

中国经济新常态所需的企业家精神

■ 毛寿龙 中国人民大学教授

我最近在思考这样一个问题，这个时代的企业家应该是什么样的企业家，如何把自己做好，如何适应新常态？中国经济经过了30多年的高速增长，这个高速增长应该是“非常态”的，因为在中国历史上那么高速的经济增长，实际上是没有过的，整个人类历史上也不太多，仅几个地区在一些特定的阶段曾经有过。在非常态的时期，产生了很多非常态的企业家，也出现了非常态学者。从某个意义上讲，非常态的学者与企业家相比成绩较差。在非常态时期，学术没有获得非常态的发展，至少目前中国还没有得诺贝尔经济学奖的。当然学术和经济有差异，得诺贝尔奖需要几十年时间的积累。

所以，我们所说的新常态、和过去的老常态、非常态有很大的关系。从经济上来说，所谓的新常态，就是说高速增长时期过去了，应该会逐步进入一个低速增长时期——如果不是低速增长时期的话。在这个增长时期里，企业家应该怎么样？回答这个问题，需要理解一下过去老常态和非常态时期企业家的遭遇。我个人从治理秩序的角度来探讨一下。

根据现实的观察，我们可以看到，每个人都生活在不同的秩序里面，每个人都有自己的身份，最小的身份就是你身边的人和你在一起。那是一种没有什么好选择的状态：你选择你的家人、朋友，往往是你某个时间，某个地点碰到一定的人，然后又生了一些孩子。所以实际上这是一个比较原始的秩序，或者说比较小规模的社会——老婆孩子热炕头，过过日子；一帮朋友天天喝酒畅聊。这种日子很惬意，但是这种日子过久了没有出息。

我知道有一些人，不在城里住，却跑到贵州乡下去住。据说有几万人在那里住着，过的基本上是原始人类的生活。这样的人追求的是原始秩序的生活。当然，他们没有出息，也不想有出息。我所说要有出息是指，要流动到一个扩展的秩序里面，在其中可以找到各种各样的有出息的机会。第一个出息的机会可能是当兵打仗。很多人都是当兵打仗出来的，我知道有一个县三百个人都是国家少将级以上的军官，这些人有出息了当将军，当元帅，如果是古代还可能当皇上。第二个出息的机会是读书，读出去去当官。过去是读书考科举，现在是读书考大学，然后考公务员。第三个出息的机会是出去做生意，做企业，做投资，甚至到国际市场上打拼。他们有机会当大富翁，很有出息。

所以，离开家乡，离开亲人，走向扩展秩序，出人头地，光宗耀祖，是每个人的理想。这些人或者当兵，或者读书，或者出去做生意。现在很多农民工进城打工买房子融入城市，又是新的选择。这些人一旦买了房子，会发现从房子上挣的钱远远超过他们打工挣的钱。这些不同的选择，对个人来说，是人生理想的追求，对秩序来说，则是不同治理秩序的构造。这些不同的理想，构建了不同的治理秩序。“帝国秩序”，“官僚秩序”，“市场秩序”，这些词汇就是不同治理秩序的学术概括。当然，这几种治理秩序可以互不搭界，相互并存，但更大的可能性却是“兵的秩序”和“官僚的秩序”占主导地位，其他秩序则处于被压制的位置。

这种“兵的秩序”，在古代，叫做家天下的秩序。家天下的秩序，是《礼记》里描写的小康社会的秩序。对这种秩序，司马光在《资治通鉴》的评论里，也有很多描述。它的本质特征是，身份等级制，君君臣臣父父子子。小康社会的秩序不同于大同社会的秩序。但大同社会在中国古代一直只是理想，小康社会却是比较现实的秩序。它既包括严格等级制的兵的秩序，也包括严格身份等级制的中国古代官僚秩序。这一秩序到现代社会虽然有新的表现和新的内容，但其基本格局却没有多大的变化。

