

郑永年专栏

中国企业家的困局

在任何一个社会，企业家是国家经济的主体。如果根据马克思“经济是基础、政治是上层建筑”的观点，人们可以说，没有企业家群体的崛起就没有国家的崛起。近代以来，无论是早些时候西方的崛起，还是后来日本和东亚“四小龙”的崛起，都说明了这个现象。

从反面来说，即使国家通过政治力量“强行”崛起，但如果没有一个企业家群体的支撑，国家的崛起就会变得不可持续。不说久远的历史，苏联的崛起即是一个典型的案例。

在计划经济下，国家替代了企业家的角色，尽管在建国之后的一段时间里，国家能够集中最大的资源来搞经济建设，也取得了很大的成就，但因为缺失企业家群体，最终没有实现可持续发展，在和西方的竞争过程中败下阵来。

类似地，二战以来，很多发展中国家在赢得独立之后，即使政治领袖具有崛起的雄心，但因为缺失企业家群体，经济发展缺失主体，国家崛起计划只好付诸东流。历史地看，没有人会否认政治的重要性，但政治如果没有企业家群体的支撑，便往往是无效的政治、空洞的政治。

中国改革开放以来的崛起也是以经济崛起为核心的，这个过程中企业家群体的作用自然怎么评估都不为过。不过，在进入新时代以来，因为内外环境的急剧变迁，企业家群体面临前所未有的严峻挑战。总体来说，中国仍然为商人群体居多，而少企业家。商人和企业家既有关联，更有本质性的不同。简单地讲，商人以赚钱为已任，一切以钱的多少来衡量企业的成功和自己的成就，而企业家则以改造世界为已任。

中国企业家的本质和特征

从这个角度来说，中国企业家群体表现出至少如下特征。（也应当指出的是，这些特征也表明了这个群体今天所面临的挑战是难以想象的，因为这些特征与其说是中国企业家的本质，倒不如说是企业家所处的环境造就了这些特征。）

第一，离钱太近，离科学技术太远。大多数人见钱眼开，唯利是图，但对科学技术不那么感兴趣。商人自古就有，但企业家更多的是近代工业化的产物。经验地看，近代以来的企业家群体是资本和科学技术相结合和整合的产物。西方的企业家改变了世界，但离开了科学技术则无从谈起。世界上很多文明都好商，但商本身不足以构成国家崛起的动力。成功的国家都实现了从“商人”到“企业家”的转型。没有这个转型，国家崛起会变得极为困难。当代中国尽管也培养了一大批专于技术的企业家，但相对庞大的商人群体来说，这个群体的人数仍然太小。

这些年，中国人蜂拥至日本购买普通的马桶盖、电饭煲等，这是垂青所至的事情。这并不是说，中国人没有能力制造优质的马桶盖和电饭煲，而是没有工匠精神，没有能力建设自己的品牌。这样的事情虽小，但很能说明问题，那就是中国尽管是制造业大国，但对技术和

技术的改进仍然处于漠视状态。中国已经远离传统的“制造业”概念，确切地说是“组装大国”。今天，很多企业深刻担忧中美技术冷战的来临，因为一旦发生技术冷战，技术进口就会变得困难，企业就必然面临生死存亡的威胁。

第二，离权力太近，离使命太远。企业有无使命？可以说，企业家的“初心”是有的。看看中国企业的发展历史，很多企业最初也是雄心勃勃，想干一番大事业，但可惜的是，逐渐地或者很快地，企业的使命发生了“异化”。对一些人来说，钱就成为了唯一的“使命”，而另外一些人则以和权力的关系来衡量成功。“权力崇拜”文化在中国根深蒂固，几乎已经成为人们的血液，企业家更不例外。

尽管表面上看中国有“士农工商”的传统，“商人”处于社会等级的最底端，但在实际层面，“商人”和“权力”的关系一直很密切，“红顶商人”层出不穷。商人只有社会地位，没有政治地位，一旦靠近权力，和权力拉上关系，便可“狐假虎威”，似乎自己也有了权力。再者，商人这样做也是有经济理性的，赚钱不容易，通过和权力的关系而得到“政策寻租”的机会，是最容易赚钱的方式。企业家和权力之间的这种关系在当代中国不仅没有改变，反而变本加厉。

第三，离官员太近，离老百姓太远。经验地说，官商永远是一体的，但“官民一体”或者“商民一体”充其量也只是一个难以实现理想。“官商一体”主要是因为两者有共同的利益。中国企业家或者商人是最懂得官员需要什么的一个群体；而官员也是最懂得企业家或者商人需要什么。官员有“潜规则”（金钱等）或者“政绩工程”的需求，企业家和商人有“政策寻租”的需求，两者之间经常互相帮忙，或者互为工具，通过合作达到各自的目标。

西方学者说中国是“公司型政府”（corporate state），描述的便是这种情形。但很可惜，无论官员还是企业家却不知道老百姓需要什么。理论上说，在商业社会，消费者（即老百姓）是“上帝”，但实际上，消费者是最弱的一方，是最容易被欺骗的一方。这些年来，商界充斥的丑闻（毒奶粉、疫苗、食品、假商品等等），无一不是针对普通老百姓的。尽管中国的消费者越来越成为庞大经济体的支柱，但仍然没有实现其消费权的有效机制。

