

# 评苏南经济之“新亮点”

□ 新 望 林建生

“苏南模式”无可奈何地终结了。从理论上讲,它应该终结。“苏南模式”下的公有制异化成了官有制,官富民穷,官民收入(主要是隐性收入)差距拉大,共同致富的目标落空,从而有失社会主义的公平原则。乡镇企业演变成“二国营”,机制僵化,效益下滑,民间经济活力受到抑制,从而有失市场经济的效率原则;从实践上看,它已经终结。苏南经济自20世纪90年代中期以来增长乏力,乡镇企业不改已没有出路(原锡山市改制为什么动手早,改得彻底?就是因为乡镇企业最发达的锡山市集体资产流失严重,并试图通过老百姓的集资来弥补,诱发债务危机,所以锡山市的乡镇集体资产已经到了崩溃的边缘,改制还债是无奈又唯一的选择),经过1998年第一次改制和2000年第二次改制,目前苏南乡镇集体企业改制面已达97%,剩下的大企业集团也是人心思变,不可逆转。这表明“苏南模式”从理论到实践都已走到它的尽头。

然而,“苏南模式”的终结,并不意味着苏南经济的终结。苏南毕竟是一块热土,终结孕育着新生。在经过反思和改制的阵痛之后,世纪之交,苏南经济也出现了许多新亮点,其中外资的大规模进入和民间经济力量的勃发是最引人注目的。具体地说,以苏州工业园区、苏州新区、昆山经济开发区、吴江开发区为代表的苏南的园区经济,“江阴板块”为代表的资本经营,常熟康博(波司登)、梦兰、隆力奇为代表的村级经济,吴江盛泽东方丝绸、常熟招商城为代表的民营经济和张家港的沙钢、永钢等规模企业,构成了苏南经济的新亮点。

苏州拥有4个国家级经济开发区和9个省级开发区,基本上是在

20世纪90年代初开始建设的,投入了巨大的基础设施。其中苏州新区3000万元起家建设,但现在已经吸引470家外商投资企业,合同利用外资50亿美元;苏州工业园区7年建设累计投入79亿元,吸引了60多亿美元的外资,开办了154个实力雄厚的外商投资企业。经过7~9年的大规模建设,现在这些园区已进入产出阶段。迄今为止,苏州(包括所属的6个县级市)累计合同利用外资已达355.6亿美元,在全国大中城市中仅次于上海,实际到帐外资203亿美元。而今年上半年,苏州市合同外资额达46.81亿美元,超过上海的40.02亿美元,而且远远超过第三位的天津(25.12亿美元)。苏州的园区经济规模大、集聚能力强,全球500强中有39家在苏州新区落了户,摩托罗拉、杜邦、住友、索尼、爱普生、富士通等国际著名企业在新区生根开花,有的还成立了研发中心,日本佳能已经与苏州新区签约建设3个工厂生产复印机、激光打印机和数码相机,到2005年形成销售10亿美元的规模。飞利浦、三星等著名跨国公司进驻苏州工业园区,特别是以明基电脑为代表的台资IT企业在苏州工业园区大规模投资,形成了除广东东莞以外的第二个IT产业硬件生产中心。目前,苏州两区的加工业越来越发达,老城的第三产业越来越兴旺,而苏州城吸引外来投资的能力越来越强。昆山经济开发区走了一条独特的农民自费政府推动建开发区的道路,由于成绩斐然被升格为国家级开发区,现在昆山开发区吸引外资超过100亿美元,其中台资占一半,昆山也成为重要的IT产品生产基地。吴江经济开发区一度冷清,吴江人利用苏州工业园区近在咫尺的优势,兴办IT产业园,迅速引来以台资为主的100多家企业,形成年产彩色显示器1000万台、扫描仪360万台、电源供应器1000万台及电脑主机300万台、笔记本电脑240万台的能力。这样,在汽车半小时路程的半径内,产生了苏州、昆山、吴江四个分工协作有序的IT产业密集加工区,且大有连成一片之势。在苏州园区经济的带动下,苏州进出口增长迅猛,去年苏州外贸进出口达200亿

美元,今年上半年110.92亿美元,几乎占全省的一半,其中苏州市区的两区进口和出口均占一半以上,昆山进出口均超过10亿美元,吴江进口增长一倍,出口增长57.6%。在这些进出口货物中,主要是进口机器设备和原材料,然后把制成品销到世界各地,园区经济成为进出口的主体。