在这个传统的“小康社会”秩序中，企业家处于一个边缘的地位。在中国，企业家最早的记载是商朝之后开始的。传说商朝被西周灭亡了以后，商朝的人在国家灭亡以后失去



了土地，只好到处流浪为生。流浪的结果是他们发现有很多做生意的机会，这个机会是商朝的人发现的，所以就叫做商机，一直沿用至今。做生意的人，也就成了商人，做生意也就成了经商。现代社会的印章等，都是商人发明的。中国古代的商人，由于兵和官僚秩序的压制，一直局限于有限的产品市场，没有什么现代意义上的企业，更不用说平台性的市场，如“互联网+”。而西方却不同，不仅有产品可以买卖，而且企业家本身就是中心。企业家成为市场秩序的中心，他们就不仅仅局限于产品市场，而且还慢慢开发了人力资源市场，企业产权市场，以及投融资为核心的金融市场，还有一些企业家则开发了市场平台。这让西方的企业家而不是武士和官员成为秩序的核心，而帝国的秩序和官僚的秩序，反而成为辅助性的秩序。同时，有限政府，服务型政府，亲市场的政府，保护性政府等理念，也开始在西方发展起来，并落实为市场秩序的辅助性制度，从而让西方成了现代世界文明的中心。

当然，在西方的古代，也是国家的力量起主导作用的。市场的力量，也就是企业家的力量，真正发挥重要作用，并让国家退居其次，起到服务于市场的作用，让国家的分配成为次于市场的二次分配，是近代开始的。自那时开始，一大批学者研究市场经济，为市场经济在各个方面提供理论支持。亚当·斯密是奠定市场秩序理论的始作俑者，哈耶克等奥地利经济学家在20世纪系统地奠定了市场秩序理论的价值，而安·兰德，更通过通俗小说和专栏论文的形式，奠定了市场经济的强有力的道德基础。

这说明，西方国家成为现代人类文明的核心区域，具有内在的秩序的原因。马克斯·韦伯曾讲，东方文明不适合发展商业。我去西方考察的时候，西方学者曾经问到，“你们东方有产权这个观念吗？东方人能够正确理解财产权利吗？”这个问题对我触动很大，因为我对现实的观察发现，东方人的确很关心财产，但很少关心财产背后的权利。如果仅仅关心财产，财富会越来越少，如果关心财产权利，财富就会越来越多。而要透过财产理解其财产权利的内涵，却是很多东方人力所不逮的。

不过，非西方文化，并不是不能发展市场经济，非西方人也未必不能理解财产背后的财产权利，而且也能够依靠市场发展起来。第二次世界大战之后，日本、韩国、新加坡，以及中国香港和中国台湾，都发展起来了，它们都属于儒家文化圈，属于非西方文化。而迪拜的发展，更说明阿拉伯文化圈，如果推行亲市场的政策，同样能够发展起来。印度发展很慢，但同是印度裔占多数的毛里求斯，地处非洲，却发展得很好。而印度这些年在其总理的推动下开始市场化，其发展速度也同样很好。

为什么非西方地区也能发展？因为在这些非西方的国家和地区，它们推动市场的发展，让市场起决定作用，也就是让企业家起决定作用。在这个过程中，中国从清末民初开始，就逐步发展了市场经济，企业家在兵荒马乱中发挥决定作用，即使在战争时期中国的

经济也发展得相当好。当时的上海还有发达的股票市场，是整个亚洲的经济中心，也是世界著名的大都市。

1949年开始，中国搞计划经济，企业家逐步消失了，中国经济被官僚主导，其发展也出现了很大的问题。1979年以后中国先搞经济特区，搞沿海开放城市，经济开发区，现在则搞自贸区，各级政府搞招商引资，引来了外资，引来了很多企业家，而且从台湾地区、香港地区、新加坡引进资源，建立了各种各样的制造基地。现在“互联网+”，更是让市场经济进入了互联网时代，传统的垄断行业，如出租车，不仅面临“黑车”的竞争，还引来了专车、快车、顺风车的竞争，从而让这个传统的行政管制的行业进入了市场竞争的时代。在这个过程中，中国企业家一批一批成长起来，但是很多企业家在这个过程当中陨落。

2015年就陨落了一些非常著名的企业家。当然，每个时代都有陨落的企业家。20世纪头十年有，第二个十年也不少，其实上个世纪80年代也有，90年代更有。1980年代第一批企业家是小商小贩，当时最著名的是“傻子瓜子”的创办人，因为被判定投机倒把，多次差点锒铛入狱，四次要邓小平的担保才出来，如果邓小平不写几个批示保他，可能他早就已经不活在这个世界上。

