

温州民营企业发展的制度分析

戴 静¹, 陈工孟²

(1. 温州大学管理系, 温州 325000; 2 香港理工大学会计学系)

一 温州民营经济的发展历程

这里所指的民营经济, 包括个体经济、股份合作经济、私营经济、股份制经济等具有民营因素在内的经济。综观温州民营经济的发展历程, 可分为三个阶段

1. 恢复发展阶段 (1979—1984年) 这一阶段又可分为两个过程, 恢复过程 (1979—1981年) 和迅速发展过程 (1981—1984年) 恢复过程的主要目的是解决城镇待业青年和社会闲散人员的就业问题。到 1981年底, 已有 1.4万人从事个体工商业, 有效地缓解了就业压力; 在迅速发展过程, 大批城乡劳动力转入个体经济, 使个体经济在短短的几年内成倍增长。截至 1984年底, 全年登记注册的个体工商户达 130470户, 从业人数达 156726人, 私营企业达 1211家。虽然民营经济在这一时期开始出现和发展, 但其所从事的行业仍然以手工业为主, 主要形式是小规模的家庭工业。

2. 稳定发展和创新阶段 (1985—1991) 年 这一阶段的特点表现在两个方面, 即稳定发展和机制创新。稳定发展是在继续鼓励和扶持个体私营经济发展的同时, 针对个体私营经济中出现的发展过猛和经营混乱的问题, 温州市加强了管理和引导。通过改革导向和市场机制的调节, 对个体、私营经济的行业结构、从业人员、经营规模和发展方向进行了适当调整, 从而使这一时期的民营企业呈现出稳定发展的态势。到 1991年底, 个体工商户达到

153580户, 私营企业达 2322户。第二个方面是机制创新。温州的家庭工业经过恢复发展阶段之后, 基本上完成了初期的资本积累, 生产力得到了巨大发展。此时, 迫切需要所有制形式进行相应的变革来与其相适应。在市场竞争日趋激烈的情况下, 温州的家庭工业通过相互融合, 组成了更具竞争优势的股份合作制企业。股份合作制是温州民营经济的一种制度创新, 它具有产权明晰、利益直接、风险共担、机制灵活等特点, 为温州民营经济的发展提供了新的载体。到 1986年底, 温州市的股份合作制企业达 10413个, 年产值为 13.61亿元, 上交税收 9240万元, 分别占全市乡村工业企业个数、产值和税收额的 71.3%、71.5%和 69.6%。1988年起, 温州市开始有步骤地引导股份合作制企业走规范化、制度化的发展道路。到 1990年底, 规范化验收合格的股份合作制企业达 576家。

3. 加快发展阶段 (1992年以后) 邓小平同志的南巡讲话以及党的“十四大”, 为温州民营经济的发展创造了更为有利的政策环境。到 1998年底, 私营企业达 8315户, 比 1991年增加了 2.58倍; 股份合作制企业达 16022家, 在温州市的 1799家全部独立核算工业企业中, 股份合作制企业就有 835家, 约占总数的 47%; 产值约 173亿元, 约占全部工业产值的 40.71%; 利税 14.4亿元, 约占全部利税的 40.79%。此外, 股份制企业自 1994年以来也有了较快发展, 1995年全市的有限责任公司为 1100家, 到 1998年 4月, 由股份合作制企业和私营企业转化

[收稿日期] 2000-3-04

[作者简介] 戴 静 (1960—), 女, 浙江温州人, 温州大学管理系讲师;

陈工孟 (1964—), 男, 浙江永嘉人, 香港理工大学中国会计与金融研究中心主任, 副教授。

为有限责任公司的已达 12400家, 呈明显加快的趋势。

二 温州民营经济目前存在的主要问题

20年来, 温州的民营经济尽管取得了令人瞩目的成绩, 但目前仍存在以下主要问题。

1. 企业规模偏小 民营经济中, 发展最好的和最有特点的是私营企业和股份制企业, 但其规模却明显偏小。1988年, 私营企业和股份制企业的平均工业产值分别为 122.27万元和 2902.79万元, 而全省私营企业和股份制企业的平均工业产值则分别为 242.43万元和 5806.60万元, 温州仅达到全省平均水平的一半。至于股份合作制企业, 规模也偏小。1998年底, 在 835家股份合作制企业中, 属于大中型企业的只有 12家, 仅占总数的 1.4%, 由此可略见一斑。企业规模的偏小无法形成规模经济, 同时, 企业的经营效益也会受到严重影响。

