

您的位置: 首页 - 财经动态

民营企业为何难以做强做大

作者: 郭梓林 发布时间: 2004-11-15 13:26:37

近几年来,我国民营经济取得了突飞猛进的发展,民营资本已经渗透到国民经济的各个领域,民营企业已经成为我国经济改革大潮中的弄潮儿,成为民众和媒体瞩目的焦点。国家鼓励有条件的民营企业做强做大,这对民营企业家来说无疑是一个巨大的鼓舞。以往由于国家对发展民营经济的政策是渐进的,这就决定了民营企业在早期商业模式上先天就不具备做强做大的条件。因为,那时民营企业要做大项目,不是被垄断了,就是根本就投资不起,除此而外,还有一个准入限制。那么,除了外部因素外,民营企业自身发展的内部制约也很明显。

从客观上分析,有以下三个原因:一是,企业领导人的领袖素质不够,没有达到一种统合能力,即不具备做大企业和统领大批优秀人才领袖素质,包括把握市场的能力和内部政治的能力;二是,这么些年来,很多民营企业家“下海”之后,每一个合伙人普遍存在一种领袖欲——都想当老大,都想表现自己的领袖才华,所以民营企业总是一做大就分家;三是,一些民营企业家是在中国式的市场环境中成长起来的,缺乏那种敢于和善于与世界市场接轨的能力和水平。

企业一旦做大,就会出现很多问题。并不是一个合理的结构就一定能够放大,何况我们有的企业内部的组织和管理结构等等都还不是合理的,所以经不起放大是很自然的。

就一个企业来讲,限制其做大的因素,实际上还有它内部的合作秩序问题。某种合作秩序可能在企业规模小的时候,显得很有效率,但是,它能不能成为一种扩展的秩序就是一个很大的问题。很多企业就是因为合作秩序不能扩展而长不大。很多民营企业一扩张就失败,一办分公司就瓦解,其根本原因就是因为这个企业没有建立这样一种合作的秩序。当然,这样一种合作的秩序既包括内部的秩序,也包括国家的法制的环境。这种能扩展的合作秩序,是需要长时间的积淀的,是理性演进的结果,是人们在博弈中习得的知识。从这个意义上说,中国的民营企业要做大,是一个急不得的过程。

我们的民营企业做不大,还有一个最重要的原因就是,我们人和人之间的制度和道德的约束没有很好的建立起来。经济学家指出:人类合作的最本质的成本就是交易成本。这个交易成本其中就包括人与人建立互相信任的成本。如果没有信任,就没有合作,事情就做不大,但是,当你真把自己的底牌交给对方,完全信任对方的时候,你就处在了一个弱势群体的位置上。也就是说,你信任对方要冒的最大风险是什么?是对方背叛你。这就是经济学讲的囚犯悖论。如果你跟他合作,而他却要背叛你,那么,你就肯定倒霉。两个人合作就像两个人在博弈——谁敢玩黑的,谁就占上风,往往是讲道德的搞不过不讲道德的,守信用的搞不过不守信用的。于是,在合作中,作为企业家来讲,最重要的是要有防范的能力,而不是挣钱的能力。也就是说,你除了要有挣钱的能力外,还要有不被人家把钱骗走的能力。当你要把心思放在防范上的时候,你在企业的发展上就要受到影响,你至少在精力上不能全身心地发展企业了。另外,任何监督都是要成本的,你要建立部门、建立制度等等这些东西都要消耗你的财力,消耗你的物力。当你做得越大,那么,你投入的这种监督的成本、防范背叛的成本就迅速增长。

所以,我们有多少企业家能够在自己的企业里面建立起一种能够承受扩张风险的制度呢?因为,扩张是一种风险,并不是做大就一定带来利润,做大往往带来的是风险。并不是规模一定带来效益,规模效益是要有一定基础的,它需要一种制度保障作基础,如果没有这样一个制度保障基础,扩张必败。事实不像有些民营企业家认为的那样:“大者不死”。所以企业家面临的问题是如何平衡扩张与防范风险的问题,也就是说怎么使自己的企业在扩张中使风险降到最低限度的问题。

钱铭燕摘编

孟晔上传

文章来源: 经济日报

[\[推荐朋友\]](#) [\[关闭窗口\]](#) [\[回到顶部\]](#)

转载务经授权并请刊出本网站名

版权所有: 中国社会科学院人口与劳动经济研究所

您是第位访客