

草根生长

——浙商成败的现象与规律

杨轶清 著



以核心自然人因素为原点
探究企业法人兴衰之道



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

教育部省属高校人文社会科学重点研究基地
浙江工商大学现代商贸研究中心资助课题

草根生长

——浙商成败的现象与规律

杨轶清

江苏工业学院图书馆
藏书章



浙江人民出版社
ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

草根生长：浙商成败的现象与规律/杨轶清著. —杭州：浙江人民出版社, 2009. 6

ISBN 978 - 7 - 213 - 04069 - 6

I. ①草… II. 杨… III. 商业经营—研究—浙江省 IV. F715

中国版本图书馆CIP数据核字(2009)第088358号

书 名 草根生长——浙商成败的现象与规律

作 者 杨轶清 著

出版发行 浙江人民出版社

杭州市体育场路347号

市场部电话：(0571)85061682 85176516

责任编辑 朱丽芳

责任校对 张志疆 戴文英

电脑制版 杭州大漠照排印刷有限公司

印 刷 杭州浙大同济教育彩印有限公司

开 本 710 × 1050 毫米 1/16

印 张 11.5

插 页 1

字 数 29 万

版 次 2009 年 6 月第 1 版 · 第 1 次印刷

书 号 ISBN 978 7 - 213 - 04069 - 6

定 价 28.00 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与市场部联系调换。

自序

浙商成败七大规律

杨轶清

“我们是一边跑一边回头学走路。”这是浙商前进姿态的传神写照。一方面,在激烈的市场竞争中胜出,已经很不容易;另一方面,又要不断地回头解决企业管理各个环节上的问题。30年来,我们一直以“摸着石头过河”的姿势往前走,可是随着改革进入深水区,已经逐渐“摸不到石头”了。在开始“摸不到石头”的情况下,我们是懵懵懂懂地凭着感觉往前走,还是比较安全地向后退,或者既不向前也不后退只是左右徘徊?无疑,从以往留下的深深浅浅的脚印中找到道路的特征和走路的规律,是我们往前走得更快更好的保证。包括,到底“什么样子”的浙商生命力比较强?哪一类的浙商生命力又比较弱?这中间的共同的规律在哪里?

1. 低调不仅仅是商人美德

低调不仅是商人的美德,而且有利于提高商人的生存和发展空间。这个低调不仅仅是不要追求媒体传播的虚名,而且最好不要贪恋“光环”——各类荣誉和社会职衔。世上没有免费的午餐,即使不需要你付出真金白银,也要耗费大量的时间和精力——而这是企业家最核心的资源。更重要的是,这样一来,你的企业经营就会分心。而且会身不由己——为了保住你的荣誉和地位,常常会做出一些不合经济规律的弱智决策。退一步讲,名利兼收未尝不可,只是“名和实”有一个时间差,实至名归的副作用会相对较小,如果“名在实之前,头小帽子大”,企业实力还没到那个份上就去收罗一大堆的头衔戴在头上,结局往往是狼狈不堪。

低调至少有三重含义:说了一定做做了不一定说;做到的比说出的好;实在要说不说满口话。我们也见到不少知名人物,他也经常发表讲话,但从来没有豪言壮语,再大的业绩也是轻描淡写,讲话低调谦逊就不会惹来同行和公众的反感。

老板是一棵树的根,最好不要钻出地面。浙商群体深谙“大名之下,难以久居”的道理。这样做既避免分心劳神,也比较安全。而且,淡化法人与法人代表等的关系,也有利于企业的可持续发展和接班换代。

所以,我们有一个经验,如果某位老板突然暴得大名,往往是不祥之兆。这个时候他如果不懂得夹紧尾巴,麻烦很可能接踵而至。这样的个案,不仅历年来的《福布斯》富豪榜上有很多,浙商中亦有多起这样的实例。

