

# 要充分发挥企业家在军民融合中的基础作用

■ 晋太湖



当前,军民融合的“顶层设计”层面内容——军民融合战略正在扎实推进,适应军民融合的区域经济和产业战略也在规划实施,一些军民融合产业博览会、项目对接和应用比赛、论坛等如火如荼地举办。但是,军民融合的“落地”内容——军民融合的微观经济基础十分薄弱,市场在军民融合中的资源配置作用还不小。中共中央、国务院、中央军委印发的《关于经济建设和国防建设融合发展的意见》作为第一个指导经济建设和国防建设融合发展的纲领性文件,强调要“发挥市场作用”,要求我们既要重视军民融合的宏观政策与战略规划问题,更要重视军民融合的“接地气”问题,因为没有“落地”的基础,就不能支撑“顶层设计”。比如,中小企业问题、市场机制问题、科技人才问题、企业家问题等。从当前情况看,企业家在军民融合中的基础地位尚未形成,亟须建设一支有强烈国防责任和社会责任的战略型、高素质、创新型的企业家群体队伍,这是军民融合的基础性工程。

## 一、企业家是军民融合的市场力量

从产业经济学的角度看,近年来我国军民结合产业保持稳健发展态势,军工企事业单位民品收入保持了强劲增长,民品产值占军工总产值的比重超过2/3,军民结合产业已经形成了一定规模。这是我国军民融合发展在世界经济复苏乏力的情况下取得的显著成效,焕发出势不可挡的巨大能量,体现了军民融合的潜在力量和市场需求。实现“民参军”“军转民”的双向融合,都离不开市场功能“军民转化的强大力量”。

(一)企业家是资源配置的主体  
企业家是最可宝贵的社会资源,在社会生产中起着非常重要的作用,在市场经济条件下,市场在配置资源的过程中发挥决定性作用。为了准确配置资源,作为配置资源操作者的企业家就要了解市场、了解需求(包括国防需求)、了解资源、了解技术、了解生产流程,还要了解生产成本、了解企业的赢利能力、了解这个行业或领域的盈亏平衡点,然后才能够做出有关生产和经营的正确决策。可以说,在成功企业家的眼里,整个生产流程(包括原材料采购,产品生产,产品销售)都在他的掌控之中。他要充分利用各种资源,达到效率最大化。市场在配置资源过程中起决定性作用,实际上是强调企业家的作用(相对降低政府在配置资源过程中的作用),尊重市场的作用实际上就是尊重企业家的劳动。从表面看,企业家们劳动的具体形式就是经营管理,而就实质而言更加重要的则是配置和再配置资源,实现资源的优化利用。

(二)企业家是推动企业持续发展的核心  
企业家是企业的灵魂,是企业重大决策的推动者、经营活动的组织者。企业家人力资本的特点决定了企业家在新常态下推动经济转型,实现经济可持续发展中具有重要作用。但是在企业持续变化、充满不确定性的市场环境,企业为了保持或获取优势,必须基于企业

能力。一是企业家具有发现机会的战略眼光。企业家富有创新精神和冒险精神,善于发现市场新需求,能够帮助企业抓住机遇,成功引领企业实现发展转型。二是企业家具有综合管理能力,能不断提高管理水平,创新管理模式,降低成本,建设企业文化,打造企业品牌,提升企业核心竞争力。三是企业家具有强烈的担当意识,为国家、为民族、为社会、为企业而科学决策,勇于决策,在充满不确定的市场环境中找到发展方向和路径。

(三)企业家是创新创业的重要力量  
企业家是创新创业的宝贵人才,是推动转型升级的重要力量。新常态下,如何实现创新驱动发展,重点是要发扬企业家创新精神。当然,企业得有研发团队,得有出奇的创意,得有巧妙的设计,得有精心的制作,得有恰当的商业推销模式。但是,所有这些都有赖于企业家的精心策划和创造。同时,企业家既有强烈的创新欲望,也有强大的创新能力,在发展新技术、新产品、新业态、新商业模式方面积极探索,紧跟国际上先进技术发展趋势,在推进结构调整、培育新增增长点、加快军民融合中发挥更大作用。

