

清华大学  
中国经济研究中心  
研究动态

总字40期

2000年9月20日

\*\*\*\*\*

## 面对WTO，中国民营经济如何走

潘文卿

### 一、"民营经济将成为21世纪中国经济的主流"

随着中国加入WTO的进程接近尾声，中国的民营经济也将直接面对全球市场，面对国际跨国公司的直接竞争。这对广大民营经济来说，在面临一个新的发展机遇的同时，也将面临很大程度的挑战。

经过20多年的改革开放，中国民营经济已经取得了令人瞩目的成绩，民营经济已成为推动我国经济发展的生力军，在国民经济中占有举足轻重的地位。在1999年的工业增加值中，民营经济已占几近2/3的比重；1999年百强私营企业第一名"新高潮"的年销售额达35亿元，最后一名的销售额也有3.6亿元。在国有企业4年内以年均10~15%的速度下降的同时，民营经济却以年均20%的速度增长。因此，有专家预测，从我国的经济发展趋势以及世界发展潮流来看，民营经济将成为21世纪中国经济的主流。

然而，由于种种原因，面对WTO，对于业已取得较大发展成绩的民营经济来说确实面临着一个如何进一步发展，或者说二次创业的问题。应该说，WTO是民营经济的一道"坎"，跳过了这道坎，民营经济就会上升到一个新的层次。

### 二、老企业审时度势，二次创业；新企业发挥优势，竞争壮大

从时间先后看，将民营经济可划分成80年代起步的民营经济与90年代起步的民营经济两种类型。80年代起步的民营经济，大都是以乡镇企业为起点的。在20年的市场竞争中存活下来，往往已具备了一定的竞争力，至少在国内市场上，具有自己适度的企业规模与适当的营销手段。对于这类早期发展起来的民营经济，最关键的问题是审时度势，二次创业。即面对WT0，进一步提高层次，从国内竞争转向国际竞争。90年代起步的民营经济，除乡镇企业外，有相当大的比例往往是在国企经营不景气，员工下岗的环境下，部分国企中优秀的组织领导者、技术骨干、营销能手脱离自己原来的企业，重新组建而生的，即"脱胎"于国企的民营经济。这类民营经济，一开始就有较高的起点，具有组织、技术与营销方面的优势。因此，面对WT0，主要问题是如何发挥优势，在竞争中壮大成长。

但无论是需要二次创业的早期发展起来的民营经济，还是90年代创建的具有较高起点的民营经济，当前都面对着完全不同於80年代初经济态势的全新经济形势。其特点是：（1）中国经济已告别了过去那种长期的商品"短缺"时代，有效需求不足已成了经济发展过程中矛盾的主导方面。80年代那种排浪式消费高潮下，民营经济只需两三个人，七八条枪就可以成就一番事业的景象已风光不在。（2）改革使国有企业的竞争意识日渐增强。在整个80年代民营企业蓬勃发展之时，国有企业的改革才刚刚起步，而且步伐相当缓慢。多数普遍缺乏竞争意识，无形中拓展了民营经济的发展空间。改革开放的20年后，相当多的国有企业已通过改革，加入市场竞争，而且由於国企先天的技术、与人才优势，增强了对民营经济的竞争力。（3）"入世"在即，民营企业在未来的竞争中，不仅有国内的竞争对手，更有国际的竞争强手。（4）在"知识经济"的大潮中，民营经济也遇到向不断"学习"、不断"创新"的"学习"型企业转型的挑战。

总之，当前形势的这些特点说明民营经济如果不二次创业、提高档次、发挥优势、并在竞争中壮大自己，中国加入WT0后将很难生存。

### 三、竞争联合：具有竞争优势民营经济的必经之路

近年来，跨国集团普遍加快了购并重组步伐，竞争力和影响力进一步增强。4万家跨国公司在世界经济中所占的比重是：总产值的4成，贸易量的6成，直接投资的7成，境外投资的9成，研究开发的8成。中国的民营企业要真正能够在国际市场上与跨国公司展开竞争，就必须在竞争中协手联合，即依照市场规律，使那些已具一定竞争力的民营企业通过兼并、联合、重组等尽快形成更为合理的经济规模，充分发挥本土联合优势。所谓"船大好冲浪"，这对于提高规模效益，扩大技术优势，从而促进产品质量的提高和产品成本的降低无疑将起到巨大作用。