2. 只做一个行业不等于专业化

做一个行业不等于专业化,专业化不等于只做一个行业。行业多寡与专业化并无绝对联系,关键在于专心和专注。

作为新兴市场经济体,中国的各个行业之间的成熟度包括商机和投资回报率差异极大。比如,在经过充分竞争的成熟市场中,房地产和服装行业的投资回报率差异不大。在这种情况下,做衬衫的公司犯不着为了只是多几个百分点的利润率而去跨界投资。而在中国的特定时期,比如前几年的疯狂阶段,可能一个房地产项目的利润比做衬衫十年还要多。在这种情形下,没有道理不让其他产业不去涉足——以理财的角度做阶段性投资。从存在决定论来说亦是如此,历年来的浙江民营百强企业中,多元化的比重占了大多数。

但从长期来说,专业化一定是大势所趋。在现阶段,两者都有其存在的合理性。一个企业集团能够横跨多少个行业,取决于决策者对这些行业的本质是否有着深刻的理解。而能否深刻理解行业本质取决于是否投入足够的专心和专注,然而,能够一心多用的“坏学生”毕竟只是少数。

3. “快鱼吃慢鱼”并不是真理

“快鱼吃慢鱼”是思科 CEO 钱伯斯的名言,被奉为新经济铁律之一。事实上,中国人对“快”字情有独钟,美好的东西往往跟“快”联系在一起:快活,快感,快意,快人快语,乘龙快婿,快刀、快马,眼疾手快,快刀斩乱麻,大干快上,快马加鞭,多快好省……甚至“痛”碰上“快”就不痛了。

谁比谁快似乎成为了市场竞争的基本准则。但对创业全过程来说,“快鱼吃慢鱼”,未必就是放之四海而皆准的真理。在获得领先优势之前,速度的确是抗击规模赢得对手的不二法门。但在完成原始积累之后,如果继续追求速度第一,企业就可能积累更多的问题。

这个道理,就好比国家现在不提倡 GDP 挂帅一样。因为只强调 GDP 指标,环境污染、社会公平乃至公民道德问题等“副产品”很难祛除,而且会消解 GDP 成果。企业若一味地求快,矛盾和问题容易被掩盖和积累,心态也容易浮躁。从而对内外形势的判断失真,往往过于乐观而盲目盲动。基础没有打实,外部形势一旦变化,或者某一突发事件局部危机,就会带来灭顶之灾。自然界的道理告诉我们,几个月就能成材的是竹子,而竹子是空心的;楠木很名贵,可是要几百年才能长成。所以做大规模要比快,做长寿命要比慢,对我们很多浙商来说,已经开始到了比慢的阶段——比谁活得长。

4. 没有保守,创新和冒险都可能失败

我们这里说的“保守”一词的主要内涵不是墨守成规,而是“匹配和务实”。不盲目追求时尚的管理模式、新潮的产业领域,而是根据自己的实际选择最合适(而

非最佳或最优)的行业和管理方式,这是浙商的最大特点之一。为创新而创新,为形式而形式,为领先而领先,是许多创新工作最后劳而无功的主因。任何创新,必须与我们的文化传统、国情和发展阶段相适应,才能产生最大效率,所以有时候“保守”比“创新”更有生命力和竞争力。

企业发展的规律是:规模越大,存在的年头越长,企业的决策越保守。因为那些老是爱赌的同行们已经不见了。考察企业倒闭的原因可以发现,亏损并不是导致企业倒闭的最直接因素,资金链的断裂才是企业倒闭主要而直接的原因。在景气周期时,财务杠杆效应放大资产负债表,资金链的风险也相应放大。要保持现金流的安全,就不能按照水位最高时满打满算“核定载重吨位”,而是“长木匠、短铁匠”留有余地。

5. 遏抑职业经理人的“短期行为”

无论领导者有多么清晰的思路、超前的战略、高明的部署,如果离开了人,一切都是空中楼阁。人是企业的第一资本,“要让客户满意,先要让员工满意”。而在民营企业劳资关系中,如何激发职业经理人的潜力和主观能动性,抑制其“短期行为”,是浙商破解人力资源瓶颈的主要着力点。