(四)企业家是推进军民融合的市场力量  
企业是市场经济的主体,企业家作为企业的统帅和灵魂,对制约军民融合的体制机制和妨碍市场公平竞争的壁垒有着切身体会。当前,我国企业家对进一步深化改革、实施军民融合战略有着强烈期盼和参与的巨大热情,企业家群体在实践中,能结合企业实际提出具体可行建议,有利于政府制定科学的改革方案,有利于发挥市场在资源配置中的决定性作用。注重发挥企业家的作用和才能,就是要积极发挥企业家群体在推进和深化企业改革中的作用,听取企业家改革建议,呼应企业家改革诉求,保护企业家改革热情。

## 二、要促进形成军民融合的企业家群体

企业家在社会主义市场经济中发挥着无可替代的关键作用。军民融合产业要努力迈向中高端水平,加快军工业体系开放竞争和科技成果转化,调动优势民营企业进入军品科研生产和维修领域的积极性,开展军地协同创新,鼓

励民营企业争创军民融合品牌,需要不断壮大企业家队伍,特别需要一大批不满足、追求卓越的军民融合企业家,为加快军民融合深度发展发挥更大作用。

企业家群体是国家综合竞争力的重要标志。国力的较量在于企业,企业的较量在于企业家。国家的振兴靠企业,企业的振兴靠企业家。从这个意义上讲,国家的强大,首先是因为企业的强大;而企业的强大,必定是因为有一个伟大的企业家群体。一个企业家,可以决定一个国家的经济发展。企业家的水平,决定着国家经济发展的水平;企业家的素质,决定着国家经济发展的质量;企业家的地位,决定着国家在更大范围内的地位,成为衡量一个国家竞争实力的重要标志。因此,企业家队伍建设也是国防建设的重要组成部分。

改革开放后,我国企业家队伍伴随着民营经济的发展,如雨后春笋般的成长起来,出现了以周冠五等为代表的因成功推行承包制而促进企业大发展的企业家,也出现了以鲁冠球等为代表的第一批创业型的民营企业企业家,企业家开始在我国的经济舞台上崭露头角。党的十四大后,我国确立了社会主义市场经济体制,以转换经营机制,建立现代企业制度为主要内容和目标的国有企业改革进程加快,非公经济和外商投资企业蓬勃兴起,出现了一批世界级的大企业和众多优秀企业,企业家群体开始形成并迅速成长,中国企业家开始活跃在世界经济舞台上。进入新世纪,随着以移动互联网为代表的信息化革命的发展,以腾讯、阿里巴巴等为代表的新兴业态企业迅猛发展,出现了马化腾和马云为代表的创业企业家。同时,先进制造业和金融投资界也出现了一批实力强劲的企业家。党的十八届三中全会通过的《中共中央关于全面深化改革若干重大问题的决定》中明确,建立职业经理人制度和长效激励约束机制,更好发挥企业作用。2012年和2013年中央经济工作会议指出要注重发挥企业家才能,2014年中央经济工作会议提出八个“更加注重”,首次提出更加注重发挥企业家才能。2015年11月10日,习近平总书记在主持召开中央财经领导小组第十一次会议强调,要坚持社会主义市场经济改革方向,使市场在资源配置中起决定性作用,调动各方面积

极性,发挥企业家在推动经济发展中的重要作用,充分发挥创新人才和各级干部的积极性、主动性、创造性。2016年3月4日,习近平在参加全国政协十二届四次会议民建、工商联界委员联组会时讲话指出:“许多民营企业都是创业成功人士,是社会公众人物。用一句土话讲,大家都是‘有头有脸’的人物。你们的举手投足、一言一行,对社会有很强的示范效应,要十分珍视和维护好自身社会形象。”2016年7月8日,习近平在主持召开经济形势专家座谈会上要求加快培养造就具有国际视野的企业家。中央对发挥企业家才能和作用作为引领新常态的要求和重要举措,凸显了新时期党和政府对企业家才能和作用的高度重视。

