|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 分类号 |  | |  | | | | 密 级 |  |
| U D C |  | |  | | | | 编 号 | 10486 |
|  | | | | | | | | |
| 武汉大学logo  **硕 士 学 位 论 文** | | | | | | | | |
|  | | | | | | | | |
| 企业家精神配置与僵尸企业形成：基于企业自生能力的中介效应研究 | | | | | | | | |
|  | | 研究生姓名 | | ： | 谭 琳 |  | | |
| 学号 | | ： | 2015206390006 |
| 指导教师姓名、职称 | | ： | 程 虹 教 授 |
| 专业名称 | | ： | 宏观质量管理 |
| 研究方向 | | ： | 经济增长质量 |
|  | |  |  |
|  | | | | | | | | |
| 二〇一八年五月 | | | | | | | | |

The Allocation of Entrepreneurship and Zombie Firms: Research on the Mediating Effect of Enterprise Viability

By

Tan Lin

May，2018

论文原创性声明

本人郑重声明：所呈交的学位论文，是本人在导师指导下，独立进行研究工作所取得的研究成果。除文中已经标明引用的内容外，本论文不包含任何其他个人或集体已经发表或撰写过的研究成果。对本文的研究做出贡献的个人和集体，均已在文中以明确方式标明。本声明的法律结果由本人承担。

学位论文作者（签名）：

年 月 日

# 摘 要

“僵尸企业”是指那些长期处于亏损状态，恢复无望但又没有正常退出市场的企业。中国经济在30多年的改革开放中获得飞跃发展，展现出发展中国家的后发优势及经济活力。但同时，高速发展的背后也涌现出诸多问题。伴随着中国经济进入“新常态”，经济增长速度放缓，大批传统制造业和国有企业面临不良债权，陷入经营困境，沦为“僵尸企业”。“僵尸企业”占有了大量的劳动力、资金、土地等资源，扭曲了资源配置效率，同时也会对新企业的进入产生“挤出效应”，阻碍新兴产业的发展。2016年政府工作报告明确提出“清理僵尸企业”的目标，并将“去产能”列为供给侧改革五大任务之首，显示出政府治理僵尸企业的决心。

对于僵尸企业的形成，现有文献主要从政府补贴与银行金融机构支持两个方面进行解释：一方面，僵尸企业的形成地方政府和企业之间的政企合谋的结果，政府迫于就业稳定与税收增长的压力，通过补贴政策或财政优惠等形式不断给濒临破产的僵尸企业进行“输血”；另一方面，那些资不抵债的企业无法对银行贷款进行偿还，一旦退出市场，会造成银行当期大量坏账的出现，增大银行的经营风险，因此，银行也由于不愿在当期承担系统性的信贷金融风险，而选择为经营困难、资不抵债甚至明显无还款希望的企业追加贷款。

然而，企业经营归根结底取决于经营企业的主体及自生发展能力，企业家作为企业经营活动的决策者，决定着企业的经营方式和创新行为的选择。企业家精神作为企业发展及经济增长的关键性因素，可以通过优化资源配置、技术进步、以及知识溢出等方式改善企业绩效。但是，企业家精神并不总是生产性的，当企业家将才能和精力投入到寻租活动中时，企业自身并没有创造社会财富，反而企业通过寻租得到参与分配社会财富的机会，这时的企业家精神是非生产性的。非生产性活动在一段时间内给企业带来收益，但是在经济发展由速度向质量转型的条件下，无法使企业得到内生发展能力的提高，不利于企业长久经营，甚至导致企业成为“僵尸企业”。基于上述的逻辑推断，本文认为僵尸企业的形成除了政府及金融机构的帮助以外，也有企业内生的因素，因此，本文研究的问题就是作为企业内生因素的企业家精神配置在僵尸企业形成的过程中发挥了何种作用，并以企业的自生能力为中介对二者关系的影响机制进行探讨。

