乡村资本进城^②。

珠三角城市化带有大城市扩散式特征,广、深、珠等城市不断扩大,形成了连片的都市圈。反观长三角的城市化,则带有小城市聚合的强烈特征。这点在浙江尤其明显,几座小城市的扩张与聚合,就形成了一个中等城市。

对于浙江模式,还可以从区域经济开放路径上去审视。区域经济开放,实际上属于一种“二重开放”,一重是对外开放,也叫国际化,另一重是对国内别的地区开放,也叫区际化。这个视野也是笔者最早挑明的^③。纵览改革开放以来中国主要地区的区域经济开放,便不难发现两种不同的开放路径模式:一种是国际化先行,区际化跟进;另一种是区际化先行,而后再推进国际化。珠三角乃至整个广东省走的显然是前一种路径,优先发展对外贸易,率先引进外资。

由于早期(加入WTO之前)对“三来一补”外资企业产品有严格市场限制,区际开放明显滞后。浙江则不同。改革开放早期,推销大军走向全国各地,率先编织了一个几乎覆盖全国各地的市场体系,区际贸易超前发展而对外贸易不足。从各地经商获得资本,而引进外资稀少。浙江的国际化以中国加入WTO为契机后来居上,加入WTO不到十年浙江由外贸小省一跃成为外贸大省,并一直保持全国外贸顺差最多、创汇最多的省。

^①赵伟:《浙江模式:一个区域经济多重转型范式——多视野的三十年转型》,《浙江社会科学》,2009年第2期。

^②参见赵伟:《工业化与城市化:沿海三大区域模式及其演化机理分析》,《社会科学战线》,2009年11期。

^③赵伟:《区域开放:中国的独特模式及其未来发展趋向》,《浙江学刊》,2002年第2期。

可以说，浙江经济以往转型发展的动力之源，多半在民间。来自底层民众和民企的创新，先获得基层政府的默认，后得到上级政府的默认，最后获得高层的肯定，当是这种模式得以形成和发展的一种程式。这个程式显然带有强力的“倒逼”的迹象。

三、浙江模式：制度转型路径

制度转型的浙江模式，可视为一种区域市场化体制转型范式，其内涵或曰“灵魂”就是产权的非公有化或者民营化，后者直接引出的是产出的民有、民享。

前已提及，制度转型的浙江模式，可视为四个小区域模式的聚合与融合。四个小区域分别为温州、萧山、义乌和宁波。

温州体制转型采取的路径模式，可以称作“体制外再造”。所谓体制外再造，就是先留着计划经济管控下的“体制内”国有、集体等公有制企业不去碰，在这个体制外再造一个民营经济体系。体制外再造之所以发生在温州，除了历史上商业文化的积淀、“敢为人先”的民风而外，还有个重要的背景是温州在改革开放之初，国有经济盘子不大，集体经济大的企业不多。在短缺经济背景下，巨大的需求给体制外非公经济发展造就了一方沃土，催生了富有活力的民营经济^①。

萧山模式最早系笔者提出。萧山在企业转制，进而区域经济市场化方面所走的路径，与浙江别的地区明显不同。体制转型的“萧山模式”，可称作“体制内突围”模式。所谓“突围”，就是引导甚至推动企业从计划经济公有制单一体制突围，说白了，就是把附着在地方政府财政系统的那些国有、集体等公有制企业改为自负盈亏、自主经营的非公企业，从体制内“突围”。改革的起因是企业承包制的失败。

20世纪80年代末90年代初，曾经在全国范围内试行过一段时间的企业承包制，让企业领导层或者经理人承包企业，按绩效奖惩。承包制最终归于失败，萧山也不例外。萧山的承包制在90年代初就显现出颓势，走进了“死胡同”。因为此种体制下，企业承包人往往可以负盈而无法负亏：企业盈利了承包人拿奖金，亏损了没财力赔偿。

不仅如此，在企业经理由政府任命的体制下，还会出现这样的情形：厂长经理们不能把企业经营得太好，太好了拿的奖金多了，就有人“红眼”，招致告状等暗中狙击；还有些给主管领导看上了，其亲属朋友纷纷伸手，谋取职位，好的经营者反而要挪地方了。此种环境下，“聪明的”企业经理人往往把企业搞得不死不活，这样他可以长期承包下去。承包制归于失败是必然的。

萧山恰是在承包制走入困境，企业负债累累，地方财政不堪负累的情形下决定“突围”的。1992年首批确定了200多家“体制内”企业转制，名为“股份制、股份合作制试点”，要求企业经理人持大股东，并允许从国有银行贷款购买企业股份。改制的金融背景是那时四大国有商业银行行长属于县委组织部管的干部，县级党委和政府基层银行具有一定影响。

首批200多家改制企业享受的金融待遇是商业银行两年内不得追讨企业欠债，且还须根据企业改制和发展需要注入新贷款，由此为改制企业辟出了巨大的发展空间。改制获得了巨大成功，有关数据显示1992年之前萧山大部分企业连年亏损，许多企业资不抵债，两年之后几乎所有企业都扭亏为盈，地方财政收入大增！

萧山改革和萧山模式，万向集团当是个典型案例。万向的前生系萧山县宁围公社的社办农机修造厂，20世纪90年代初期为县办企业，鲁冠球系企业承包人。1992年6月万向被列入萧山市首批股份制改造企业名单^②，以公司净资产和鲁冠球本人贷款投资折为7900万股，鲁持大股东。改制之初宁围镇政府还占有一定股份，后来几经变换，公家股退出，万向成了一家彻底的民有、