近年来,我国职业经理人队伍发展迅速,企业家的职业化和市场化进展快速,已经形成了庞大的企业家队伍。而要形成有国防意识、有军民融合意识、有战略思维能力的企业家群体队伍,还需要各方面的努力。就目前“深入实施军民融合发展战略”的科学决策看,把“军民融合”这一兴国之举、强军之策推向实践纵深,就需要加快发展适应军民融合的中小企业(民营企业),充分发挥中小企业的创新优势,构建中小企业融入国防产业链、公平参与军民融合的平台,促进形成军民融合的企业家基础群体。

建国以来,我军锻造了一代又一代献身国防的热血军人。退役后,他们转战经济建设主战场,有的转型成为善于经营谋略的企业家(笔者曾经在部分城市调研,有过当兵历史的企业家占15%左右,这些从军营走出的企业家是维护国家统一、这些践行军人职责的军民融合事业的忠实实践者),还有一部分成长为叱咤风云的具有国际视野的企业家,任正非、柳传志、王健林等就是其中的突出代表。这些企业家的军人本色和国防情怀从未改变,更深深烙印在骨髓的深刻含义,在军民融合建设中,有担当、有独特优势,是国防建设的后备军,是军民融合建设的重要市场引领者。要建设国防又通市场的双重优势,让他们在军民融合的实践发展中发挥示范引领作用,成为我国探索军民融合发展的企业家排头兵。

发挥企业家在军民融合中的基础作用,就要充分尊重企业家的市场主体地位,使企业家成为军民融合的市场开拓者,成为军民融合的实践创新者,成为军民融合可持续发展的引领者。

一要创造军民融合的企业家成长环境。就军民融合的角度看,民营企业渴望进入国防产业,国防部门要降低准入门槛,自觉拥抱民营企业。在国家政策允许的前提下,适当开放部分垄断性行业,给民营企业与国有企业同台竞争的平等待遇。要研究探索给予军民融合的企业以一定的政策鼓励,特别是积极主动承担装

备研发、技术创新的民营企业要给予税收、金融等方面的支持,为构建具有中国特色的现代工业产业体系,实现军民融合产业化、布局合理化提供强有力的政策支持。针对企业群体构成日益复杂、思想更加多元的实际情况,通过充分发挥企业家组织优势,加强与企业家思想联系,增进感情交流,有利于最大限度地团结凝聚企业家。

二要建立军民融合的企业家激励机制。在军民融合实践中,要充分调动者的积极性,重中之重是调动企业经营者的积极性,特别是企业家等领军人物的积极性、创造性。在市场经济条件下,建立合理的激励约束机制,是激发企业家的动力源泉。要加大正面激励力度,对在军民融合实践中作出突出贡献的企业领导者,政府和军方都要给予奖励。此外,从省级政府到县级政府要研究设立“军民融合企业家奖”“军民融合品牌企业”“军民融合示范企业”等奖项,设立一批军民融合企业家交流基地,形成企业家真正融入国防需求的社会新风尚。

三要实施军民融合的企业家培训工程。推动军民融合,就企业家阶层看,需要结合国防建设和军队改革发展的实际,培训普及军民融合的基本内容,尤其是要普及国防经济的基础知识,分批次分重点地了解企业信息。企业家只有信息和信息量的组合,才能实现更多的军民融合创新。军队院校、科研单位也要主动与地方政府(如工信部门、科技部门、商务部门、中小企业局)及各级工商联组织的联系,定期举办企业家培训。当然,培训方式也可以结合企业产业培训,举办、培训专业的培训班。着眼未来,研究做好军民融合的企业家培训制度化、机制化、系统化。

四要创立军民融合的企业家团组织。要坚持以服务军民融合为宗旨,以贯彻国防和军队需求为重点的开放性、公益性的企业家社团组织,成为企业家与国防部门的联系桥梁。比如军民融合企业家联谊会、军民融合企业家促进会、军民融合企业家协会等。有的地方企业家协会可以加挂“军民融合企业家协会”牌子,两块牌子一套人马。社团要体现军民融合的基本要求,不定期发布国防和军队建设的需求信息,供企业家掌握国防务经济信息,把中小企业创新研发的新技术、新材料和新产品以及智能安防等方面的知识产权推荐给军方,服务国防建设。社团可以创建微信交流平台,供企业家共享信息,交流互动。要引导企业加强与军队院校、科研院所的融合交流,推动企业家与国防领域研发力量的融合,形成军民融合的产学研联盟。