2. 多数企业从事传统加工行业。温州的民营企业大多数从事传统加工行业, 如皮鞋、打火机、服装、眼镜、箱包、低压电器等, 而从事电子、生物、新材料等新兴产业的企业却寥寥无几。这是由于温州绝大部分民营企业的“先天不足”所致, 它们在创建时往往缺乏必要的资金和技术支持, 因此, 这些企业的业主只能选择他们所熟悉而且投资规模较小的传统行业, 这些行业容易进入而且风险较小。也正因为如此, 传统行业滚雪球式的发展使其所占的比重越来越大, 从而不利于温州市三大主导产业(机电、化工和材料)的形成, 也不利于产业结构的高级化。

3. 产品结构雷同, 导致严重问题。如前所述, 在民营经济的发展初期, 大多数民营企业选择了原料消耗少、技术含量不高的劳动密集型传统产业进行粗放经营, 形成了“一村一品, 一镇一色”的产业特色。如柳市地区的低压电器、虹桥镇的电子元件、磐石镇的服装以及龙湾镇屿田村的制笔业等都带有以上特色。这种以数量扩张为特征的粗放经营, 在市场经济发展的初期固然能使企业发挥自身优势, 产生效益, 并且带动了地方经济的迅速发展, 但随着时间的推移, 这种经营模式日益暴露出缺陷:

(1) 重复盲目生产和无序竞争在所难免。如在柳市镇范围内, 约有 2000多家股份合作制工业企业, 其中生产低压电器的就达 70%左右。在日趋激烈的国内外市场竞争面前, 许多企业显得十分无奈。一些企业为了争取客户, 不惜进行低价竞销, 有些甚至进行保本或微亏销售。低价竞销的最终结果, 不仅使企业蒙受巨大损失, 发展资金缺乏, 投入后劲不足, 而且有些企业为了获利, 不惜偷逃税款或降低产品质量标准, 偷工减料, 生产假冒伪劣产品, 违法经营, 使企业的形象大受影响。(2) 产业结构雷同, 也使地方经济面临较大风险, 即一业兴, 则全镇兴; 一业衰, 则全镇衰。(3) 产业结构雷同, 还将导致资本与劳动力的投放不尽合理, 速度与效益的增长不够协调, 从而使地方经济增长方式的转变相对滞后。

4. 家族式的管理模式不适应进一步发展的需要。温州市绝大多数民营企业的股份是由其家族成员分别持有的, 同时由这些家族成员来担任企业的总经理或其他重要职位。在企业发展初期, 这种家族式的管理模式确实具有一定的优势和可行性, 表现为可以降低管理成本, 减少企业内耗, 加速资本原始积累等。但是随着企业规模的不断扩大, 这种管理模式的局限性日益暴露出来: (1) 家族成员把持经营权, 长期固守“小富即安”的小农经济意识, 导致高级管理人才难以引进; (2) 家族成员在企业经营决策、利益分配等重大问题上存在种种矛盾时, 由于缺少相应的处理机制, 最终会导致红红火火的企业“分家”, 从而削弱了原有企业的发展势头和竞争力。

以上各种矛盾与问题制约了温州民营经济的进一步发展, 而这些问题的出现, 则意味着民营经济有其发展中的“瓶颈”尚待突破。就目前民营企业的运行机制来看, 这些难题是无法有效解决的。要克服民营企业自身发展的“瓶颈”, 只有制度创新这一条道路, 使民营企业从个人家庭所有制顺利地过渡到以公司制为代表的现代企业制度, 并建立起相应的治理机制(激励机制、监督机制和制约机制), 也就是说, 民营企业与国有企业一样, 也存在一个如何构建现代企业制度的问题。