从1990年代开始，中国出现了一大批实业家。他们很多现在依然发展很好，但也有一部分，因为政策原因，当时没有办法办私人企业，只能办“红帽子企业”。这些企业家好多后来都改制成功，但也有一些被告说侵夺集体资产，涉嫌犯罪，直到今天，有些人还处于逃亡状态。

1998年房产私有化和市场化改革，使得中国在本世纪初迅速崛起了一批房地产大亨，大量的地产商发展起来以后，使得中国第一次有了规模级的、超规模级的企业家。本世纪初加入WTO，更让中国的企业家在国际市场上找到了发展机会。互联网经济和金融迅速发展以后，中国第一批真正的民间金融家也诞生了。很多没读过书，仅仅依靠做企业的经验和临时恶补一点金融知识，就开始了金融家的职业生涯，而且很快就成为资产过亿的富豪。当然这个时期的企业家稍不注意，不仅会在市场中竞争失败而陨落，而且还可能因为一些政策法律问题而陨落。曾成杰之死，徐明之死，黄光裕和吴英之锒铛入狱，都可以看作是这个时代企业家陨落的典型。

这个时代不仅成功的人是企业家，成功赚钱的是企业家，而且很多中国人即使没有挣什么钱，也都是企业家。很多经济学家研究中国市场经济的时候，发现中国人有一个特点，不是便宜的东西才买，而是贵的东西才买。股票越涨越买，房子越涨越买。商家也发现，奢侈品在中国越贵越好卖。这个特点不是说中国人的行为不符合经济学的需求定律，而是说中国人本身有一种投资的天性，这种天性是植根于中国人的文化特性的，是与中国古代小康社会秩序结构相关的。与这一秩序结构的关联程度，让中国的企业家可以归纳为如下几类：

中国目前最多的企业家，可能本身就是拥有权力和身份的人，他们大多在国企里，还有一些在地方的国企里，他们可以说是官员企业家。这些企业家正式的说，应该没有官方身份，但在管理上相当于省部级、司局级等。而且可以与相应级别的官员交流任职。这些企业家的优势是，可以用尽政策的便利，甚至利用国家的信用，但他们成功在这儿，问题也出在这儿，核心问题是挣钱少了，是失败，挣钱多了，但钱不是自己的，一旦弄了点放在自己的兜里，就是腐败。他们成也权力，输也权力。

第二种企业家是依靠权力的保护伞，利用种种公共资源发展起来。我们看到很多传统的企业，如煤炭、石油、钢材等，最近几年都走下坡路，这些是依靠国家权力比较容易赚钱的行业。很多开矿的跟我说挖过矿什么都不想干，因为太赚钱了；挖矿就像开印钞机一样，哗哗哗数钱都数不过来。这种机会谁都不想放弃，当然也不是谁都想有就可以有的。他们可能连盖楼都不愿意，只愿意挖矿”。但是现在国际油价从200多美元一下子降到30美元以下，这种钱的确没啥可赚的了。最近几年反腐败，拿下一个大官，往往牵连到一串企业家锒铛入狱。这些企业家依靠权力成功，其败落也因为依靠权力。

第三种企业家是市场大海中的企业家。中国的互联网企业，尤其是新近发展起来的马云，还有滴滴，都是典型。他们纯粹从市场中成长起来，没有掌握权力，也不依靠权力。他们只要做好自己的业务，就可以在新的领域里打拼出成绩。他们要的是企业家的警觉、企业家对市场风险的把握；他们需要多方面的帮助，包括国家和政府的帮助，朋友的帮助，但绝不仅仅依靠这些东西。这使得他们是纯正的市场经济的企业家。

如果说，过去的非常态，更多地是需要掌握权力和依靠权力，那么在这个新常态条件下，大家会发现快钱已经越来越少了，企业家一心想赚钱，但非常态时期非常的赚钱机会越来越少了。在新常态条件下，现在很多企业家觉得自己很不安全，不知道未来应该干什么。这种心态，大家可以明显地感受到。因为感觉国内不靠谱，有些企业家选择出国发展，但出去以后又发现国外生意很难做，很难挤进国外市场，在国外买个房子可以，住在那儿很爽，但住几天就烦了，外国语言不懂，过去的朋友失去了，心里头很难受，而且更重要的是他掌握的资产在缩水。