五要把企业家队伍纳入国防动员工作体系。要拓展新动员领域和建设新型动员力量,必须拓展企业家队伍考虑其中。省军区(军分区、人武部)系统应充分发挥自身优势,创新建立与企业家互动融合的工作机制。要深入研究企业家在国防动员中的作用,准确把握企业家的结构信息,在企业家中嵌入动员功能,走出军民融合的企业家建设新路径。

三要充分发挥企业家在军民融合中的基础作用

发挥企业家在军民融合中的基础作用,就要充分尊重企业家的市场主体地位,使企业家成为军民融合的市场开拓者,成为军民融合的实践创新者,成为军民融合可持续发展的引领者。

一要创造军民融合的企业家成长环境。就军民融合的角度看,民营企业渴望进入国防产业,国防部门要降低准入门槛,自觉拥抱民营企业。在国家政策允许的前提下,适当开放部分垄断性行业,给民营企业与国有企业同台竞争的平等待遇。要研究探索给予军民融合的企业以一定的政策鼓励,特别是积极主动承担装

备研发、技术创新的民营企业要给予税收、金融等方面的支持,为构建具有中国特色的现代工业产业体系,实现军民融合产业化、布局合理化提供强有力的政策支持。针对企业群体构成日益复杂、思想更加多元的实际情况,通过充分发挥企业家组织优势,加强与企业家思想联系,增进感情交流,有利于最大限度地团结凝聚企业家。

二要建立军民融合的企业家激励机制。在军民融合实践中,要充分调动者的积极性,重中之重是调动企业经营者的积极性,特别是企业家等领军人物的积极性、创造性。在市场经济条件下,建立合理的激励约束机制,是激发企业家的动力源泉。要加大正面激励力度,对在军民融合实践中作出突出贡献的企业领导者,政府和军方都要给予奖励。此外,从省级政府到县级政府要研究设立“军民融合企业家奖”“军民融合品牌企业”“军民融合示范企业”等奖项,设立一批军民融合企业家交流基地,形成企业家真正融入国防需求的社会新风尚。

三要实施军民融合的企业家培训工程。推动军民融合,就企业家阶层看,需要结合国防建设和军队改革发展的实际,培训普及军民融合的基本内容,尤其是要普及国防经济的基础知识,分批次分重点地了解企业信息。企业家只有信息和信息量的组合,才能实现更多的军民融合创新。军队院校、科研单位也要主动与地方政府(如工信部门、科技部门、商务部门、中小企业局)及各级工商联组织的联系,定期举办企业家培训。当然,培训方式也可以结合企业产业培训,举办、培训专业的培训班。着眼未来,研究做好军民融合的企业家培训制度化、机制化、系统化。

四要创立军民融合的企业家团组织。要坚持以服务军民融合为宗旨,以贯彻国防和军队需求为重点的开放性、公益性的企业家社团组织,成为企业家与国防部门的联系桥梁。比如军民融合企业家联谊会、军民融合企业家促进会、军民融合企业家协会等。有的地方企业家协会可以加挂“军民融合企业家协会”牌子,两块牌子一套人马。社团要体现军民融合的基本要求,不定期发布国防和军队建设的需求信息,供企业家掌握国防务经济信息,把中小企业创新研发的新技术、新材料和新产品以及智能安防等方面的知识产权推荐给军方,服务国防建设。社团可以创建微信交流平台,供企业家共享信息,交流互动。要引导企业加强与军队院校、科研院所的融合交流,推动企业家与国防领域研发力量的融合,形成军民融合的产学研联盟。

五要把企业家队伍纳入国防动员工作体系。要拓展新动员领域和建设新型动员力量,必须拓展企业家队伍考虑其中。省军区(军分区、人武部)系统应充分发挥自身优势,创新建立与企业家互动融合的工作机制。要深入研究企业家在国防动员中的作用,准确把握企业家的结构信息,在企业家中嵌入动员功能,走出军民融合的企业家建设新路径。