随着企业家管理能力无法与规模相匹配或管理负荷过高,同时缺少足够子女的筛选供应,聘任职业经理人成为必然选择,而吸纳新的管理资源的过程实质就是企业家授让部分控制权。在现阶段民营企业,职业经理人与企业家双方的定位与职能形态具有不确定性,经理人与企业家在日常工作中难以清晰明确地分工,而且缺乏法律制度保障和习俗力量约束(法律不可能规定一切,只能董事会和经理人员“相机抉择”),这一特点导致双方都缺乏安全感。更重要的是,因为华人社会特定的差序状信任网络,导致企业家和经理人员双方信任资源供给不足,对于失控的敏感和管理权的维护,导致双方是博弈而不是合作关系。双方对短期利益的关注过于强烈,在信任资源不足前提下缺乏长期的事业目标和价值认同是导致合作问题的主要根源。

从理论上说,民营企业职业经理人的问题与当年的国营企业厂长们一模一样,就是四个字“短期行为”。老板与职业经理人应该建立合作关系而不是博弈关系,需要双方的共同努力。这其中尤其需要注意的是老板的作为,因为老板处于强势一方,掌握主动权。“只有不合格的老板,没有不称职的下属”。因为不合格的下属已经被淘汰或解雇,只有老板自己没有人可以解雇他,除非最后被市场淘汰出局。所以,我们确定地相信,民营企业(法人)就是老板(自然人)的放大,老板的眼界有多远,决定了企业能够走多远;胸怀有多大,决定了企业能够做多大。只有老板的准确定位,经理人才可能称职到位。因为只有合格的老板,才有合格的经理人;只有优秀的老板,才可能有优秀的职业经理人。界定老板与经理人的行为边界,老板跟下属重新分工。“老板只做选择题,不做问答题”,“老板做好人,干部做恶人”应该成为双方共识。

6. 一个企业最大的短板往往就是老板自己

在浙商群体中,尤其是第一代创业者,企业家与企业基本上属于等号关系。“没有×××(老板姓名),就没有××(公司)”的说法随处可见,整个企业的安危系于老板一人。要解决这个问题,从长远来说是要加强企业的基础建设,尽快使企业从“企业家的企业进化为企业的企业”。但完成这一步绝非朝夕之功,现阶段可行的思路是“把老板这块板拔高”。

老板(股东/董事)不是一个身份,也不是一个地位,而是一个职业,老板(股东/董事)也要职业化。德鲁克写了几十本书,其中核心的观点就是“一个优秀的管理者首先是管理好自己”,中国古代的箴言如“修己安人”、“正己化人”、“行有不得,反求诸己”等等,都是把反思自己提升自我作为管理的逻辑源头。中国管理思想讲的是“不求臣忠,但求君仁”,如果出了问题,老板只看到属下的过错,一定不是一个好领导。

7. 从“非理性决策”向有限理性过渡

企业家决策属于“概率性事件”,也就是说决策过程就是对不确定性的把握能力和风险的承受能力。草根出身的浙商创业是在资源匮乏前提下的机会识别和实现过程。在创业初期,除了企业家资源禀赋,企业家往往一无所有。浙商对风险的偏好与厌恶程度与常人不同,与中国其他省市的企业经营者相比,浙商的商机捕获能力和风险承受能力均更为突出。

浙商的决策具有典型的“非理性决策”的特点,但人类的直觉毕竟有着根深蒂固的局限性。同时因为发展历史的局限和发展阶段的制约,浙商决策很大程度上是“老板的拍板”,在不确定条件下,判断和决策依据往往来自于有限的经验和启发。决策质量建立在老板的经验认识甚至主观偏好上,缺乏战略规划和辅助决策系统作为支撑,因而带有很大的随机性和偶然性,决策的稳定性不高。因此,以“低学历高效率”为特征的浙商模式在短缺经济和市场经济早期特别有效,在市场竞争进入到体系化规范化的新阶段,浙商开始遭遇困难和挑战,其先发优势和先天优势开始削弱。浙商的这种决策行为需要进行“有限理性”的修正和机制化的设计。