^①参见赵伟：《温州模式：作为区域工业化范式的一种理解》，《社会科学战线》，2002年第1期。

^②1992年6月5日，省股份制试点工作协调小组批准了杭州万向转为股份有限公司。同时获准的还有萧山化工厂改制，后者以法人持股和内部职工持股相结合的形式筹建浙江天马工贸实业股份有限公司。1992年11月，出台《萧山市乡镇企业股份合作制试行办法》，旨在推动乡镇企业突围。参见陈先信主编：《萧山年鉴1993》，中国知网电子版。

民营企业。万向之外，萧山的众多企业，都是通过此种路子改制，走了一条“体制内突围”的路子。

义乌模式也可称作“体制外再造”，也是在计划体制外再造了一个民有民营的经济系统，这点与温州相似。与温州不同的是义乌的体制外再造是从分销业起步的。义乌市场就是从小规模的分销业开始，最终营造了一个大市场。义乌市场最初是怎么产生的？笔者曾在一篇学术随笔里面讲过：“一个摆摊妇女和新来的县委书记‘讨说法’引出了一个国际大市场”。

这个故事有据可查：1982年义乌新来的县委书记谢高华称，上班第三天他在县委门口给一个妇女拦住了，讲的都是当地土话，他听不懂。把她请到办公室去，一聊知道了事情原委：该妇女有好几个孩子，丈夫有病，家里农地少，种的粮不够吃，她就在街头摆摊卖针头线脑借以补贴生活，但屡屡给政府的人驱赶、罚款。县委书记当场答应让其继续摆摊。

事后县委书记让工商行政管理局研究怎么监管，工商行政管理局拿出一个方案，划出一条街，砌了些水泥台，上面搭上遮阳伞，戏称“草帽市场”。这就是义乌小商品市场的雏形。没想到后来发展成了一个大市场。很显然，义乌市场的开张，就带有倒逼的意境！

义乌市场做的是体制外分销，就是作为计划经济系统组成部分的国有商业（包括供销社系统）体制之外的那一部分分销，也叫小商品分销。但市场做到一定程度就引发了制造业，义乌及其周边地区随之也从市场中心变为制造业中心，商业化引出工业化。这个过程多半上印证了经济学关于贸易成本对于产业集聚作用的理论推断。

早期义乌卖的小商品大多都是从广东等地贩来的，制造在广东，市场在义乌。后来义乌转身成了一个制造与市场兼具的中心。有数据显示，2005年之后义乌市场所售产品三分之一以上为义乌本地制造，三分之一左右为义乌之外的浙江省制造，三分之一为国内别的省制造。关于义乌由市场中心到制造中心的转化，浪莎可谓一个典型案例。

浪莎是由义乌翁氏三兄弟做起的。2005年笔者在义乌调研时，浪莎创始人翁荣金曾当面给我讲过他们创业的故事，早期他们是在广东买袜子拿回义乌市场卖，后来去广东进货的人多了，火车拥挤不堪，开始对行李限制，多带行李得额外付费，费用就上去了，生意没法做了。恰在犯难之际，经其常在广东上货的那个摊主指点，买了三台织袜机拉回义乌，租了房子雇人织袜子然后在义乌市场批发。由三台织袜机起步，不到十年居然发展成亚洲乃至全球最大的织袜厂。

理论上来看，浪莎案例实际上就是新经济地理学理论推断的贸易成本变化导致产业聚集区的区位变化。藤田、克鲁格曼和维纳布尔斯的经典模型讲的就是这个机理^①。

第四个是宁波模式，可以叫做“内外夹击，内部生变”的模式。我们知道，宁波是计划经济的坚实堡垒，国有、公有经济比重高，改革难度大。然而宁波却趟出了一条适合自身的改革路子，获得了很大的成功。宁波的制度转型，得益于内外两方面力量的推动或刺激。外部有两股力量推动了宁波的制度转型：一股是海外经商的那部分“宁波帮”。宁波建有“宁波帮博物馆”，宁波出的人才极多，尤其是企业家和科学家，包玉刚就是其中的代表人物之一。

包玉刚祖籍宁波，曾出资创办了宁波大学，宁波大学创办时间虽然不长，但在地方性大学中成长最快。改革开放初期，以包玉刚为代表的海外“宁波帮”为宁波要来许多好政策，主要是对外开放的好政策；另一股就是外资。宁波早期引进的外资，几乎全以合资形式落地，鲜有外商独资企业。通过合资，改造了宁波原有的国有企业和所谓“大集体”企业，给宁波经济注入活力。内部的力量则是民营经济的示范效应。

临近地区的民营经济发展激发了宁波本地民营经济，鄞县（现为鄞州区）、奉化的民营经济发展，多半受到温州、台州和萧山、绍兴等地蓬勃发展的民营经济的激发和示范效应影响，其中雅戈尔、衫衫、罗蒙等一批民企当是宁波民营企业的佼佼者。由此可以认为，宁波经济的体制转型，是通过内外两股力量夹击，内部生变发生的，走出了一条独特的路径模式。

总起来看，四个小区域的体制改革，实际上都涉及到一个核心内容，这便是产权改革。产权改革的一个共同指向则是民营化。由此不难看出，四个小区域的制度转型及其经济快速发展，多半暗合了道格拉斯·诺思的洞察：有效率的经济组织是西方世界兴起，因而经济增长的关键，“有效率的经济组织首先需要在制度上做出安排，尤其是要确立所有权，以便造成一种激励机制，将个人经济努力变为私人收益率接近社会收益率的活动。”^⑤恰是由于民营化的产权改革，造就了有效率的经济组织，进而催生了后来引起国内外关注的“浙江经济奇迹”。