五要把企业家队伍纳入国防动员工作体系。要拓展新动员领域和建设新型动员力量,必须拓展企业家队伍考虑其中。省军区(军分区、人武部)系统应充分发挥自身优势,创新建立与企业家互动融合的工作机制。要深入研究企业家在国防动员中的作用,准确把握企业家的结构信息,在企业家中嵌入动员功能,走出军民融合的企业家建设新路径。

# 水泥行业“去产能”有望成功

■ 澳大利亚纽卡斯尔大学商学院高级讲师、博士生导师 谭浩

取得的成就,还需要考虑付出的成本。

除此以外,钢铁、煤炭等行业“去产能”将要面临的挑战还有更深层次的原因,因为下一步不管依靠行政指令还是市场竞争,其都会遇到一些巨大的困难。依靠行政手段,由政府甄别、判定落后产能,被认为具有很大的主观性。而一旦遇到市场的偶尔回暖,去产能又容易遭到企业的抵触。比如在煤炭行业,作为去产能的措施之一,政府年初规定今年起煤炭企业“全年作业时间不超过276个工作日”,仅此一项,理论上中国的煤炭产能就削减了16%。而到11月份,中国的煤炭供应紧张,政府不得不放松这一限制。在钢铁行业,有业内人士认为,很多不符合工信部《钢铁行业规范条件》的落后小企业和生产“地条钢”的企业,虽然理论上是最应该首先被清理的产能,但是由于不在官方统计范围内,反而没有被列入“去产能”的计划。

而完全通过市场竞争去产能,也未必能达到如市场学派所期望的理想效果。理论上,政府可以通过对环保、质量、安全等法律法规的严格实施,利用市场倒逼,促使成本高、竞争力弱的企业首先退出市场。先不说在中国目前条件下,能否保证持续、全覆盖的政策法律监管,根据西方国家产能过剩行业的有关研究,在自由竞争环境下,产能过剩行业企业间的博弈行为也可能带来几个负面效应。

首先,在市场前景不明的状态下,没有企业愿意首先削减产能,为竞争对手拱手让出市场。因此尽管经营困难,行业内也可能形成长期的僵持状态。在市场持续看淡的情况下,经济学模型显示,由于维持市场份额的实际成本和退出市场后再投资的机会成本的不同,市场份额大的企业可能比小企业更先削减产能。由于大企业的技术水平和生产效率通常高于中

相比于煤炭、钢铁行业,由于水泥行业的产品特性和“去产能”可能的路径选择,后者也许更有可能取得成功。

小企业,这又将导致全行业生产效率的下降,与“去产能”的政策目标背道而驰。此外,经营者的行为惯性,对个人职业前途和企业声誉的顾虑,以及对自身企业和竞争对手的错误预期等,都会影响通过市场竞争去产能的实际效果。

对此的解决方法,是促使产能过剩行业中企业的兼并重组,或达成有效合作,形成适度的同业联盟(卡特尔),保证产能的有序退出。尽管“卡特尔”通常被认为是垄断的一种形式,可能导致竞争水平的下降,但在特定市场条件下,比如产能严重过剩、企业过度竞争,甚至不惜低于成本销售以维持生存、同时高耗能、高排放等非经济行为尚未得到有效解决,企业通过合作,主动削减产能应该视为一个较优选项。在法律上,《中华人民共和国反垄断法》也明确规定,在“因经济不景气,为缓解销售量严重下降或者生产明显过剩”;或“为实现节约能源、保护环境、救灾救助等社会公共利益”等情况下,经营者达成的有关垄断协议不在禁止之列。然而,在钢铁、煤炭等行业,由于企业数量众多,要达成各方都能有效执行、共同削减

产能的协议非常困难。即使在某一区域市场部分企业有这样的意愿,也很难避免来自其他地区未削减产能企业的低价竞争。只要有“搭便车”的可能性,甚至有企业利用他人削减产能之机扩大自己的市场份额,自愿合作削减产能就很难实现。