民营经济勃兴成为苏南经济又一亮点。苏南民营经济发展一般有两个来源,一是乡镇企业改制以后,企业资本构成主体变成了民间资本为主,无论是改制为规范的股份制企业还是单个业主制企业,都是民营企业;另一来源是十五大以后在各级政府鼓励下,民间新的投资热情高涨,在各级开发区内民营企业是除外资企业以外的最重要的经济发展源。我们以绸都吴江盛泽、纺织城常熟和苏州创业孵化器来说明。自1999年开始,民间资本看中盛泽的丝绸市场,陆续投入盛泽的民间资本约30亿元,1999年有500万元以上的民间投资项目77个,其中1000万元以上的有63个;2000年新增500万元的民营投资项目136个,其中超过1000万元的有93个。盛泽的民营投资企业有本地的也有外地的,本地的资本很多是在盛泽东方市场的经营者在完成原始资本积累以后,从贸易领域走向实业;外地的投资者则看中盛泽市场环境,2000年约有10亿元投向盛泽。巨额的民间资本给盛泽带来了活力,2000年盛泽拥有各类织机2万多台,其中11344台,占全国无梭织机总量的1/6。民间资本拓展了盛泽的丝织业,由传统的织造延伸发展成聚酯切片、纺丝、织造、染整、印花、织物深加工及服饰等较完整的产业体系,形成人造丝、合成丝、真丝和交丝4大类数百个品种,是中国最有规模和影响力的薄型里料织物生产基地。常熟招商城闻名遐迩,过去以个体经营为主的招商城向前道产业延伸,基本上每个门面都有自己的加工厂,为减少运输费外地业主纷纷在常熟市区“安营扎寨”,构成了“前店后厂”的经营模式。加工厂已经不是过去小作坊式的了,他们往往在市区的开发区内一圈就是几十亩地建现代化的大工厂,无

数台各类织机、1300 多家服装企业,其中绝大多数是村级经济和私营经济,拥有“梦兰”“波司登”等驰名商标,每天十万商贾云集常熟,日资金流量达 1.5 亿元,这些让人充分感受到民间经济发展的活力。如果说,盛泽、常熟民营经济集中在纺织业这个劳动密集型行业的话,那么苏州新区和苏州工业园区的多家创业园、孵化器、科技园吸引高科技人才从事高科技产业创新活动,显示民营高科技企业在苏州开始崛起。创建于 1997 年的苏州新区留学人员创业园拥有 5 幢智能化大楼、45 万平方米的孵化工厂,在这个创业园已有 360 名科技人员进驻孵化,其中博士 100 名、硕士 200 多人,他们把电子、电脑软件、生物医药、机电一体化等数以百计的科技成果逐步转化为生产力,这些科技成果都是我国拥有的自主知识产权。科技企业创新活动吸引了大约 3000 多名人才前来就业创业。目前留学人员创办的企业有 107 家,创造价值 60 多亿元。

“江阴板块”的崛起和张家港规模企业也是苏南经济引人注目的现象。与由外资投入发展 IT 产业,使产业结构迅速得到调整的苏州、昆山、吴江相比,江阴、张家港经济依然集中在传统纺织、化工、机械等行业,即使是江阴和张家港两市吸引的外资(在这两市外资的规模也很大,张家港外资投资企业在苏南地区仅次于昆山市)也主要集中在传统产业。但是,江阴的资本经营、张家港的规模经济同过去乡镇企业已有显著区别。江阴目前有 10 家上市公司,其中有独立自主公开发行人民币 A 股股票并在交易所挂牌上市的,如江苏阳光股份有限公司、法尔胜股份有限公司、江苏华西村股份有限公司、江阴兴澄冶金股份有限公司;有捆绑组合上市的;还有买壳上市的。通过上市,江阴筹措到 20 亿元人民币,大大的改善了企业生存环境。在股市财富效应下,江阴企业有力量进行技术开发和外出采购高新技术,如法尔胜集团购买国际领先的澳大利亚光棒、光纤制造技术和日本大桥缆索生产技术,使法尔胜集团在光纤、缆索新材料领域处于国内领先地位;江苏阳光是

一家生产毛纺产品的企业,但现在已经成为国家确定的高科技企业,建立了博士后流动站。江阴上市公司现在自主知识产权 30 项,企业竞争力明显提高。张家港有一批规模企业,沙钢集团、牡丹汽车、永钢集团、东海粮油、梁丰食品、华昌集团等十家企业集团占全市经济总量的一半。1999 年苏州市销售总量前 5 位,张家港有三家,其中沙钢集团以 83 亿元的销售量位居苏州市第一。企业规模大了,融资方便了,于是张家港加大技改投资力度,2000 年技改投入达 40 亿元,绝大多数是高新技术,2000 年张家港高新技术产品销售达 52 亿元。