四、浙江经济：三个区域奇迹

改革开放以来浙江经济的发展，尤其是前面三十多年的发展，有些成就确属奇迹，其中三个方面的奇迹难以否认：

第一个方面是经济增长速度尤其是相对速度。就其在全国各省市中人均产出水平的变化来看，可谓增长奇迹。改革开放初期，1978年至1980年，按照人均GDP，浙江排名全国第14位，1999至2000年排各省第一位，仅次于京津沪三个直辖市。人均GDP的增长速度比广东还快。然而比较一下，广东利用的优惠政策要比浙江多，借助优惠政策引进的外资也比浙江多得多。浙江引进的外资一度还不如江苏苏州下属昆山县级市多，其经济增长如此之速，不可不谓是一个奇迹！

第二个是富民奇迹。“藏富于民”是浙江的一个突出特点。浙江民营中小企业多，小老板特多。这些企业，即民营企业的分配制度，打破了计划经济时期国家、集体为主的分配格局。所以在浙江，较早形成了一个中等收入阶层，目前这个阶层占人口的比重，应该说在全国可能是最高的。一个中等收入群体占多数的社会是最稳定的。所以，浙江的藏富于民值得肯定。

与苏南强政府模式不同，浙江的政府早期很弱，应该说在房价大涨之前政府还不怎么有钱，最近几年才有钱了。记得2002年初我到温州乐清柳市镇给那里的干部做报告，那时候刚加入WTO，学习WTO知识热，镇里弄了800多人在影剧院听我的报告。影剧院很破旧。去了趟镇政府，看到的政府楼更破旧，估计是六、七十年代盖的三四层楼。当时的柳市镇早已成为了全国著名的低压电器制造中心，单是两家龙头企业德力西和正泰，加起来一年的产值就超过100多亿。柳市镇当年交上去的税收超过7个亿。但当地政府手里没钱，钱多半在民众手里，藏富于民最典型。

第三个是区域经济平衡增长奇迹。若比较一下沿海发达省份地级市人均GDP差距，把江苏、浙江、广东三个省的地级市经济排一下就会发现，浙江的地级市之间经济差距最小。具体而言，广东地级市之间人均GDP差距达7.2倍，最低的是梅州，最高的是深圳；江苏最高的是苏州，最低的是泰康，差距达9倍以上；浙江最高的是杭州，最低的是丽水，差距是2.7倍，这是2010年的数据。可以说，沿海最发达的几个省域经济中浙江省内小区域之间的平衡增长最佳。当然这与浙江面积小也有关系。但是实地走走，你会发现浙江许多边远山区都能致富，像丽水、衢州的一些县，完全是山区，很偏的地方，它们的经济都能增长。个中的原因何在？显而易见的一个重要原因是，发展了民营经济，经济发展不靠政府，而靠民众，民有、民享的产权制度激励了大众致富与创业的激情。

上述三个方面的区域发展绩效，若置于如下背景去看，就不能不承认浙江经济的确是个奇迹：人均可耕地少，矿产资源少；计划经济时期投资少，底子薄；改革开放最初十五年（1978—1993）未获得任何区域特殊政策！促成浙江经济奇迹后面的因素是什么？一言以蔽之，是民营化的产权改革，是产权改革促成的有效率的经济组织的大量涌现，是有效率的经济组织合力推动的市场化进程。前已论及，这一点暗合了道格拉斯·诺思的推断。

五、浙江模式：一个理论解释

^⑤①参见 Fujita, Krugman, Venables, Spatial Economies: cities, regions and international trade, MIT Press, 1999. Chapter 5.

②道格拉斯·诺思、罗伯特·托马斯：《西方世界的兴起》，厉以平等译，华夏出版社1983年版。

现在来对浙江模式做点理论上的解释。理论上须把握两个大的进程:一个是工业化—产业集聚;另一个是制度演化。

关于工业化进程,早期研究一般主要关注一国非农产业的发展。自从有了新经济地理学以来,打开了一个新的视野,这便是产业集聚视野。从这个视野切下去,就会发现产业空间聚集很重要。工业化进程中的产业发展不是在一国或一个大的地区范围内均匀分布的,不是各个县、市都同步发展的,而是非均匀的,存在核心—外围(C—P)的空间分野。

以工业化—产业集聚进程合一的视野来看,它是三个彼此关联进程的演进:第一个是产业集聚的动态变化,是集聚区空间扩展与变化;第二个是产业组织的嬗变,由最初的个体户,私家商人经营的一家一户的个体企业,或者两三个人合伙企业,到后来我们看到的大企业,如吉利、万向、正泰、德力西这种大型企业或者说企业集团。还有像方太,从制造厨房抽油烟机开始,拓展到厨房设备及相邻行业,最终也发展成一个大的集团企业。甚至像娃哈哈、农夫山泉等搞瓶装水,也可以搞成集团;第三个是企业家才能的形成、积累与升华。

这整个过程中,企业家自身也在成长,其中企业家才能很重要,早期是没有的。后来才看到有那么点迹象,再后来有点爆发态势。前几年阿里巴巴到美国火了一把,有媒体问我为什么阿里这样火?我说好多人是冲着马云去的,这个企业本身就做得好,马云本身是很有魅力的,具有现代企业家素养,点子多,英语也讲得好。这个企业十几年前从几乎一无所有到后来市值2000多亿美金,马云作为企业家的素养起了决定性作用,所以投资者认可它的股票。有人说是投中国经济的一票,这个也有道理,因为从理论上讲依托互联网的产业多半是规模收益递增的,中国有近14亿人口,应该说中国做互联网是规模收益潜力最大的。但是更重要的是企业做得好,冲着企业家来的,为企业家投票。