随着民营经济的长足发展，现阶段中国各地的民营经济规模不断扩大。如宁波市1999年私营企业注册资本在100万—500万元的有3145家，500万—1000万元的有207家，1000万元以上有34家。全市户均私营企业注册资本已达到71万元。当然，上述企业与国外大企业、大集团相比，显得微不足道，但利用这些因素和有利条件组建私营企业集团，其优势就会明显显现出来。因为这些企业已在当地、国内、甚至国际市场上具有一定品牌的拳头产品，以及一定的规模效益与一定的知名度，因此，以其中发展比较稳定，在国内、国际市场上具有一定知名度与产品品牌的企业为骨干和核心型企业组成企业集团，则能较大程度地提高这类民营经济的竞争力。这是因为，从资金筹措方面看，在组建较为规范化的股份制集团后，将有利于筹措资金，集中有限的财力去兴办有发展潜力和前途的项目；从组织方面看，私营企业集团可在集团内实行垂直分工的专业化生产，调整和改变原有企业“小而全”的不合理结构，实现集团核心层、紧密层甚至在半紧密层之间的人流、财流、物流和信息流的合理流动，优化组合生产要素；在知名度方面，企业集团可以其雄厚的财力、种类繁多的产品和巨大的规模通过各种媒体向消费者传递各种信息，特别是利用骨干核心层企业的商标策略和品牌优势进行市场营销，相对于小企业的宣传媒介更能提高集团的自身形象和集团产品的市场占有率。

#### 四、扶持中小企业，政府该“出手”时须“出手”

对具有一定规模、一定技术优势与竞争优势的大型民营经济来说，通过联合，组建更具竞争力的企业联盟是中国加入WTO后民营经济在国内、国际市场增强竞争力的主要途径之一。然而，大多数的民营经济都是规模不大，在国内地方市场有一定竞争力，但竞争力不太强的中、小型企业。一旦中国入世，这些企业将面临较大的冲击，尤其是那些处在机械、电子行业的中小型民营企业，其生存也将受到挑战。

著名经济学家吴敬琏曾经指出，中国企业的发展状况也将直接决定我们今后是不是好过一点，也是今后一段时期内我国经济能否保持稳定增长态势的关键所在，因此，必须从国家决策的高度重视发展中小企业。

从国际比较中可以看到，发展中小企业对于保持国家经济活力、提高效益、促进发明、提高国家整体竞争力有着非常重要的作用。例如，从组成国民经济的成份上看，美国的中小企业占全国企业数量的99.6%；法国从业人员在50人以下的企业占96%；意大利占99%，日本占99.4%；在我国则占到99%。从创造的国民财富看，美国的中小企业提供了45%左右的国民生产总值；意大利的中小企业提供了35%的工业总产值；日本中小企业制造业生产额占全国制造业生产额的50%，商业销售额占

60%；我国中小型企业在全国工业总产值中的比重为60%，实现利税的比重为40%。从提供的就业机会看，美国中小企业就业人数占全部就业人员总数的60%，日本占80%，欧盟占66%；在我国，工业中小企业的从业人员占整个从业人员的73%，中小企业提供的就业岗位已占全国就业总数的75%。在推动技术进步方面，德国约有2/3以上的专利是由中小企业研发关注册的，而美国直到70年代，科技发展项目中有一半以上是由小企业完成的，小企业在产品创新、服务创新、工艺创新和管理创新中的贡献率分别达到32%、38%、17%和12%；在我国，调查显示，1997年北京电子通讯设备业小企业的个数和产值分别比上年增长了13.3%和333.5%，我国具有独立知识产权的程控交换机的开发工作就是在小企业完成的。更为重要的是，中小企业与大企业的关系是相辅相成、共同发展的。例如，美国通用汽车公司有6.2万家中小企业为其提供零部件；福特汽车公司与4万家中小企业建立了各种协作关系；德国西门子公司、通用电气公司各有3万家公司与之协作；日本松下、东芝等大型电气公司70%的零部件由中小企业为之制造。

正因为中小企业在各国国民经济中有着不可忽视的重要作用，同时中小企业在激烈的市场竞争中往往势单力薄、底气不足，各国政府都先后出台了积极的扶持与保护政策与相关法律，如美国、日本的《中小企业基本法》、《中小企业贷款法》、《中小企业组织法》等等。

由于种种原因，中国的中小企业，尤其是民营中小企业更是先天不足。除了少数高科技民营中小企业具有较强的技术与市场上的竞争优势外，绝大多数民营中小企业，包括80年代起步而未发展壮大起来的中小企业，以及90年代中期从不景气的国有企业"脱胎"分离出来的民营企业，存在许多发展的"瓶颈"障碍。归纳起来主要表现在两个方面。其一竞争歧视，如民营中小企业在融资、产业进入等方面受到较为严重的歧视。调查显示，银行信贷在中小企业融资方式中的比例高达76.6%，即对银行的依赖度较高。但由于种种原因，中小企业通过银行融资相当困难。如在工业企业中，尽管中小企业提供的就业岗位与产值均已过半，但其获得的贷款量只占信贷总量的7%—8%。又如，在一些行业的进入方面，国有大中型企业或外资企业可以进入，但民营中小企业却不能进入，或进入壁垒很高等等。其二是人才与技术瓶颈。多数民营中小型企业由于自身条件的限制，难以吸引到优秀的管理与技术人才，从而其产品的生产往往是简单的模仿加工，产品技术含量低，企业缺乏创新能力。