目 录

CONTENTS

自 序 / 1

第一章 浙商的自然社会来源及其生成机制 / 1

- 一、浙商“前身”八成为农民 / 1
- 二、均衡、破坏、创造浙江中观环境 / 3
- 三、浙商兴起的政策起点：农民获得独立的劳动力产权 / 7
- 四、“三小”是早期浙商来源的主体 / 8
- 五、“非私经济”是浙商的重要来源 / 12

第二章 浙商的成长环境和过程 / 16

- 一、浙商成长的阶段论 / 16
- 二、产业集群网络与浙商成长 / 27
- 三、社会经济文化人格与浙商成长 / 30

第三章 浙商能力的来源及其生成原理 / 35

- 一、浙江“低人口素质”与高经济实力的反差 / 35
- 二、经典人力资本理论无法解释的浙商活力之谜 / 39
- 三、企业家禀赋与学历教育的弱联系 / 41
- 四、浙商特殊禀赋的生成 / 42
- 五、基于非编码知识偏好的浙商创业学习机制 / 44

六、浙商优势内涵需要有机更新 / 46

第四章 浙商的地域背景和空间分布规律 / 47

一、杭州最多、绍兴最大、温州密度低 / 47

二、100 年来浙商空间分布的演变 / 52

三、浙商的主体仍然在农村 / 58

四、生存压力、创业动力与浙商分布 / 62

五、人文传统与浙商分布规律 / 68

第五章 文化软实力：浙商基业常青之魂 / 74

一、核心价值观是组织文化的灵魂 / 74

二、社会责任是企业的“核心资产” / 76

三、诚信乃企业之命根 / 80

四、文化引领企业成长的递增效应 / 82

第六章 人才：竞争力之源 / 93

一、人才磁场和平台效应 / 93

二、财散则人聚，财聚则人散 / 99

三、把团队作为最重要的资产来经营 / 103

第七章 持续创新：浙商的生命线 / 105

一、传化以系统工程原则打造创新链条 / 105

二、联合创新提高创新效率 / 110

三、让创新变成文化的一部分 / 113

四、创新的时间差效率 / 114

第八章 资金链断裂——企业猝死的最大表征 / 116

- 一、融资瓶颈卡住敬业企业主 / 116
- 二、短融长投资资金链超限超载 / 122
- 三、小创口致“雄狮”失血而亡 / 124
- 四、资金链风险的识别与防范 / 126
- 五、构建银企双赢新金融生态 / 128

第九章 出资者与经理人：信任的缺失 / 131

- 一、信任机制缺失和公共支撑滞后导致人力资本低配置 / 131
- 二、控制和激励：企业家和经理人的微妙平衡 / 134
- 三、家族企业的人际模式和秩序规则 / 147

第十章 自然人缺陷：浙商的人文成本 / 153

- 一、国企厂长：自然人承担体制解构成本 / 153
- 二、企业家个性缺陷：自然人性格决定法人命运 / 163
- 三、身大衣小：如何突破民营企业“管理箍” / 168
- 四、赌博：对风险偏好的非理性放大 / 170
- 五、目标多元导致诉求偏离 / 173
- 六、个人健康风险：企业安危的自然基础 / 179

第十一章 决策失误：从非理性到有限理性的修正 / 183

- 一、不确定环境下的决策困境 / 183
- 二、个人决策能力与组织决策能力的协同 / 186
- 三、封闭型决策：认知偏差降低决策质量 / 192
- 四、富可达：“大公司”的“小企业病” / 195

第十二章

政府干预的边界和行为理性 / 203

一、“杭州军团”一度称雄中国家电业 / 203

二、企业消亡的背后是企业家的陨落 / 204

三、政府主导强强联合小船捆成航母 / 205

四、行政力量、资本意志与市场力量、企业家理念的博弈 / 207

五、民营企业：小心政府导演的大企业梦 / 211

浙商成败标志性事件 / 214

后记 / 219

参考文献 / 221

第一章 浙商的自然社会来源及其生成机制

作为中国“人数最多，分布最广，实力最强，影响最大”的投资者和经营者群体，浙商是如何兴起的？本文认为，计划经济年代蛰伏浙江民间的工商业意识和技能只是处于休眠状态而没有中断；浙商八成来源于农民，因为农民的转换临界点和支付的社会成本最低，而农民率先获得独立的劳动力产权则成为浙商演进的历史起源和政策起点；因为政策强度和“工商业地方性知识”分布的不均衡，浙商兴起在各个时期的频次和地理分布均不相同；“非私经济”是浙商主要的法人来源，市场主体的发育和经营主体的成长互为因果。这些因素造就了浙商的大面积兴起和持续衍生机制。