第二个进程,即制度演化。产业发展与制度演化二者之间存在因果联系。产业发展过程中制度是怎么变化的?客观地说,是随着产业发展及其区域扩散而变化的,就政府一边承受压力的主体来看,带有明显的倒逼特征。别的制度变化不论,以最为敏感的产权制度变化为例,对民营和私有产权的默认到公开肯定,经历了从乡镇基层政府,到县市政府,再到省级尤其是超地方政府的层层叠进。最早默认民营企业和私有产权的,无疑是乡镇政府,继而是县市政府,再后来是省级政府。当民营经济和民企做大之后,反馈到国家权力中心,由国家立法自上而下的予以确认(追认)。

上述两个进程的细化,可以理出五个彼此关联的叠进,分别为:1)产业集聚的空间叠进;2)产业组织的叠进;3)企业家才能的叠进;4)产业空间的叠进;5)制度倒逼压力承受主体的叠进。

第一个叠进即产业集聚的空间叠进。产业空间叠进是一个过程,包括了三个阶段:第一个阶段是产业地方化。产业在特定地区集聚的前提,是该地区已经有了某种条件,一个地区的产业从无到有的过程叫产业地方化,这是经济学大师马歇尔提出的。马歇尔《经济学原理》中有几章专门论述产业地方化问题,就是特定产业在特定地域的落地生根,这中间是有原因的。可将马歇尔明确或隐含地提出的条件归入三类:自然条件、统治者有意无意的安排和偶然因素^⑥,偶然性里面包含了必然性;第二阶段是产业集聚。产业在一地落地生根以后,若条件允许就会发生“滚雪球”效应,在该地形成该产业的核心;第三个阶段是产业扩散。产业集聚发展到一定程度就开始扩散了,经济学讲均衡,到一定程度空间均衡趋于打破,有了“拐点”,拐点一出现就开始扩散了。

第二个叠进,即产业组织的叠进,也就是产业组织的演进与嬗变,是产业发展过程中企业是怎么成长起来的?马克思划分了三个阶段:第一个阶段是简单协作为基础的手工作坊;第二个阶段是分工为基础的手工作坊;第三个阶段是机器大工业基础上的工厂制度。到了工厂制度的阶段,企业犹如一个乐队,需要指挥了,指挥就是领导。原来手工作坊不需要领导。经济史学家布罗代尔认为,可以分为两阶段:第一阶段是家庭作坊,雇工干活的时候到雇主家里吃饭,甚至住在雇主家里;第二阶段是近代工厂,工厂有了车间主任,有了“中层干部”,雇主不直接管理工人,中间隔着个车间主任。

^⑥①参见赵伟:《工业化—产业集聚与制度演化:浙江模式再思考》,《社会科学战线》,2011年第1期。

浙江产业组织的演进可分为三个阶段:20世纪80年代可视为第一个阶段,普遍是个体户和家庭作坊式企业。第二个阶段是20世纪90年代,应该是股份合作制兴起的时代,最先在温州、台州、义乌甚至萧山等地出现。第三个阶段是2000年以后,可以看到集团企业的露头,就像鲁冠球的万向、温州柳市镇的正泰和德力西等等,其中有些在2000年以后开始向国际化发展。这时候就有集团化趋向了。

第三个叠进,是企业家才能的叠进,即企业家精神的形成与演化。也可分为三个阶段:第一个阶段是个人商业才能发挥。马歇尔在《经济学原理》里面提出,特定产业在特定地域的落户跟经营商业的艺术有关系,他把经营商业视为一种技艺,是那些偏好这种技艺的人的专长,把经商作为艺术那样去做,做得有板有眼;第二个阶段是布罗代尔提出的工业家才能。知道一个东西以最好的价格买进来,以最好的价格卖出去,能够看到别人看不到的商业机会,这是商人。

但是工业家则不同,工业家首先是个领导,有领导才能,他下面有“车间主任”,他不是自己直接和工人打交道。他还有组织才能,能够把人组织起来。经济学家们说的生产函数,工业家就是求最优的那个人。给定产出,投入最小化,或者给定投入,产出最大化,他是做这个函数的。第三个阶段才是企业家才能,或者说企业家精神。熊彼特强调创新,企业家是天生的创新者。后来企业家精神里面加的元素越来越多,有社会责任、个人修养及品德等等。

按照上述界定和叠进分析,可以就浙江企业家才能的形成与演化分出三个约略的阶段:20世纪80年代应该是民间个人商业才能发挥作用的阶段,那时候主要靠个人,所谓的“能人”经济,多数人是跑市场搞购销的商人;20世纪90年代有了工业家才能,90年代鲁冠球基本上是一个工业家,他有一个工厂,下面有“中层干部”,然后按照最优的方式把产品生产出来。但是卖给谁呢?有专门的机构帮他卖,出口万向节也一样通过外贸公司,无须自己跑市场;但是2000年以后就不一样了,他得考虑研发和创新,以及整个市场的开拓和国际化,他得有企业家才能。这样我们看到,企业家精神的形成和演化在浙江进入了第三个阶段。

上述叠进彼此是有关联的,既有横向联系,又有纵向联系。具体而言,产业集聚空间的叠进,先是产业地方化,在温州、义乌、宁波、萧山这些地方落地生根。当然后来有政府进来搞开发区,掀起产业集聚的热潮。产业落地生根以后,产生空间外部性形成滚雪球效应,义乌的浪莎袜业附近就有很多生产袜子的企业,这就是产业集聚。