这一困难在水泥行业却有解决的希望,原因是由于运输成本和销售半径的影响,水泥行业天然就具有区域市场的划分。因此,在区域市场内企业达成合作,自愿削减产能具有可行性。

水泥行业目前正在考虑采取的一些措施可能有助于这种合作的达成。比如,有报道山东省水泥骨干企业在中国水泥协会的支持下,准备成立联合投资管理公司,作为全省水泥产能的整合平台。目前这一区域内主要水泥企业已经形成定期会商、协调的机制,而组建联合投资管理公司,是这一机制的延伸。这一思路的关键,是由参与企业联合出资对本地产能进行收购,并根据企业需要选择地区有选择地退出。同时,据报道中国水泥协会还向国家工信部提出政策建议,根据各企业水泥产量向企业筹措、设立水泥行业结构调整专项资金,用于对主动关闭生产线的水泥企业进行补偿。这些市场化去产能的方案,有利于调动企业主动去产能的积极性,并且具有“谁受益、谁付费”的特点。

下一步中国水泥行业可以考虑更加创新的方法促成企业的合作去产能。在这方面,英国钢铁行业1980年代去产能过程中的经验也许值得借鉴(此处的讨论参考了Baden-Fuller, C. W. F. 1990. 'Competition and Co-operation: Restructuring the UK Steel Castings Industry', in Baden-Fuller, C. W. F. (eds) Managing Excess Capacity.). 1970年代末至1980年代初,

英国钢铁行业与钢铁、化工、汽车等其他行业类似,出现了严重的产能过剩。1980年,5家市场份额加起来接近整个英国钢铁市场一半的钢铁企业经过协商一致认为,这一状况难以维持。他们采取的办法,是由企业和政府共同出资,在全行业内成立一个共同基金,促使企业,特别是小型钢铁企业的产能退出市场。行业内企业可以选择作为出资方,参与共同基金并继续生产经营;也可以选择关闭工厂,并接受按照全年销售额30%计算的现金奖励作为补偿。

与目前中国水泥行业的思路略有不同的是,这一计划的实施,包括专项基金的收取,与产能退出企业的谈判,及补偿的给付等是由聘请的专业投资银行来完成的。这样做的好处是,由第三方机构实施计划可以避免相关的利益冲突。此外,银行的介入还可以为希望参与出资的钢铁企业提供融资帮助。

这一方案实施中间也多次遇到波折。主要的困难还是来自于部分企业的观望、拖延,其中不乏企业抱有等待其他企业关闭工厂后市场回升的心态。一些企业对补偿金额是否足以支付关闭成本存有争议,此外一些企业主和员工对关闭工厂心理上难以接受也是产能退出的一个障碍。尽管如此,到1983年,英国钢铁行业内约有4万吨产能(占1975年总产能的14%)根据这一计划签订了退出市场的协议。

“去产能”作为中国中央经济工作会议提出的2016年五大任务之首,从官方公布的数据看目前在钢铁、煤炭行业进展顺利,而包括水泥在内的其他重点行业这一年似乎没有太多亮点。截至11月底,中国钢铁行业已经提前完成全年4500万吨的“去产能”任务。煤炭行业至9月底已完成了全年“去产能”计划的80%,提前完成2016年的目标没有悬念。而在水泥行业,数据显示今年水泥产量持续同比增长,有评论以此认为“水泥行业的产能过剩情况仍然十分严重”。

但是在这份看似强有力的成绩单后面,却有一个不同的解读。笔者通过,中国钢铁、煤炭行业在今后的“去产能”工作中将面对更大挑战。而由于水泥行业的产品特性和“去产能”可能的路径选择,也许更有希望取得成功。

先看钢铁、煤炭行业“去产能”未来可能面临的挑战。

首先,2016年这些行业“去产能”的实际成果,也许没有数据体现的那么乐观。根据财新10月22日的报道,在24个省、市宣布的炼铁和炼钢去产能目标中,“长期停产或闲置产能占比超过一半”。其中,14个省压缩的炼钢产能全部为停产时间已经超过一年的“无效产能”。这些实际已经退出的产能都被计入了2016年的完成情况,而随着这部分产能的退出,以及2017年去产能目标的进一步提高,按国家发改委有关官员的话说,“明年去产能的难度将大大高于今年”。

其次,2016年钢铁、煤炭行业的“去产能”是在巨额国家财政资金支持下完成的。2016年中央财政安排了1000亿元奖补资金专门用于这两个行业的去产能,而水电、电解铝等其他产能过剩行业目前却没有这部分资金的支持。换言之,对去产能效果的评价不应仅仅依据