浙商^①已经成为全国“人数最多，分布最广，实力最强，影响最大”的投资者经营者群体。截至2006年12月，浙江全省共有各类企业611242户，个体工商户1837544户，两者合计达2448786户。平均每万人有市场主体476户，远远高于全国263户的平均水平，仅次于上海（每万人在册市场主体数量为511户），居全国第二。其中每万人个体户数为361户，比全国197户的平均水平高83.2%，位居全国第一。^②浙江私营企业和个体工商户“密度”之高均为全国之最。而在1978年，浙江全省仅有个体户2086户，差不多每1.8万人中才有一位个体工商户。也就是说，29年来，浙江省个体工商业经营者总数增加了900倍，密度提高了700倍。换言之，99.99%以上的浙商在30年前都不是自主创业者，那么这些数量庞大的工商业经营者是从哪里转化而来的呢？

一、浙商“前身”八成为农民

从社会成员结构来说，浙商主要的自然人来源是农民，农民是浙商群体人力资本的最重要供应者，这一点毫无争议。迄今为止最早的一次较大规模的私营企业

^① 本书所指“浙商”概念为，不以资产多少作为界定标准，也不论组织形式，而是考虑是否从事自主经营活动的法律意义上的资产所有者。所以，包括私营企业主、个体工商户、各类股东、合伙人等所有的自然人市场主体。

^② 据2007年底发布的《浙江省市场主体信息报告》。其中，个体工商户“密度”为全国各省市第一，私营企业“密度”为全国各省市第一。

主调查是 1995 年浙江省工商联主持的^①, 调查结果显示: 出生地为“乡镇”及“村”的占了 84.8%, 出生地为“中等城市”和“大城市”, 相当于地级市和省城的仅占不足 5%, 也就是说农民出身的占了绝对多数。

从单项来看, 出生在“村”里的最多, 超过一半以上。表上数据还显示, “乡镇”是私营企业最集中的地方, 私营企业的产业所在地和私营企业主的家庭住地都以“乡镇”最多。而“目前家庭住地”在大、中城市的相加也只有 3.2%, 不足“乡和村”的 1/20(表 1-1)。

表 1—1 私营企业主出生地和目前生活、工作地点构成(%)

	大城市	中等城市	小城市	乡 镇	村	合 计
出生地	2.3	2.0	10.9	28.5	56.3	100.0
目前家庭住地	2.6	0.6	28.4	37.4	31.0	100.0
目前主要产业所在地	4.0	1.0	26.1	44.4	24.5	100.0

来源: 1995 年浙江省非公经济人士调查统计。

四年以后, 也就是 1999 年同样口径的调查数据显示, 浙商创业前职业构成没有明显变化:

- 1. 以生活在农村的人为主, 纯农民职业的就占 28.7%。如果把创业前在农村乡镇及乡镇以下从事各种职业的企业主都合在一起, 几乎占了九成以上。
- 2. 目前仍有 62.4% 的私营企业主居住在乡(镇)或村, 68.6% 的私营企业办在乡(镇)村。

表 1—2 被调查的私营企业主出生地、目前家庭所在地及企业所在地构成(%)

	大城市	中等城市	小城市	乡镇	村	合计
出生地	2.14	3.63	13.25	38.89	42.09	100.00
家庭所在地	3.49	7.14	39.77	33.72	15.58	100.00
企业所在地	1.15	3.68	36.78	47.82	10.57	100.00