在对已有文献和政策文件进行分析的基础上，基于一手中国企业-劳动力匹配调查（CEES）数据，本文对僵尸企业形成与企业家精神配置之间的关系进行了大样本的实证研究。研究发现：僵尸企业的形成是企业家精神在生产性活动与非生产性活动中配置的结果，生产性的企业家精神对于僵尸企业的形成具有抑制作用，而非生产性企业家精神则对创新活动有“挤出效应”，对僵尸企业的形成具有显著的促成作用，且生产性企业家精神的抑制作用（4.064）显著强于非生产性活动的促成作用（1.006）。进一步地，本文引入企业自生能力作为中介变量来研究企业家精神影响僵尸企业形成的机制问题，分别将技术水平与产品能力作为企业自生能力的代理变量放入中介效应的计量模型发现，企业自生能力在企业家精神与僵尸企业之间起着部分中介效应，即企业家精神配置会通过影响企业自生能力的高低来影响企业的僵尸化。本文分析认为，正是由于政府及金融机构具有自利性动机，且对于市场的资源配置有干预的权力，加上企业退出机制的不合理，滋生了企业进行寻租活动的空间，企业为了在市场竞争中获取庇护及获取更多地资源，借助“政府的手”进行市场干预，最终导致自生能力的下降，形成“尸企业”僵。因此，本文提出的政策建议是：合理规划企业的资本结构，避免企业过度负债；加强企业技术创新，形成产品核心竞争优势，建立市场化退出机制，弱化地方政府的经济指标考核。

关键词：企业家精神配置；非生产性活动；自生能力；僵尸企业

# **Abstract**

“Zombie Firms” refer to those enterprises that have been in a state of long-term loss and have no hope of recovering but have not exited the market normally. The Chinese economy has achieved rapid development during more than 30 years of reform and opening up, demonstrating the advantages of developing countries and their economic vitality. However, at the same time, there are many problems emerging behind the rapid development. As China's economy has entered the “new normal”, the economic growth rate has slowed down. A large number of traditional manufacturing companies and state-owned enterprises are facing non-performing loans and are in operational difficulties, becoming a zombie enterprise. "Zombie firms" occupy a large amount of labor, capital, land, and other resources, distorting the efficiency of resource allocation, and at the same time they will also have a "crowding-out effect" on the entry of new enterprises and hinder the development of new industries. The government work report in 2016 clearly puts forward the goal of “cleaning up zombie companies” and ranks “capacity removal” as the top five tasks for supply side reform, demonstrating the government’s determination to govern Zombie firms.

For the formation of Zombie firms, the existing literature is mainly explained by government subsidies and banking financial institution support: On the one hand, the formation of Zombie firms results in the conspiracy of government and enterprises between local governments and enterprises. The government is forced by employment stability and tax growth pressures to continue to “transfusion” Zombie firms on the brink of bankruptcy in the form of subsidy policies or fiscal concessions. On the other hand, those companies that are insolvent cannot repay bank loans. Once they exit the market, they will cause a large number of bad loans in the bank to increase the bank's operating risk. Therefore, banks are also reluctant to assume systemic liability in the current period and they choose to operate in difficult, insolvent, or even apparently no repayment expectations.

However, the operation of the enterprise depends on the main body of the operating enterprise and its self-development ability. The entrepreneur, as the decision maker of the enterprise's business activities, determines the business operation mode and the choice of innovation behavior. Entrepreneurship, as a key factor in corporate development and economic growth, can improve corporate performance through optimization of resource allocation, technological progress, and knowledge spillovers. However, entrepreneurship is not always productive but also has an unproductive side. Non-productive entrepreneurship brings benefits to enterprises in a period of time, but under the conditions of economic development from speed to quality transformation, it is impossible for companies to gain endogenous development capacity, which is not conducive to long-term business operations. Based on the above logical inference, this paper believes that the formation of Zombie firms has endogenous factors in the enterprise. Therefore, the issue studied in this paper is how the role of entrepreneurial spirit as an endogenous factor of the enterprise plays a role in the formation of Zombie firms. Discuss the mechanism of the relationship.

Based on the analysis of existing literature and policy documents, based on the data from the CEES, which a large sample empirical study was conducted on the relationship between the formation of Zombie firms and entrepreneurship. The study found that the formation of Zombie firms is the result of the configuration of entrepreneurial spirit in productive activities and non-productive activities. The productive entrepreneurial spirit has an inhibitory effect on the formation of Zombie firms, whereas non-productive entrepreneurship has contributed to the formation of Zombie firms. Further, this paper introduces the company's viability as an intermediary variable to study the mechanism of entrepreneurial influence on the formation of Zombie firms. Research finds that corporate viability plays a partial mediating role between entrepreneurship and Zombie firms. This analysis concludes that it is the government and financial institutions that are motivated by self-interest, and that they have the power to intervene in the allocation of resources to the market, which in turn creates a space for enterprises to carry out rent-seeking activities. Gaining protection and acquiring more resources in the market competition, with the help of “government hands” to intervene in the market, eventually led to the decline of viability, forming a zombie enterprise. Therefore, the policy suggestions proposed in this paper are: rationally plan the capital structure of the company and avoid over-indebtedness of the enterprise; strengthen the technological innovation of the enterprise, form the core competitive advantage of the product, establish a market-based exit mechanism, and weaken the assessment of the economic indicators of the local government.