## 二

那么,苏南经济出现的新亮点会不会如一些人所说是“苏南模式”再创辉煌的证据呢?我们认为这些新亮点与“苏南模式”的核心理念相去甚远。

首先,苏州经济的所谓新亮点纯粹是外资大规模的涌入带来的。外资为什么青睐苏州?这是由很多的区位优势和文化因素决定的。经济基础好,劳动力素质高。只要有政策的放开和外资的进入,就能激活本地资源,带来繁荣。苏南各地前些年都在大搞的“丰产方”,只是“政绩秀”,根本不能持续。然而,歪打正着,现在却为各类园区的“七通一平”打下了基础。各县级市的开发区基本都是在城郊的“丰产方”上建起来的。外资特别是跨国公司选中苏州作为它们的加工基地,也因为苏州是中国长江三角洲的心脏地带,在传统经济发达的轴线上,又有与上海浦东近在咫尺的优势。所以,今年台资流向有一个现象值得注意,一批珠江三角洲的中小台资企业将资金撤到长江三角洲苏州一带。这其中有一些台资企业是因为,原来投资地的“两免三减半”到期了,而换一个地方再租厂房,便可继续得到“两免三减半”的优惠政策。

然而,即使如此,苏州希望通过引进外资改造国有企业的最初愿望并没有成功。苏州自己传统的国有工业也曾辉煌过,以“四大名旦”(长城电扇、孔雀电视机、香雪海电冰箱、春花吸尘

器)为代表的家电业,以虎丘牌相机和苏州登月牌手表为代表的精密制造业,以丝绸织造为代表的纺织业,这些工业都在 20 世纪 90 年代无奈地衰落了。国有企业的衰落是因其竞争力不强、企业制度落后(也可能有这样一个原因:苏州传统国有工业囿于狭窄的空间,和民宅、园林、机关、学校等城市其他要素毗邻,基建技改无法甩臂大干,气、电、排废等企业外围配套措施无法很好地跟上)。试图通过引进外资,嫁接其先进的管理经验、技术,提高自己的竞争力,现在看来并没有达到目的。外资进入苏州几乎是另起炉灶,可利用苏州企业的东西只有熟练的劳动力。孔雀电视机厂以 300 多万美元卖给飞利浦大概是富有远见的一次买卖。客观辩证地看,苏州外资企业的兴旺,某种程度上掩盖了苏州本地生产力衰落的事实;外向型经济飞速发展,财政收入显著增加,掩盖了苏州改革方面的问题,苏南乡镇企业以发展代替改革是有过教训的。不仅如此,外资企业一般是生产加工产品,其研发基地、中间体及市场销路都由外资掌握,因此外资企业无法很好地与本地企业配套、扩散,也不能指望依靠外资孵化出高科技的产业。现在的外资项目仍以二产为主,二产中又是以加工工业为主,且加工的是整机上的零配件,加工方式多是劳动密集型的简单操作,最终产品少,出口创汇不多。在进出口总额中,也主要是进来料加工。如:进来的原辅材料 10 元,加工费 3 元,出口 13 元产品,进出口额 23 元,但留给苏州的只有 3 元加工费。所以,外资为主的园区经济是一种“经济飞地”,对苏州来说是有一定的风险的。苏州毕竟不是东莞、保安。

苏南各级地方政府直接投身于经济发展的热情一直没有停止过。过去乡镇企业兴旺时政府是唯一的出资主体,垄断了经济发展的资源,今天政府发展经济的热情转到招商引资。苏南普遍重商、亲商,招商引资成了苏南许多地方党政一把手的最主要的工作,是压倒一切最大的政治,然而却忽视了党政领导人自身的本职工作。本来招商引资是企业的事情,政府越俎

代庖,随意承诺优惠政策措施,特别是违反国家税法,给企业应收税款等等,反映出投资环境的法治化还远远不够。而且,“拼地价”来引资还会留下持续发展缺乏后劲及过分注重硬件而忽视投资软环境建设的倾向。苏南地方政府领导人热衷于各项兼职,各开发区管委会的领导都由政府主要领导担任,园区的开发主体不明确或政府化操作,这表明,政府在配置资源方面依然有决定权,尤其是垄断着土地批租、优惠政策等资源的权力。从某种角度讲,政府领导人参与、决策招商引资等活动,使自己成为本地方最大的老板。在苏南,这两年我们发现,一些大型企业自己开始建办工业园区,如江阴“申达工业园”、三毛“凯诺科技园”等,这些企业的企业家开始脱离于现行体制之外,自主招商引资,这恐怕是发展的方向。