来源: 2003 年浙江省工商联调查结果。

2003 年同样指标的调查出现较为明显的变化: 私营企业主的来源没有明显变化, 但私营企业主家庭所在地和企业所在地与 1994 年相比快速向城镇集中。

这一次的调查结果显示, 私营企业主 80.98% 出生在乡村, 已有 73.49% 的私营企业主在小城镇安家, 84.6% 的企业建在小城镇。1994 年, 私营企业主家庭住地在大中城市的占 4.9%, 1998 年占 6.9%, 2002 年已占 10.93%。1994 年家住在村的占 31%, 2002 年只有 15.58%, 刚好一半。

与八年前相比, 家庭出生地没有明显变化, 但他们的家庭所在地和企业所在地

^① 该次调查根据全国统一设计的《非公有制经济代表人士调查表》, 按照当时私营企业户数的 0.7% 进行, 由浙江省委统战部、浙江省工商联组织实施, 数据截止时间为 1991 年底。

重心上移,出现农村向城镇集中的趋势。说明这些年私营企业创业者的出身背景也就是社会阶层来源并没有显著变化,仍然以农村和农民为主。但随着市场环境和竞争条件的变化以及城市化的发展,人力资源等生产要素向城市集中的趋势越来越明显。

1995年、1999年和2003年的这三次调查结果,充分显示了浙商的“民间性”和“草根性”。浙商九成苦出身,80%出身于农民,因此浙商起步时往往一双空手,缺乏资金、技术、市场和关系等几乎所有的要素积累,而且“离市场最远”。但他们恰恰是最具“企业家精神”的群体,不怕吃苦,务实勤奋,敢于冒险,低调节俭,敢于尝试创新乃至勇于突破禁区 and 阻力。

“草根出身”的浙商与同一时期的全国其他地方私营企业主的创业前职业分布频次差异比较大,也就是浙商与全国其他地方同行的基础和起点不一样。表1-3为1997年全国私营企业调查数据,以平均数计算,全国私营企业主以农民身份开始创业的约占60%(即表中的“农民”、“个体户”和“其他或无业”都归为农民或相关职业),同期农民身份要占据浙商“前身”的80%以上。出现这一差别的原因,一方面是统计口径的误差,另一方面则说明了浙商的草根性比全国其他地方的同行们更为突出。

表 1—3 被调查私营企业主开业前职业构成(%)

原 职 业	1988 年以前开业	1989—1992 年开业	1992 年以后开业	合 计
专业技术人员	1.9	1.3	4.9	4.6
企事业干部	19.8	16.0	25.5	23.5
工人、服务人员	13.2	8.6	10.8	10.7
农民	20.8	17.9	15.8	16.7
个体户	35.8	46.3	36.9	38.2
其他或无业	8.5	6.8	6.1	6.5
合计	100.0	100.0	100.0	100.0

来源:全国工商联 1997 年调查数据。

二、均衡、破坏、创造浙江中观环境

2.1 三组力量博弈决定均衡临界点

浙商为什么起源于农村,来源于农民?一般有三种解释:一是人地矛盾导致的生存压力;二是计划经济边缘的控制力薄弱;三是工商文化传统的习俗、技能和人力资源储备。具体来说,因为农民的生存压力最大,而且农民率先获得独立的劳

动力产权,而计划经济网络控制在农村相对薄弱,自主商业活动的空间比较大。同时,传统工商业文化及其“地方性知识”在乡村得到了较好的保存和延续。

世代代的农民转化并固定为商人,生产资料从土地变成了工商企业,这是几千年来农民生存方式和生产方式的历史性变化。其“零到一”的关键一跳,需要“酵母”的催化和“冬眠”的激活。具体地说,有三组社会经济博弈关系的多元博弈,在突破临界点之后,社会文化力量对比发生变化,有利于浙商大面积生成的小气候才能真正形成。

其一,是创富欲望和管制恐惧的博弈。促使农民大面积转化为工商业者的最重要驱动力乃是其内在的欲望:重商的价值观和企业家精神。在政策放开,外部管制松弛之后,创业创富的欲望超过管制的恐惧,迅速形成自下而上的自主性商业活动。