所以退出市场可能是一些企业家的好选择，甚至退出这个国家也是一些企业家的理性选择——有些企业家的确转型去做理念企业家，到处演讲，发微博做公众号，做慈善而不是去做原来的自己。别人要找他的时候，他说要多花时间跟家人在一起，但他们无可选择的是，只要他们退出了市场，大笔的资产放在那儿很容易缩水。

所以，中国有四种企业家。拥有权力和依靠权力的企业家，在非常态时期获得了非常态的发展，但也面临着非常态的风险，因为他们成也权力，自然也会败也权力。在新常态时

期，依靠互联网新技术获得纯粹市场支持的企业家获得了迅速的发展，但这种发展同样面临着法律和政策的风险。因为他们之所以能够在新的领域获得新的发展机会，纯粹是因为老常态时期产生阻碍作用的治理结构，在新常态时期的新市场领域里没有发挥窒息的作用。企业家选择退出，可以逃避种种风险，但一旦离开市场，他们的资产就如同鱼儿离开了水，面临着缩水的风险。

所以，我觉得，企业家不仅仅需要关注权力的好处，也需要关注一下的权力的风险，不仅要关注市场的风险，而且还要关注市场自身的秩序结构，以及和其他国家结构、官僚结构之间的关系。也就谁说，中国的企业家需要关注一下身边发生的公共事务，关心一下这个国家身边发展了什么，就好像我们很多人买了房子以后，一定要关心小区的治理。企业家自己面临的风险，可能来自于国家的结构、法律和政策，也可能来自其经营自身。经营自身的风险，企业家自己处理。来自国家的结构、法律和政策的风险，仅仅依靠权力的运作，是非常态的做法。听命于权力的挤压，是老常态的做法。在这种情况下，国家治理结构的现代化和治理能力的提升，就显得很重要。用我刚开始提出的分析框架来说，就是如何让扩展秩序能够相互兼容，能够让市场的秩序免受国家治理和官僚秩序的损害，让国家和官僚秩序，变成以权利为基础的公共治理秩序。在这个公共的秩序，也就是公天下的秩序里，每个人的公共的问题，可以在公共的层次通过讨论得到解决。

就像小说《饥饿游戏》里面一样，等着别人制订规则，你却根据规则相互厮杀，他们的规则是24个人，游戏结束之后只能活最后一个。里面有一些职业选手从小开始训练，还有一批是弱者，从小得不到训练。我发现，在这个游戏的丛林世界里面，企业家就像一个职业杀手，刚开始他们能合作起来对付弱者，对付完之后相互厮杀，最后只能剩下一个人。即使他能在这个世界里获得更多的财富，但是这个财富实际上是非常不安全的。只有最后剩下那个是安全，但是可能还会有新的游戏规则产生，让你再次去相互残杀。

小说里的这种状态实际上不应该是企业家所需要的一种状态。在新常态之下如何选择，需要考虑到过去的经验和教训。过去的，不发展的老常态是我们不想要的。过去高速发展的非常态，发展是我们需要的，但高度的风险却是我们不需要的。现在新常态，一切都需要转入正轨，让市场回归市场，让国家和官僚秩序回归公共治理秩序。所以，现在的新常态，反而是一个常态的世界。非常态有各种各样的机会，新常态实际上也有更多的机会，只是说我们在这个世界里，可能我们要花更多的努力去实现自己的目标。当然，企业家面临的危险可能相应也要降低，而要降低这个风险，企业家就不仅要把握市场风险，更多的还是要把握治理和政策的风险，在这个过程中通过推进公共治理秩序的进步，来降低治理意义上的风险。

也就是说，让我们努力去思考公共的问题，处理公共的事物，来解决新的公共治理所面临发展的问题，这是我们学者、官员、企业家都需要共同努力的一个问题，尤其是在新常态这个时期。