企业扎堆有好处。什么样的好处?工人之间有交流,彼此可以学习,经济学上叫做知识外溢;还可以挖原来那个成功餐馆或者鞋厂的员工,找到成功企业业已培训好了的人手;不仅如此,供货商也会找你,因为他提供的是上游产品,这一条街、一个镇都是织袜子的,织袜设备厂的人就来找你,你就是买方市场,然后跟他讨价还价,可以有最好的价格。产业集聚到一定程度就开始扩散,像后来各个县之间,各个地区之间争企业,招商引资,给你更好的发展条件,由此产业开始空间扩散。由此,产业组织叠进也呈现上述三个阶段。在这同时,企业家才能的叠进,从个人商业才能到企业家精神三个阶段,彼此也是有联系的。

关于制度演化,制度是怎么变的?这里有个倒逼机制。在中国看空间、看地区,得有一个多层次区域分层的空间意识。中国的地区是立体的,西方国家地区是平面的,虽然美国的总统跟州长算是两个行政科层,但是总统管不了州长,因为总统和州长都是民选的,州里也有宪法,只有宪法可以制约他,行政是没有办法插手的,同样因为县长也是民选的,所以州长没有办法把县长免掉,因此它的体制看起来似乎有科层,但是实际上是平面的。我们的体制是严格的行政科层,从上到下至少可以分出五个科层,但是这些行政科层里面,真正对产业区分布发生实质影响的是省和县。在省管县的浙江尤其如此。

第四个叠进,即产业空间的叠进,浙江改革开放头三十年的产业发展过程,大体上可分出三个时代:第一个时代是“乡镇经济时代”。20世纪80年代民营企业大部分是乡村企业,有些是村里办的,有些就在自己家里办,超不出乡镇的范围,所以叫乡镇企业;第二个时代是县域经济时代。90年代的时候有些企业长大了,有些老板在城里买了商品房,把家属搬到那里,首先是解决孩子上学的问题,然后他的产业开始进城了。正好政府顺应了这个潮流开始搞开发区,县域经济时代降临,产业向县城和开发区集中;第三个时代可称作区域经济竞争时代,2000年以后露头。各个地区开始抢产业,这时候老板不一定在这个县办厂了,温州老板不一定待在温州,萧山的老板也不一定在萧山了,纷纷跑到别的地区找商机,寻找更优惠的投资条件。这是一个扩散

过程。

第五个叠进，即制度倒逼压力承受主体的叠进。在上述产业空间叠进过程中，政府这边就有一个区域制度转型进程与倒逼承受主体变化的过程。20世纪80年代乡镇经济时代，制度倒逼压力的承受主体主要在乡镇和县级政府那里。县域经济时代的压力承受主体一半在县级和地级政府，一半在省级政府那里。面对底下的制度创新，政府即便默认，也算一种表态。浙江改革开放最初20年制度层面突破最多，尤其是产权制度，一个很重要的原因是省级政府在这方面不轻易表态，既不肯定也不否定，给了下面一定的创新与自由裁量空间。

这种自下而上的层层倒逼，进入区域竞争时代，产业要跨省转移了，省级政府着急了。2000年以后，尤其是2001年加入WTO之后，外省很多地方都派人到浙江来引资，希望浙江商人到他们那儿去投资，这时候省政府坐不住了，你跑掉了，我的GDP保不住，得改善投资环境。后来提出的“浙商回归”等战略，实际上可追溯到入世之后的区域竞争时代。近几年地方领导带团去外地，把当地成功的浙商请回来在浙江投资，这样就是地方政府竞争。竞争中对企业让步更大，以更优惠的政策，更灵活的体制来吸引浙商回归。这就是制度经济学家们所说的诱致性制度变迁。因为发展经济，老百姓得到好处，地方政府财政收入增加了，皆大欢喜。所以倒逼政府默认制度上的灵活做法，用经济学家们的专业说法就是制度创新。

再看产业区域空间范围变动的叠进与制度倒逼之间的关系。乡镇经济时代是20世纪80年代，县域经济时代是20世纪90年代，区域竞争时代是2000年以后。发自基层的制度改革倒逼压力的承受者，最初是乡镇政府，村里面偷偷摸摸做的时候是乡镇政府承担政治风险，乡镇公开搞的时候是县市政府，再后来是省级政府。

大概到加入WTO一两年之后，就可以看到，浙江省政府能够做主的权限基本上都使用了，因为制造业这块搞非国有经济基本上全部允许了，非主体服务业比如开饭馆、办商店、搞旅游之类，几乎全部都私有了。但到了后来，超出地方政府权限的领域，便无能为力了，尤其是金融、保险、通信和主体运输业(铁路)等领域。农地制度也是一样，连农民的宅基地，地方政府都没有权改了。几任浙江省委领导召开的专家座谈会我都参加过，十几年前就在提建议，呼吁浙江改两块：一块是农地制度，一块是金融体制。笔者曾说过，如果这两块不改，温州一定会被边缘化^⑦。事后来看，随着长三角核心地区的一体化推进，温州确有被边缘化的迹象。