其二,自主经营活动和强制性农业生产之间的博弈。基层特别是农村基层行政资源比较单薄,而且从意识形态角度的是非判断相对淡薄。在此消彼长的博弈中,民间自主商业活动的力量逐渐超过基层行政控制力。

其三,行为选择与路径依赖的博弈。到改革开放之初,虽然民间自主商业活动几乎绝迹,实际上只是处于“休眠”状态。浙商的商业意识和技能的传播并不是通过书本等正式的编码知识,而是耳濡目染、口口相传。而从新中国成立后禁绝民间

自主商业活动到1978年允许自主创业,中间时隔最多不过二十几年,也就是说差不多是一代人。因此,创业的偏好和传统的代际传播并没有中断。这种代际传播已经数百年的价值观在休眠二十几年之后,在20世纪70年代后期重新开始萌芽。这也是为什么同样的生存压力,同样的政策环境,只有浙江的民间活力最为活跃的缘故。

这三组在时空关系上互相关联的力量博弈,决定了均衡的临界点,改革开放所带来的巨大成长性力量,阻碍生产力的因素快速消解,原来的力量对比逐渐打破,并迅速建立新的均衡。

义乌货郎担的源头可以



货郎担是义乌商业文化的图腾,如今义乌一代风云浙商中,许多都有过挑着货郎担走南闯北的经历。2008年北京奥运会袜类唯一供应商、梦娜袜业董事长宗谷音在年仅13岁时,稚嫩的肩膀就挑起了沉重的货郎担。彼时的宗谷音个子还不如货郎担高,只好把货郎担的绳子系短挑出去收破烂,收破烂回来,他得走在田埂上,沉甸甸下垂的担子才不至于碰地。

追溯到明末清初,世世代代传承成为义乌文化的载体。虽然“拨浪鼓”的声音在20世纪中叶以后一度停歇,但其“火种”一直没有完全熄灭。新中国成立后,“敲糖帮”作为有组织的商业团体^①退出了历史舞台。在各种运动冲击之后,从事“鸡毛换糖”的人数大大萎缩。但即使有“打办”(打击投机倒把办公室的简称)等的严厉打击,民间的“鸡毛换糖”仍然无法“斩草除根”。以“敲糖帮”发源地义乌廿三里镇为例,即使在“文化大革命”割资本主义尾巴、严厉打击投机倒把的时期,糖担外出鸡毛换糖依然兴盛。那时廿三里镇外出鸡毛换糖的人员多达五千余人,经营范围不仅涉及浙江周边的江西、福建等省,而且扩展到全国各地。

温州农民向工商业者的转化在党的十一届三中全会之前即已开始,当时更多的属于“地下状态”,严格地说并不属于正式的职业分化,因为作为职业主体的农民没有获得独立的劳动力产权,也就是说当时的职业分工既不“合法”,也不能提供稳定的全额收入保证。

据调查,温州全市的无证商贩在1970年时有5200人,1974年有6400人,1976年达到11115人。“地下包工队”、“地下运输队”、民间市场和生产资料“黑市”也是广泛存在。如平阳县的宜山一带,在1957—1970年间,土纺土织多次被打压,但还是顽强地存活下来,宜山市场1976年即已在事实上存在,在公路还没有开通的时候,每天就有100多只船的商品,3000多人在这里交易。据非正式统计,到1976年底,乐清柳市全区已有生产五金、低压电器等的工业企业256家,总产值达2052万元。

在温州1976年的社会商品零售额中,民间市场交易额竟然占了九成。表1—4列举了家庭联产承包责任制推行前夕的浙江各地区经济结构状况。表1—4中的非国有、集体单位占全社会固定资产投资比重一栏,温州高达49%,为全省最高,是当时全省经济最发达的杭州地区的2.88倍。非国有、集体工业占工业总产值比重达到13%,仅次于台州,远远领先于浙江省的其他地区。这表明,即使在传统经济体制下,温州民间经济的活跃程度和规模之大都是不可小看的,可以说温州后来的民间经济就是以此为基础成长起来的。