第四，离政治太近，离社会太远。所有社会，政治和经济不可绝对分离。企业家需要关心政治，不关心政治的企业家不会太成功。不过，企业家本身不是政治人物（除非弃商从政），不能把自己视为是政治人物。当然，企业家参与政治则是另外一码事。企业家具有丰富的经验，尤其在经济事务方面，他们的实践知识对国家的发展至为关键，可以通过各种途径参与到国家政治过程之中，把这部分知识贡献给国家。但是如果企业家的政治参与过程演变成为“政策寻租”过程，就会离政治过近。离政治过近

的危险性也是不言而喻的，因为政治变化无常，今天的“朋友”便是明天的“敌人”。

离政治近可以“培育”出企业家，但更可以葬送企业家。实际上，企业家的最大政治就是把自己的企业做好，而要做好企业便要接近自己的“上帝”，即消费者。不过，很可惜，中国的企业家离社会实在太远。在很大程度上，一些企业可以说是“政治企业”，只对官员负责，而社会则是被忽悠的对象。

这些年来，尽管“公司的社会责任”（CSR, corporate social responsibility）的概念也进入了中国的企业界，但到底有多少企业把“社会责任”当做是它们运行的内在动力？对很多企业来说，即使是“社会责任”，大量的行为也是在给政治看的，而非真心实意地为了社会。经济发展了，但社会也被破坏了。在经济发展过程中，保护社会的努力实在太少。保护社会既是政府的责任，也是企业的责任。当政府和企业都不仅不保护社会，反而破坏社会的时候，人们可以想象这个社会的样子。

第五，在国际社会上，离“机会”太近，离“规则”太远。对中国的企业来说，走向国际市场实在不容易。国际市场已经被发达国家所占领，中国企业家是国际市场的“后来者”，“走出去”处处受挤压，要承受更多、更大的风险。这就要求企业作更多的努力，尽量根据市场的规则来行事，以减少风险。但企业家对这个客观环境认识不清或者没有足够的认识，从而把自己推向“风险地带”。

很多企业走出国门之后，一旦看到机会，便失去了理性，什么事情都敢做。一些企业家在国内也经常是“机会主义者”，出了事情，就通过和权力、官员和政治的关联来化解风险、求得问题的解决。问题在于，如果走出国门之后依然是机会主义者，要通过什么途径来化解风险呢？国内的“权力关系”很难延伸到国外。当然，也有一些企业家走出去之后的确能够和当地政府权力、官员和政府建立各种关联。不过，这种关联也正是这些企业所面临的巨大风险。一句话，对企业家来说，如果对“机会”所包含的风险评估不足甚至看不到，最终肯定是要出问题的。

社会环境制约企业发展

诚如前面所说，企业家所具有的这些行为特征，大多是企业家所生存的社会环境的产物。但不管其起源如何，它们也是客观存在的，有效地制约着企业的发展。就是说，如果要改变企业家的行为，就必须改变他们所生存的社会环境。

在这方面，政府作为的转型是关键。在中国，政府本身是企业最重要的营商环境，光有企业自身的努力难以改善营商环境。所谓的营商环境也就是一系列制度机制的存在，包括法治、政商关系、明确的产权、财产保护等等。产权的“明确化”和“保护”已经讨论了数十年，但仍然处于两个极端。对自由派来说，是私有产权；对左派来说，是国有产权。这种意识形态

的争论永远不会有终结点。

经验地说，无论是国有资产的产权还是民营资产的产权，都需要明确化，都需要得到保护。近来人们开始讨论“中性制度”的确立问题，但在意识形态、制度和政策各个层面来实现“中性”是很不容易的一件事情。

同样，知识产权的保护似乎刚刚有了点意识。之前，这个概念只是为了应付西方（尤其是美国）的压力，现在人们终于认识到了知识产权的保护是为了自己的可持续发展，而不仅仅是为了应付西方的压力。如果上述这些构成了企业的营商环境，还必须塑造企业“趋善”的制度环境，例如确立可行的税收制度，鼓励企业群体承担和行使社会责任等。如果企业不能承担很大一部分社会责任，政府失败便是可预期的。

在国际市场上，中国企业首先要遵守现行市场规则，哪怕是不合理的规则。只有在接受的基础上，才能进入国际市场，再寻求改革、改善和创新市场规则。在航海时代之前，世界各地已经形成了地方市场规则。葡萄牙、西班牙、荷兰人和英国人开拓世界市场，破坏了原来的市场规则，确立了符合自己利益的市场规则。不过，当时的世界处于“弱肉强食”时代，“适者生存”，没有其他国家有能力来抵抗这些列强的强盗行为。

但现在的情况已经大为不同，通过长历史的全球化，已经形成了全球市场和与之相关的市场规则。这需要中国企业的智慧。但不管怎样，政府和企业的合作原则是不变的，光是政府或者光是企业，都不足以开拓海外市场。企业在国际市场所面临的挑战，和政府在国际组织所面临的挑战几乎就是一样。尽管如此，政府和企业的通力合作走向国际，仍然是一个巨大的问号。

不过，在所有这些要素中，企业家群体的自我认同建设最为重要。如果企业家群体不能成为一个寻求独立的群体，而继续是权力、官员和政府的附属物，所有其他方面的变化也拯救不了企业家。

作者是新加坡国立大学
东亚研究所所长
文章仅代表个人观点