今年,浙江一批又一批政府考察团到苏州来学习开发区建设和招商引资工作经验,因为,仅苏州一地引资额远大于浙江全省。然而,不知苏州人有没有看到,去年和今年上半年浙江外贸出口增长幅度却高于苏州。上半年已高出全国平均水平 23 个百分点,全国外贸赢余 120 亿,其中浙江 93 亿,占 79%。为什么?就是因为浙江人把自己身边的民间生产力大大解放了,大大发展了,他们同时也为民营经济的外向发展创造了一个良好的制度环境。不知苏州人有没有想到,浙江在向苏州学习,聪明的苏州人是否也应该向浙江学点什么?苏南一些县市提出“不许对外商说不”“不说不能办,只说怎么办”,不知当地的民营企业听了这样的口号会作何感想?

其次,中国股市“江阴板块”作为一种区域现象,受到理论界和宣传工作者的推崇,并把它树为苏南模式还有生命力的典型代表。这种看法是很可笑的。不错,乡镇企业突破国有企业的重围能上市本身是很显眼的,江阴板块反映了江阴政府号召和推动企业进行资本经营取得的积极成果。但是,很多例子说明,中国的公司上市过程是一个复杂的行政审查过程,下面地方政府和企业要做的只是“跑部”和“包装”的工

作,其间的不确定因素很多,譬如有一副市长受命长住北京为本市企业上市公关,相反企业本身效益的好坏却往往不是决定性的;其实,在江阴所属无锡市,原锡山因债务危机企业改制快而无缘上市指标,宜兴市是传统产业为主且以小型企业为主,这样无锡的上市资源几乎全部留在江阴市,所以江阴资本经营才搞得成效显著。苏州的乡镇企业是无锡和常州之和,上市指标由6个市分摊,落到每一个市就比较少了,这就是为什么与江阴规模企业难分伯仲的张家港市到现在还苦苦等待上市企业零突破的原因。

中国盛行“刮风”,政府号召企业从经营产品到经营资本,企业的行为就往往出现变异,这就像“为引资而引资”“为开发区而开发”等一样,成了“为上市而上市”,去年有8只股,今年是10只股,今年底是12只股上市,于是,成绩卓然。现在能圈来钱的确是本事,但股票上市圈钱并不是目的,钱圈到了,企业的经营模式和经营业绩依然如故,企业的核心竞争力得不到提高,那么,是对不起投资者的。当然,江阴上市有几家经营业绩还是不错的,如法尔胜集团和阳光在上市后,竞争力又有新的提高。但江阴的有些上市企业上市前企业状况很不好,上市后又盲目烧钱,搞什么工业景点旅游,难道企业工厂是旅游景点吗?

第三,张家港规模企业在苏南影响比较大,张家港人也为此很自豪,对此我们很有必要分析一下。在市场经济条件下,企业规模的边界是由市场决定的,但苏南许多乡镇企业集团是为了所谓增强企业抗风浪能力而通过行政手段拼凑建成的。例如张家港市牡丹汽车集团是通过行政手段一夜之间合并7个厂家而成的,合并前,7个厂个个是利润中心,合并后成立总公司领导下的7个生产分厂,远离市场缺乏竞争压力,而总公司是行政性公司,公司领导由政府委派,典型的政企合一。所以,企业大是大了,但集团矛盾重重,发展缓慢,已明显落后于同行。

这些“一大二公”的经济和老百姓致富之路

相差甚远。在张家港市,南北两片乡镇企业发展有比较大的差异,大企业主要集中在北片的沿长江地区,南片是众多的小企业,但南片的老百姓远比北片富裕,北片规模庞大的企业并没有给当地老百姓带来实惠和富裕。