^① 据《义乌县志》等记载,到清道光年间,义乌廿三里镇“敲糖帮”已形成一组织严密、分工细密的组织。具体分为“坐坊”和“担头”两类。“坐坊”,其组织有“糖坊”、“站头”、“行家”、“老土地”四种。“糖坊”的任务是把煎好的糖粒、糖饼、生姜糖用现金或货物贷给敲糖人,同时还收购代销敲糖人收来的货物;“站头”就是敲糖帮居住的小客栈,并经营糖担托运业务;“行家”专事采购各类小百货以供“敲糖帮”经营;“老土地”专收敲糖帮换回的货物。而“担头”,则是挑糖担赶生意者,“担头”里有几个领导人物,称为“老路头”,这类人由精于敲糖业务的人担当,且是从“敲糖帮”中公议推举的“精英人物”,其任务是由其独当一面,统帅一路糖担;“老路头”下又有“掇担”,是各村糖担的首领,由村推举并负责带领本村糖担,其能力略逊于“担头”;“掇担”下又有“年伯”,年伯的职位由“掇担”任命,其任务是协助“掇担”的工作,同时,年伯要照管五至七副的“担头”;最后是糖担,又称“担头”。这些“担头”,就是“新手”,即初次出门的敲糖人,如同工匠所收的学徒,属“年伯”带领指导。另外,在吸收新糖担上,也要行拜年伯的手续。义乌“敲糖帮”后发展成为有较强组织性的民间协作体。

表 1—4 1982 年浙江各地区投资和工业的所有制结构

	杭州	宁波	温州	嘉兴	湖州	绍兴	金华	衢州	舟山	台州	丽水
非国有集体单位占全社会固定资产投资比重(%)	17	NA	49	42	29	29	33	21	22	39	18
非国有集体工业占工业总产值比重(%)	NA	NA	13	0.1	NA	NA	NA	0.7	0.6	15	2

来源：浙江省统计局编《新浙江五十年统计资料编》。

温州商人中第一批为外界所知的知名人物,就是在这一时期开始“抢跑”的。著名的“温州柳市八大王”之一的刘大源 20 世纪 70 年代就开始做生意,1978 年温州地区第一辆私人摩托车就是刘大源买的,还装了最早的私人电话,人称“螺丝大王”。当时,柳市与刘大源齐名的还有“电器大王”胡金林、“矿灯大王”程步青、“目录大王”叶建华、“翻砂大王”吴师濂、“线圈大王”郑祥青、“胶木大王”陈银松、“旧货大王”王迈仟,合称“八大王”。

2.2 收入结构变化对社会身份的赎买

这个时期出现的个体自主工商业者还是零星和局部的,因为合法性问题,随时可能被消灭。据戴建中(2001)的估计,在 1989 年以前创办的中国私营企业中,有 4%的私营企业主曾经身系冤狱。

20 世纪 70 年代末 80 年代初开始露头的“八大王”没有逃过当时的“狠狠打击经济领域中严重犯罪活动”。在 1981 年底,上级组织就已对“八大王”进行调查。1982 年 1 月,中央下发打击经济领域犯罪活动的紧急通知,乐清县委便将“八大王”的商品经济行为列为大案要案进行查处。这一年,除了刘大源逃亡之外,其他 7 人都作为重大经济犯罪分子被捕入狱,直到 1984 年才重新审理,或取保候审,或无罪释放。

表 1—5 不同时期开业的企业主“家庭出身”(%)

不同出身	1989 年前开业	1989—1992 年开业	1992 年以后开业	合 计
“红色”(贫农、下中农、工人、城市贫民、革命干部、革命军人)	78.6	84.6	79.3	81.2
“灰色”(中农、商贩、职员、知识分子)	10.7	9.1	12.7	11.4
“黑色”(地主、富农、资本家、反动军官和官吏)	10.7	6.3	8.0	7.1
合 计	100.0	100.0	100.0	99.7

来源：全国工商联 1997 年调查数据。