总结起来，今天我们探讨的新常态，是比较而言的；过去很长时间的不发展是老常态，最近30多年高速增长是非常态，现在正常增长是新常态。老常态，是市场的扩展秩序被国家和官僚的权力秩序挤压。非常态是市场的扩展秩序被国家和官僚的权力秩序迅速扩张。新常态则是需要建立一个公共治理的权利秩序，来支撑扩展的市场秩序的常态化发展。在不同的时期，企业家有不同的机会。在老常态时期，企业家没有机会。在非常态时期，企业家有非常态的机会，也有非常态的治理风险。在新常态时期，关键是要依靠包括企业家在内的所有人，关注公共治理秩序的增长，推动权力治理秩序的转型，从而让企业家避免治理层次的风险，只需考虑经营的风险。

I—ICT 化：从供给侧入手解读中国特色新型工业化战略发展若干热点问题

(3)在资产配置上，从仅关注 B2C 向同时更关注 B2F 资产配置过渡。

从 B2F 视角出发，跟家庭消费有关联的主要增长市场在中国以及其他一些新兴国家。

7、在市场决定作用主体认定上,从“企业”决定向“用户”转变。

从供给侧入手的结构性改革与中国经济转型，正深入触及到市场决定作用，使“企业”、“用户”的关系发生了根本的改变。

(1)主体的重新定义。必须划清交易市场主体同购物市场主体的界限。

(2)“营销”的重新定义。必须划清“营销”同“营消”的界限。

(3)内部化的重新定义。必须划清以消费

为中心内部化同以生产为中心内部化的界限。

8、关于规模经济的重新定义，从单纯“硬规模”向“软规模”主导之双层结构转变。

从供给侧入手的结构性改革与中国经济转型，尤其是 I-ICT 大转型中日益改变着传统经济运作轨迹，使得人们不得不重新定义规模经济。

这里提到了“硬规模”（经济）和软规模（经济），这即要求我们重新认定规模经济。有二种规模经济：一种是传统的单纯物质资源配置的规模经济。一种是今天要认定的 I—ICT 着重于文创产业，或研发、设计环节的规模经济。同时，更应明了，正如杜拉克所说，小企业（即小资本单元）是最具有创新活力、

创新精神的。

9、在城市化道路上,从“单打一”发展极模式向多层面,多极化集群城镇化模式转变。

从供给侧入手的结构性改革与中国经济转型。对于城市化道路的深刻影响，这特别触及到中国传统工业化、城市化模式，要求我们从理念上，制度上，政策上作大转化、大调整。

(1)中国城镇化道路的村镇化模式。

乌镇样本。根本不同于西方的中国传统城镇化——城市化道路。中国“村镇化”之背后的工业化道路，在今天，应该考虑从 I—ICT 视角重新予以认定；秋风提出的这个乌镇成互联网产业小镇，并以此展开的中国“村镇化”大趋势讨论，意义重大，十分重要。

(2)“镇级市”在群体城市化、城镇化单元体系中的地位 and 作用。

乌镇的例子不是个别的。目前，不少地方已仿照这一模式建设特色产业小镇。就在北京，政府已确定，在房山区长沟镇建设基金小镇。

10、在国资国企改革定位上,从管资产向管资本转变。

从供给侧入手的结构性改革与中国经济转型，从微观细胞单元即国资改革及其产权束调整是必须从 I-ICT 视角上作战略转变。

(1)必须划清马克思主义“资本论”作为阶级斗争学说的理论基础同作为产业资本学说的理论基础的界限。

作为产业资本之理论基础之指导意义和作用永恒的，作为阶级斗争理论基础的意

义和作用是有局限的。

(2)必须划清能带来剩余价值之资本运动之正向性与负向性二重性特点的界限，不可混为一谈。

(3)在产权束内部定位上，必须划清所有权与经营权分离同所有权与支配权二权分离的界限。

十八届三中全会《决定》明确指出：赋予农民对承包地占有、使用、收益、流转及承包经营权入股发展产业化经营，鼓励承包经营权在公开市场上向专业大户，农民合作社农业企业流转这所有权，承包权，经营权三权分置。这儿的承包权就是讲的支配权。

现在流行的说法所谓二权分离所有权同经营，这并不正确，实则对所有权。二权分离权同支配权的二权分离。