三 温州民营企业的制度创新： 两大市场的构建

温州民营企业的制度创新，最初是采取股份合作制的形式，因为这种形式易于组织，也更为许多民营企业主所接受。但事实证明，这种方式对民营企业固有问题的解决收效不大，仍然无法使民营企业主摆脱传统思想的束缚，所有权与经营权没有有效分离，无法引进民营企业发展所急需的各种专门人才。因此，我们认为，解决问题的惟一办法就是构建现代企业制度，走股份制的道路，通过资本市场和经理人市场，构建现代企业制度有效运行的三个机制，即激励机制、监督机制、制约机制。下面针对资本市场和经理人市场，试分述之。

1. 资本市场

虽然1999年7月1日正式生效的《证券法》允许民营企业上市，但从目前股份有限公司上市的情况看，温州民营企业的规模近年内尚难以达到上市的基本要求。因此，根据这一实际情况，温州发展资本市场的重点应放在创办股权转让中介市场上。这项工作已于1998年被市委、市政府列为工作重点，有关部门正按步骤开展工作，重点是认真贯彻市委、市政府出台的有关民营企业产权交易市场的政策，筹建股权中介服务机构，制定股权转让实施细则等。其最终目标是通过试点，在股权转让进入正常的运作状态后，规范股份有限公司群体并使其不断扩大，然后在股权转让市场上选择条件较好的企业按上市公司的条件要求，充实资本，规范运作，进而推荐并争取成为上市公司。目前，温州资本市场建设及操作中存在以下困难和问题：（1）准确把握政策难。民营企业的股权转让是改革工作中一个十分敏感的问题，政策的把握难度较大，迄今为止温州开展的这项工作在国内还没有先例。（2）选择优秀企业难。在股权交易市场，对进行股权转让的企业有较高的要求，并应具备一定的条件。（3）实际操作比较困难。由于民营企业的股权转让在国内尚无先例，没有经验可供参考，实际操作比较繁杂。尽管存在这些困难和问题，我们相信温州民营企业股权交易市场的建设经过若干年的探索和发展，应

该会形成一个较为成熟和完善的市场。它的形成，一方面可以克服民营企业产权结构的封闭性，不可转让性所带来的与市场经济的内在冲突；另一方面，也为企业建立激励机制与监督机制提供了市场基础。

首先，激励机制的确立，可以借鉴国外的做法，如采用“购股权”计划，让经营者持股，股权收益占经营者收入的很大比重，从而对那些改善了企业长远营利能力的经营者进行奖励，起到了为经营者提供有效“激励”的作用；其次，监督机制的确立，企业也可以借鉴国外的做法，由独立会计师、证券分析师以及企业董事会等内外机构组成监督机制的完整体系。目前，温州已有一批独立会计师从事上述工作。市场是根据需求的形成而发展的，如果温州民营企业允许市场为其提供赖以生存的三个有效机制，那么有关市场与行业自然会得到不断地发展与完善。

2. 经理人市场

这个市场所形成的“制约机制”为解决企业的代理问题提供了重要保证。在较为成熟的市场经济中，无论企业经营者的能力有多差，投资决策多么错误，或者对公司的经营多么不负责任等，企业的所有者都很难将其投入监狱，除非他有违法行为，而市场所能做的最大的也是最后的制裁就是将其解雇。由于这一手段几乎会断送高级经理人员个人的发展前途，所以经理人市场所形成的“制约机制”对企业的经营者来说是一种有效的威慑力量。目前，温州的经理人市场已经开始发育，但很不成熟，如果经理人经营失败，最大的损失是个人收入减少和遭到解雇，但其中大部分的经理人仍可以在企业界另谋高职，市场并没有无情地将他们淘汰，没有形成足够的威慑力量。因此，在发展温州经理人市场方面还有许多工作要做：（1）建立经理人动态库，凡是进入经理市场的人员，均要按有关条件（如学历、资历、管理级别、业绩等）获得经理人资格，进入人才库；（2）建立经理人的业绩公开制度，搜集经理人的业绩状况，建立公开档案，以备企业查询，这样对于经营者来说，一旦经营失败，便会在企业界人人皆知，不会再有企业聘用他，从而形成一定的约束力量。

（责任编辑：王碧峰）