上述五个叠进及其彼此的关系，可以用一张图予以描述，可以直观看出它们彼此是紧密关联的，共同构成一个机理系统。

^⑦①参见赵伟：《温州的离心力和向心力》，《“温州模式”的历史命运》，希望编，经济科学出版社2005年版。

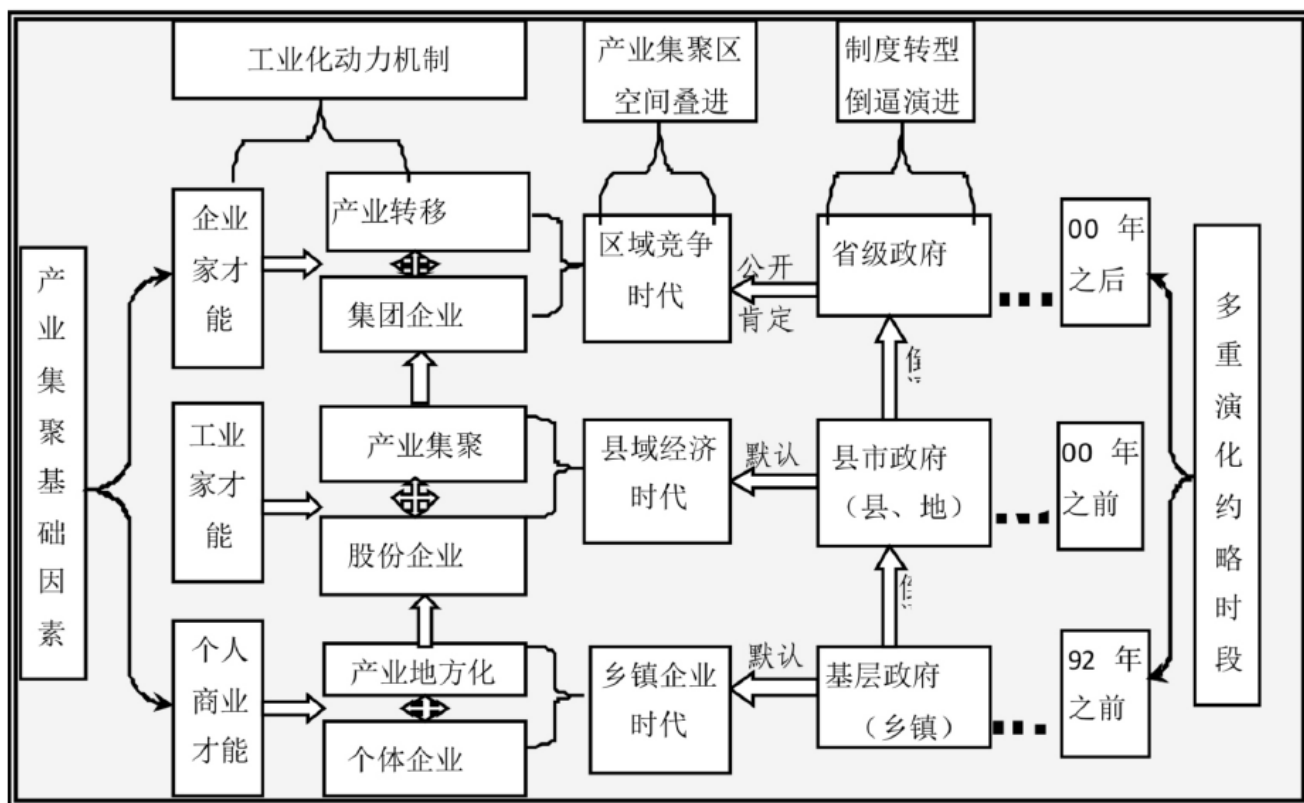


图1 工业化、产业集聚与制度转型倒逼机制

图片来源于赵伟：《工业化——产业集聚与制度演化：浙江模式再思考》，《社会科学战线》，2011年第1期。

图的左边是创新的原发基础动力，从左到右依次描述了五个叠进，自下而上描述了三个阶段的演化。比如企业家精神演化的三个阶段：第一阶段是个人商业才能，第二阶段是个人商业才能加前面讲的工业家才能；第三阶段是企业家才能。

产业组织和产业集聚两个叠进是彼此关联在一起的：个体企业和产业地方化时代是联系起来的，特定产业在特定地域安家落户，即20世纪80年代的个体企业时代形成产业地方化。到20世纪90年代是产业集群和股份企业，企业成长了，才有了集聚经济，借助集聚外部性，可以把企业做大。然后到2000年以后，产业开始转移了，也就是扩散的时候，就是集团企业的天下，集团企业才有力量扩散。

第四个叠进，即产业集聚区的空间叠进，从乡镇经济时代，到县域竞争时代，再到区域竞争时代。

最后是制度叠进的政治压力承受主体的叠进：20世纪80年代是基层政府，主要是乡镇政府，县里默许的；20世纪90年代是县市政府，省里面是默许的；到最后是省级政府，省级政府是把能放的权全放了，能允许做的全允许了，因为要跟外省竞争。

这里值得一提的是邓小平南方谈话效应，也就是1992年前后的变化。邓小平南方谈话之前，改革向何处去，亦即改革的目标模式一直处于探索中，未有确定。那以后才确定了目标模式，即有中国特色的社会主义市场经济。这以后各级政府才明确了对民营经济的鼓励态度，政治压力由不敢表态而转为唯恐民营经济发展滞后。

这个机理系统，是对浙江模式形成与演化的抽象式简化。通过这个抽象式简化模型，可以较好地把握浙江模式形成与演化的基本路径，找出其动力与活力之源。

六、浙江模式：一度的困顿

前述五个叠进合力塑造了浙江模式，催生了浙江经济奇迹。大约到了金融危机前夕，越来越多的迹象表明，以往的路径模式陷入了某种困顿状态，后来虽在某些方面有些“突围”迹象，但一个明显而渐增的趋向是以往路径难以为续。以往浙江模式自身演化形成的五个叠进，到后来四个受阻，一个走偏了。