**Key words**: entrepreneurship allocation; non-productive activities; viability; zombie firms

**目 录**

[**摘 要** I](#_Toc511899145)

[**Abstract** III](#_Toc511899146)

[**1 绪论** 1](#_Toc511899147)

[1.1研究背景 1](#_Toc511899148)

[1.2 研究思路与结构安排 4](#_Toc511899149)

[1.2.1 研究思路 4](#_Toc511899150)

[1.2.2 结构安排 6](#_Toc511899151)

[1.3 研究方法和研究意义 7](#_Toc511899152)

[1.3.1 研究方法 7](#_Toc511899153)

[1.3.2 研究意义 7](#_Toc511899154)

[1.4 研究难点及创新点 8](#_Toc511899155)

[1.4.1 研究难点 8](#_Toc511899156)

[1.4.2 本文可能的创新点 8](#_Toc511899157)

[**2 相关理论与文献回顾** 10](#_Toc511899158)

[2.1 僵尸企业的定义、判定标准及成因 10](#_Toc511899159)

[2.1.1 僵尸企业的定义 10](#_Toc511899160)

[2.1.2 僵尸企业的判定标准梳理 11](#_Toc511899161)

[2.1.3 僵尸企业的形成原因 13](#_Toc511899162)

[2.1.4 僵尸企业的影响 15](#_Toc511899163)

[2.2 企业家精神相关理论 16](#_Toc511899164)

[2.2.1 企业家精神 16](#_Toc511899165)

[2.2.2 企业家精神配置 16](#_Toc511899166)

[2.2.3 企业家精神配置与经济增长 18](#_Toc511899167)

[2.3 企业自生能力 19](#_Toc511899168)

[2.4 文献评述及文章假设 20](#_Toc511899169)

[2.4.1 文献评述 20](#_Toc511899170)

[2.4.2 文章假设 21](#_Toc511899171)

[**3 数据与特征性事实** 22](#_Toc511899172)

[3.1 数据说明 22](#_Toc511899173)

[3.2 主要指标选取与测度 22](#_Toc511899174)

[3.2.1 被解释变量：僵尸企业 22](#_Toc511899175)

[3.2.2 解释变量：企业家精神配置 23](#_Toc511899176)

[3.2.3 中介变量：自生能力 24](#_Toc511899177)

[3.3 特征性事实 25](#_Toc511899178)

[3.3.1 僵尸企业的现状及分布 25](#_Toc511899179)

[3.3.2 不同企业间企业家精神的配置差异 29](#_Toc511899180)

[**4 实证分析** 32](#_Toc511899181)

[4.1 计量模型设定与变量说明 32](#_Toc511899182)

[4.1.1 计量模型 32](#_Toc511899183)

[4.1.2 变量说明 33](#_Toc511899184)

[4.2 企业家精神配置对僵尸企业的基准回归 34](#_Toc511899185)

[4.2.1 生产性活动与僵尸企业 35](#_Toc511899186)

[4.2.2 非生产性活动与僵尸企业 36](#_Toc511899187)

[4.2.3 企业家精神配置与僵尸企业 37](#_Toc511899188)

[4.3 影响机制研究：企业自生能力的中介效应 38](#_Toc511899189)

[4.3.1 企业技术水平的中介效应 39](#_Toc511899190)

[4.3.2 企业产品能力的中介效应 40](#_Toc511899191)

[**5 总结与展望** 43](#_Toc511899192)

[5.1 研究结论 43](#_Toc511899193)

[5.1.1 生产性企业家精神可以有效地抑制企业僵尸化 43](#_Toc511899194)

[5.1.2 非生产性企业家精神可以促成僵尸企业形成 44](#_Toc511899195)

[5.1.3 企业自生能力具有部分中介效应 44](#_Toc511899196)

[5.2 政策启示 45](#_Toc511899197)

[5.2.1 合理规划企业的资本结构，避免过度负债 45](#_Toc511899198)

[5.2.2 加强企业技术创新，形成产品核心竞争优势 46](#_Toc511899199)

[5.2.3 建立市场化退出机制，弱化经济指标考核 47](#_Toc511899200)

[5.3 研究不足与展望 48](#_Toc511899201)

[5.3.1 研究不足 48](#_Toc511899202)