迄今为止，这类企业之所以能存在并得到一定程度的发展，主要在于以下三方面的原因，一是企业领导或企业核心层具有的难能可贵的创业精神；二是相对于活力不足的国有企业具有一定的管理制度上的优势；三是具有非常灵活的经营策略与营销手段。但一旦中国加入WTO，这类民营企业的这些优势将可能面临国外跨国公司在资金、人才、技术等方面优势的强有力的竞争。因此，如果

政府不能适时、适度地保护广大民营中小企业，它们的发展与壮大将非常困难，甚至将面临着生存危机。

国务院发展研究中心的一项研究表明，中国加入WTO后的10年中，大约有960万农业劳动力要转移到其他部门。考虑到当前中国农村还有14000万剩余劳动力需要转移出来，中国加入WTO后的就业压力是相当大的。很显然，由于农业劳动力自身素质的限制，所转移出的农业劳动力只能转移到以乡镇企业为主的民营中小型企业里。因此，如果民营经济得不到发展，单由就业所引发的诸如社会安定等一系列问题对中国未来发展的不利影响将是巨大的。因此，必须从长期发展战略的高度重视广大中小民营企业的发展，这就意味着，面对WTO的冲击，政府须适时、适度地对它们进行扶持与保护。

政府对民营中小企业的扶持与保护可从三方面着手：第一，给予融资方面的担保支持。主要不是直接资助，而是在信贷方面为中小企业向银行或其他金融机构提供贷款担保；第二，通过法律法规手段改善民营中小企业经营环境，主要是减少行业进入壁垒，建立公平的市场竞争环境。第三，构筑和完善社会化服务体系，针对当前中小企业技术开发能力弱，人才缺乏等矛盾，依靠政府力量，强化中介服务等社会化服务功能。如为民营中小企业提供信息咨询服务；为企业与科研机构之间以及企业与企业之间的协作提供中介服务；为企业提供人员培训、企业诊断和经营指导服务等。最近，中国政府相关部门已转发了《关于鼓励和促进中小企业发展的若干政策意见》，这意味着中国的中小企业将全面享受"国民待遇"。

## 五、提高综合素质和竞争能力是中国民营经济应对WTO冲击的最根本的保障

面对WTO，民营经济要能够真正成为21世纪中国经济的主流，无论对于大型企业，还是对于中小型企业，最根本的还是提高自己的综合素质与竞争力，培育并充分发挥自己的竞争优势。以下几点是中国民营经济发展的当务之急：（1）创建品牌和信誉。大多数民营企业主要以模仿创新为其生产特征，产品粗劣仍是主要问题；而对品牌，商誉的培育关注不够。面对WTO，塑造自己的品牌和商誉已经刻不容缓，因为国际市场的竞争，一定程度上就是品牌和商誉的竞争；（2）加快制度变革。中国民营企业发展到今天，大部分基本上还是家族化管理，早期建立的民营企业尤其如此。应当承认民营企业创业的最初阶段，由于家族成员的凝聚力，战斗力，使其有着存在的天然合理性。然而家族式企业又天生有它的历史局限性，例如家族成员特别是其中高素质的成员毕竟有限，科学的管理往往受亲情的羁绊。因此，创建现代企业制度不仅仅是国有企业的事，民营经济更需要加快制度变革的步伐；（3）注重适度规模，发挥比较优势。民营经济不一定都得把规模做大，而

是规模适度，即最适合自己发挥优势的规模，当大则大，当小则小。而在市场经济下，主要看来自于企业比较优势的企业竞争力，看企业的滚动发展能力。必须明确，企业无论在战略还是战术上，都必须把增强竞争能力，把挣钱放在首位，做大，还是做小，都必须服从这一战略目标。

面对WTO，中国民营经济挑战多多，但机遇也不是没有。只要不断提升自己的综合素质，培育并充分发挥自己的竞争优势，民营经济在21世纪成为中国经济的主流并非梦想。

作者单位：清华大学中国经济研究中心

通讯方式：清华大学经济管理学院332信箱（100084）

E-mail: panwq@em.tsinghua.edu.cn

Tel: 62772541 (O) , 62775353 (H)

(版权所有，转载、转摘请与本中心联系)

---

主办：清华大学中国经济研究中心

联系电话：（010）62789695

地址：清华大学经济管理学院中楼302

邮 编：100084

[返回](#)