第一个是产业集聚遭遇三产主体行业国有垄断的阻击。第三产业的金融、保险、主体运输业等服务业，迄今未有实质性的改革，民营企业、民间投资很难插足。虽然政府发了不少文件，包括新旧“三十六条”，民营企业进入某些行业仍然很难，乃至被戏称为“玻璃墙”、“弹簧门”。主体服务业中，信息业得益于互联网冲击，早先有MSN，后有QQ和微信等网络通信手段，才发生了一些改观。传统的固定电话、移动电话及宽带网等系统，依然为体制内企业分割垄断。费用依然较贵，尤其是国际长途电话费。服务的价格不是由市场竞争决定的，而是由发改委等政府部门管制的。

由于遭遇三产主体行业狙击，民企扩张遇到许多障碍，最突出的要数融资难、融资贵，加上资本市场不健全，民企上市审查多，从申请、辅导到上市旷日持久，极大地限制了民企扩张与升级。产业升级进展缓慢，大多数企业做的还是低端制造。阿里巴巴之所以能做大，原因是它进去的时候，互联网尤其是电子商务是个新兴产业，游离于体制外，央企等大国企尚未插足，若是传统主体服务业，就很难插足。

第二个受阻表现在产业组织的演化上面临企业长不大与家族化“陷阱”。现在老的那些企业长不大，浙商列出来的有名的基本上都是家族化企业，主要靠血缘关系，亲情关系在维系，非血缘关系的，不是一起创业的哥儿们，就很难插进去。即便给雇佣了，也没什么权。我有个加拿大籍的博士生，读了一半没读出来走了。早年曾在雷诺公司做过高管，读博期间曾到浙江一个著名民企做海外总监，做了两三年就不做了，说这个企业外面看起来很像那么一回事，但是进去以后发现跟西方的公司是两码事，很多问题没法协调，规矩除了明的还有暗的，老总主要靠早期一起创业的兄弟们及其亲属谋事管事，相信其亲属甚于引进的高管，新来的人插不进去，企业做大了，老板主要精力放在社交与政治活动上，热衷于随领导出访，在国外做了很多年，在这里很不适应，只好走人。

第三个受阻表现在产业空间扩张方面受到严重挑战。浙江商人最早到陕北探采石油，刚看到收获，就遇到央企石油收购，最后给陕西地方政府接手，转成了地方政府控制的油田，许多浙商投资遭遇损失。后来又山西投资煤矿，又一次遇到国有化浪潮，地方政府强行收购，致使很多浙江投资者亏空，最多的是温州投资者，有些可谓血本无还，几十年辛苦积累的资本，外加借了亲戚的钱，都给亏进去了。再后来是到贵州和云南炒矿，也是亏损很大。还有些浙商，随着政策大流误入自己不熟悉的行业。上一次战略性产业政策鼓起的光伏产业热，吸引了很多浙江企业去搞，也是招致了巨亏。其中温州“跑路潮”中跑的最有声色的“眼镜大王”，把很多资金投入进去搞光伏，结果几乎全亏了。

第四个是制度倒逼遭遇超地方政府与机构的狙击。其中金融和农地制度是个死结。几任浙江领导召开的专家座谈会上我都讲过这个事，有一任领导明确讲，没权怎么改？金融改革看样子现在是下决心要做了，但是按照现在这个改法，我看不到突破。农地制度改革，按照现在的确权法，可以解决一部分问题，但是最后做出的是什么样的制度？还得看看。

最后，是一个走偏。走偏的是企业家精神，企业家政商化和浮躁化。企业做到一定程度，企业家就想参政议政，当政协委员、人大代表，或者民主党的委员什么的，一旦参政，就不能专心致志做企业，而后是浮躁，做到一定程度，就想赚快钱。还有一些企业，盲目地“走出去”。政府近年在国外搞了很多援建，一些民企跟着“走出去”，不少浙商也是跟着这个潮流走出去，但是由于对国外经济和政治环境不了解，带来的风险很大。还有些即便走出去了，但做的是国企分包下来的低端活，混的市场很不规范。不规范的市场无疑会导致企业家才能的退化。

七、浙江经济：“新倒逼”能走多远？

由于遭遇到诸如此类的狙击，五个叠进尤其是前面四个叠进，近些年显然有些徘徊。以金融危机为分界，以温州民企经营者“跑路潮”为标志，改革开放头30年那种势不可挡的线性演进的势头淡去，代之而起的是新挑战或约束条件的接踵而至。

然而在我看来，接踵而至的挑战与约束条件难题，多半在催生另一种形式的倒逼，可以称之为“新倒逼”。不同于改革开放最初三十年的那种倒逼，新倒逼源发于两种性质不同的类经济实体：一种是小区域；另一种是民营大企业。两种倒逼彼此多少有些联系，且有些遥相呼应的意境。

先看小区域。最有声势的就是2010年到2011年的温州老板“跑路潮”。前已论及，所谓跑路，就是企业资金链断裂，经营者为躲债远走他乡。全国各处都有这样的案例，唯独温州最有影响。“跑路潮”之后的浙江可叫做“后跑路”时期。经历了那次“跑路潮”之后，各地政府多少都有些担心，生怕民企经营者资金链断裂而一走了之，因为一个老板跑了，会牵出一个债务链条，引出巨大的系统性金融风险。除了“后跑路”，还有个“后刺激”背景。