[5.3.2 研究展望 48](#_Toc511899203)

[**参考文献** 49](#_Toc511899204)

[**攻读硕士学位期间参与发表的学术成果** 54](#_Toc511899205)

[**致 谢** 55](#_Toc511899206)

# 1 绪论

## 1.1研究背景

“僵尸企业”这一具体概念是由美国经济学家Edward. J. Kane在研究中首次提出的，主要是指那些长期处于亏损状态，恢复无望但又没有正常退出市场的企业。在20世纪90年代末的日本，随着经济发展进入长期停滞，学者们普遍认为日本经济“失去的二十年”是由于日本当时大量存在的僵尸企业，这些“僵尸企业”虽然没有倒闭退出市场，但是却缺乏经济活力，不断地占用和浪费了大量的金融贷款和政府补贴，是导致日本经济增长停滞的重要原因。

中国经济在30多年的改革开放中获得飞跃发展，经济增长总量跃居世界第二位，展现出发展中国家的后发优势及经济活力。但同时高速发展的背后也涌现出诸多问题，伴随着中国经济进入“新常态”，经济增长速度放缓，同时国外市场订单需求减少，中国的产能过剩问题日趋严重，已从部分行业的相对过剩发展成为全局性的产能过剩，大批处于价值链末端的传统制造业企业面临经营困难和不良债权等问题。现有数据表明，2001-2011 年十多年间中国工业产能平均的利用效率为70%，且在2008年金融危机厚呈现逐步下降的趋势（董敏杰，2015）。在经济下行的压力下，政府希望通过供给侧改革，实现提质增效转型升级，为此政府不断降息刺激，并加大科技创新补贴和企业扶持力度，在此环境下大量僵尸企业产生。有学者对目前我国上市企业中的僵尸企业做了统计，以连续3年扣除非经常损益后每股收益为负为僵尸企业的判定标准，结果显示，在2802 家上市企业中，有266家是企业被判定为僵尸企业，占样本总数的9.5%，且在水泥、化工、钢铁等产能过剩相对严重的行业中，超过 20% 的企业被识别为“僵尸企业”。僵尸企业的大量存在，是我国经济转型升及产业结构调整的桎梏。在2016年政府工作报告中，政府明确提出“采取兼并重组、债务重组或破产清算等措施，积极稳妥处置僵尸企业”的工作任务。供给侧结构性改革中，中国政府将“去产能”列为“三去一降一补”五大任务之首，说明产能过剩是当前我国经济最迫切需要解决的问题之一，并指出清理僵尸企业是去产能的关键所在。

根据熊彼特的创新理论，创新对经济增长具有显著的作用。在优胜劣汰的市场竞争中，伴随着创新的“创造性破坏”，绩效好的企业会长久生存，绩效不好的企业则被淘汰，让位于新进入市场的企业和崛起的企业，同时企业陈旧的生产技术和组织管理都将被逐步淘汰。根据理性经纪人的假设，为了不断改进经济发展的资源配置和利用效率，那些长期陷入经营困境无恢复希望的企业理应主动退出市场竞争，从而将稀缺的生产资源转配给活力旺盛、生产效率高的企业，从而发挥资源的最大价值。但是，在现实中可以发现，大量生产效率低下、长期亏损、甚至资不抵债的企业由于受到政府部门及金融机构的庇护仍然得以生存，它们占用了大量的劳动力、资金、土地等资源，阻碍了市场机制对资源配置的作用，导致这些资源无法通过市场配置由生产效率低的部门向生产效率高的部门自由流动，造成了生产资源的严重浪费。同时，僵尸企业的存在会加剧产能过剩，在产能需求减少时，僵尸企业多余的产能没有淘汰，甚至存在过度投资的情况，导致一些新兴行业和新兴技术得不到充分的资源支持，阻碍了新兴产业的发展，出现“劣币驱逐良币”的逆淘汰现象。