第四,村级经济的兴起,在苏南有体制上的基础。这就是我们通常所说的“社区政府公司主义”。但我们还应注意村级经济的两个特点,(1)一个人、一个厂、一个村的故事连在一起,由此而成长起的村庄公司,有学者也称为“庄主经济”,这个庄主往往是“老支书”,是村里的“头号能人”,或者说是比较纯粹的创业型企业家;(2)这种“庄主经济”的特点是“级别最低,权力最大”,“所有制层次低”,企业也基本属于合伙经营或家族经营,这实际上使此类企业获得了某种体制外优势,具有明显的民营性。也正因为如此,以往在对“苏南模式”的宣传中此两点被低调处理,乃至有些忌讳。它从机制上说,实则是“苏南模式”的异端。苏南有许多明星村,然而仔细观察它们的发展历程,那些被树为典型,纳入苏南模式正规体制而又至今还健康存在的并不多,好些都是大搞“创建”之后出现了问题。我们本文所讲的以常熟为代表的村级经济与以往的明星村存在明显差别,它们除了上面所说两条外,还有一个新的特点,就是十分注重品牌建设和现代企业经营机制建设,已不是简单的原来意义上的村办企业。

### 三

改革是为了解放和发展生产力,尤其要解放和发展本地的民间生产力。苏南的改革是多方面的,例如,打破单一的公有制集体经济,鼓励个体私营经济共同发展,这有力地促进了竞争,营造了良好的发展环境。在苏南乡镇,过去乡镇企业发展过程中培育起来的技术能力、销售渠道、经营人才等经济发展因素在目前的多元化的竞争环境下得到充分发挥,在盛泽众多的丝织企业的老板绝大多数是在过去的乡镇企业里干过,而且是经营骨干,现在政府政策鼓励他们投资,过去的经验就成了他们最重要的资

本,而乡镇小区众多同类企业相互竞争、相互配套又成为民营企业发展的良好的外部环境。盛泽的现象在苏南比比皆是,如在张家港市,塘桥的纺织,妙桥的针织、大新的五金工具,乐余的汽配,三兴的饮料塑料机械、德积的氨纶纱等,过去是一两家规模比较大的乡镇企业唱独角戏,现在众多民营企业在合唱。在苏南,面广量大的中小乡镇企业主要是民营化的改制,在改制的同时,这些企业必须独立地面向市场,在融资、用地、税收优惠、市场销售渠道开拓等方面,过去政府承担的一部分职能已经由企业自行承担了,企业发展的难度加大。所以改制以后企业发展出现的发展低潮应该看作是必须经历的一段磨合期。随着时间的推移,企业发展转入正规,也就迎来发展的高潮。我们十分看好这类新兴的民营经济和混合经济。

我们认为随着改制的完成,“乡镇企业”这个概念已经有必要退出历史舞台了。为什么呢?一是新一轮农村城市化浪潮已抛弃了 20 世纪 80 年代的“小城镇建设”道路,而更着重于“中小城市建设”,要素向城市集中是大趋势;二是改制后的乡镇企业已不是《乡镇企业法》中所讲的乡镇企业了,现在用“民营企业”、“合营企业”可能更准确一些。

从以上分析可见,苏南经济的新亮点,就是过去在苏南所没有的,或者说不愿承认的民营企业、园区经济的崛起。这两点都不是苏南模式所能解释的。盛泽经济变迁很能说明问题。当年新生、新联、新华、新民、新达等“五新”地方国有丝织企业和乡镇企业一道创造了辉煌

的“华夏第一镇”,是苏南模式的代表作,然而温州模式扩张到苏南时,与浙江接壤的盛泽首当其冲,江苏省要求吴江严把“江苏的南大门”,盛泽也由盛转衰,今天盛泽依靠民间投资再次转盛,丝织产业链条和规模都远远超过当年的盛况。这究竟是苏南模式的再次辉煌还是温州模式的最终胜利?

苏南经济新亮点有很多值得玩味的地方,目前要解决的有两大问题:一是市场化建设问题。改制解决了出资者的问题,但企业如何运转、市场配置资源存在哪些失败的领域,以及政府如何弥补尚需一个再认识的过程。我们整体上的判断是,苏南乃至长江三角洲地区由计划向市场的转轨还远没有到位;二是城市化的问题。园区经济包括从国家级开发区到乡镇小区已经显示出强大的活力,一些技术含量较高的企业已开始将企业总部、研发、营销等机构向大城市搬迁,改变了乡镇企业“村村冒烟”的分散无序发展的局面(“村村冒烟”的情况在原锡山市表现最为严重,已为其城市化、生态环境及企业自身的可持续发展留下了惨痛教训)。苏州发展之路表明城市经济才是现代经济的活水源头,那么怎样以城市化带动产业结构升级,使大大小小各类工业开发区都能享受到大城市发达的辐射而健康发展,这就一定要考虑在苏南大地上建设大城市,构建以苏锡常为核心的大都市圈。

(作者单位:江苏省张家港市委党校  
215600)