可以把金融危机期间大力度刺激之后的时段称作“后刺激”时期，对于那次大力度刺激的利弊先不要去管，但有一点非常清楚，这便是刺激埋下了许多后遗症，包括产能过剩、雾霾袭扰大半个中国，以及高杠杆与系统性金融风险陡增等等。“后刺激”时期，企业与地方政府杠杆率普遍偏高，政府刺激的空间越来越小，动用刺激政策得慎之又慎。温州老板“跑路”多半也是刺激政策的一种后遗症。老板跑路，民企资金链断裂和融资难、投资难等问题获得高层持续关注，促成了金融改革的破冰之旅，民营银行试水，民间地下金融合法化并纳入监管。诸此，都意味着在以往国有独占金融业放开了一点口子，倒逼出来了一些新政策。这些都可视为倒逼效应。

紧接着是义乌国际贸易综合改革试点，显然也搭了这个顺风车。因为刺激过后，相对于别的民营经济较为发达的地区，义乌民企经营者“跑路”者虽不多，但市场约束开始抽紧，逼迫地方政府提出切实可行的对策，其中最具有挑战性的对策之一是，把以往单纯面向出口的市场，转为进出口结合。义乌综合改革的创新恰在于此。接着是舟山，先是模仿上海搞自贸区，继而提出更大胆的开放战略。

这是浙江小区域层面的倒逼。

再看大企业，通过“走出去”倒逼体制。先是吉利收购沃尔沃，实际上是以“走出去”为名行“引进来”之实。吉利通过“走出去”，而后再引进来，打入了一个国有跟外资分割垄断的主体制造业行业，也就是小轿车制造行业。现在造汽车不能不考虑吉利/沃尔沃的影响，它的声势很大。然后我们看到的是阿里巴巴赴美IPO，前已论及，其影响是倒逼了资本市场改革。

实际上还可以举出一些例子。诸如此类发自基层与企业的做法，引出高层在改革方面的顺势而为。显然和前述倒逼一脉相承，故而称其为新的倒逼。

然而值得指出的是，新时期的新倒逼，和前述改革开放头三十年型塑“浙江模式”的那些倒逼有所不同，三个方面最为明显：

第一个是倒逼的空间不同。新倒逼在空间上是自外而内的。前面所述制度倒逼的三个阶段，仅仅限于一个省的范围，充其量影响的是国内区域间竞争。现在是国际化的，借助国外的资源和背景来倒逼。比如说老板跑路，以前有几个老板能跑国外去？现在能跑的人多了，富人有能力跑了。现在面临的问题是富人的移民可能形成资本外流。这应了亚当·斯密的名言：“资本所有者可能是一个世界公民，他不一定要依附于哪一个国家”^⑧。

如果这个形成一股浪潮就很危险。若以空间经济学的视野去看，一个地区产业集聚到一定程度，由于各种因素会出现拐点，

^⑧①亚当·斯密：《国民财富的性质和原因的研究》，郭大力、王亚南译，商务印书馆1981年版，第408页。

它会扩散到别的地方去的，弄得不好还会发生空心化，业已形成的优势产业很快会衰落。目前一些地区已经在承受这样的风险。更要命的是，现在是互联网时代，信息和资本能以光的速度在全世界流动，资本外流更容易。而且中国“90后”之后的两代人，做国际化更加熟门熟路。大学里面很多高材生都能做这个，也有这样的人力资源储备了，所以这是一个实实在在的风险。这个风险在形成一种新的倒逼机制，“跑出去”倒逼国内体制改革。

第二个是微观主体的变化，是民营企业、地方政府的默契。温州民企“跑路”之后，并未看到地方政府问责，也没有政府部门承担责任，因为不是地方政府导致的。实际上金融领域主要是“条条”上管的，出了乱子，位于“块块”上的地方政府原本是没多少责任的。实际上，似乎地方政府跟企业有某种默许，也借企业暴露出来的问题，向上面讨要政策和改革权限，争取到不少改革新政。其中最值得关注的一个趋向，是区域战略的国家化，或者说把区域战略嵌入国家战略。

第三个是体制改革政治压力承受主体的变化。以前是地方政府，至多是省级政府，这从四个小区域的企业产权制度变革可以清楚地看到。然而后金融危机以降，浙江地方上、小区域与民营大企业的行为，立马会引起高层关注，倒逼高层出台政策或给出个“顶层设计”试点。从温州金改到义乌试点，进而嘉兴确权，都引起高层关注，促使中央表态，出台政策。而阿里余额宝揽储与赴美IPO，吉利并购沃尔沃，原本就须获得“条条上”超出省级政府权限的部门批准。倒逼的政治压力直达高层。这显然有别于浙江模式形成过程中的那种倒逼。

诸此，多半是早几年暴露出的问题。近年随着新时期的展开，出现了一些新的挑战 and 约束条件。最主要的是政治环境的变化。中央明确提出两个“做大做强”，强化民企“两建”（党建和政府直管工会）。随着政治环境的变化，也出现了一些怪论，包括民营经济“退场论”、新“公私合营”论，以及民企收益分享论等。好在高层及时发现了问题，出手干预，或开座谈会安抚民企经营者，或出政策减税、减负，甚至高法也出台文件，要对民营企业经济纠纷案网开一面。

作为民营经济最发达的省份，尤其是对民营经济依赖最高的省份，面对诸此新挑战新问题，浙江地方政府也好，民营企业也好，都面临着新的选择。在此之际，回望改革开放以来改革开放发展走过的路径，当是不无裨益的。