关于僵尸企业的影响因素的研究，对从根本上治理僵尸企业尤为重要。“僵尸企业”形成原因错综复杂，往往是多方面因素共同作用的结果。对于僵尸企业的形成原因，现有文献主要从政府补贴与银行金融机构支持两个方面进行解释：一方面，僵尸企业的形成地方政府和企业之间的政企合谋的结果，政府迫于就业稳定与税收增长的压力，通过补贴政策或财政优惠等形式不断给濒临破产的僵尸企业进行“输血”，同时将就业压力和地区经济增长压力施加给企业，促使企业一味地扩大企业规模，当出现经营压力时，政府再通过补贴及贷款的方式维护企业的生存，这就使得正常企业变成了“僵尸”、而已经是“僵尸”的企业难以退出市场。研究证实，与政府关联更为密切的企业成为僵尸企业的概率更高，如获得政府补贴丰厚、企业冗员多的企业或是国有企业。另一方面，那些资不抵债的企业无法对银行贷款进行偿还，一旦退出市场，会造成银行当期大量坏账的出现，增大银行的经营风险，因此，银行也由于不愿在当期承担系统性的信贷金融风险，而选择为经营困难、资不抵债甚至明显无还款希望的企业追加贷款。从短时期来看，上述政府及银行的补助行为的确能起到稳定企业、行业以及经济社会的作用，但是却严重扭曲了市场资源的公平配置，企业缺乏经济活力，地区经济发展面临停滞的风险。针对僵尸企业的形成，现有研究非常清晰地展现了僵尸企业形成的外部制度因素，但是可以发现，现有研究对于僵尸企业形成的内在机理却鲜少涉及。学者程虹、胡德状（2016）通过对制造业中僵尸企业的形成原因进行实证分析，发现相比于正常企业，僵尸企业在企业家精神、技术创新与产品质量水平等方面明显具有劣势，这说明僵尸企业的产生可能也由企业内部微观因素作用而成，这为僵尸企业影响因素的研究带来新的视角。

内生增长理论指出，企业家是重要的企业经营要素，企业经营归根结底取决于经营企业的主体及自生发展能力，企业家作为企业经营活动的决策者，决定着企业的经营方式和创新行为的选择。企业家精神作为经济发展的关键性要素，是企业持续发展最重要的驱动力，是促进企业技术创新、产品质量水平提高的力量源泉（Schumpeter，1942）。研究认为，企业家精神与经济增长有着密切的关系，企业家精神可以通过优化资源配置、技术进步、以及知识溢出等方式，显著的改善企业经营绩效（Gries，2008；李宏彬等，2009；曾铖等，2015）。但企业家的活动不总是对经济增长有利的，在熊彼特企业家创新理论的基础上，Baumol（1990）进一步提出了企业家精神的配置理论，将企业家精神分为生产性的活动和非生产性的活动，当企业家将精力和才能投入到有利于经济增长的创新行为时，企业家精神才具有生产性。当企业家将才能和精力投入到寻租活动中时，企业自身并没有创造社会财富，反而企业通过寻租得到参与分配社会财富的机会，这时的企业家精神是非生产性的。目前的研究中，大多数文献都证实了企业家生产性的创新活动能够显著的促进经济增长，而关于企业家的非生产性活动与经济增长的关系却容易被学者忽略。实际上，企业家作为利润的追求者，正是为了更高的报酬和回报从而积极地去寻找机会参与寻租或者是其他的非生产性活动，寻租所带来的资源不是公平的市场分配，因此对于一些在市场上不具竞争力的企业，为了获得资源和利润，通常会采取寻租手段扰乱市场竞争，获得企业利益。尽管寻租活动可以带来企业的利益，但是这种利益的手段不是长久的、稳定的，企业长期将精力投入到寻租活动，会严重损害企业的技术、生产、人力资本效率和知识积累，导致企业经营恶性循环，没有正常参与市场竞争的能力，造成企业陷入生存危机。同时，单纯依靠寻租获得资源分配的企业，不创造财富而参与财富分配，是对社会财富及社会福利的浪费，影响其他正常企业的生产积极性，从而阻碍地区经济的增长。

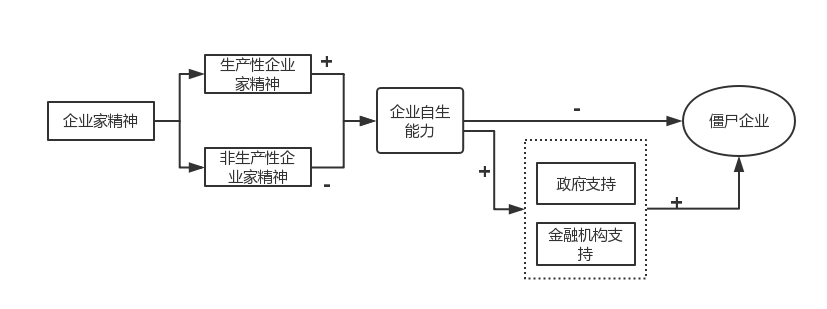
如果说企业家精神决定了地区经济增长，那么企业家精神的配置差异则是影响某一国家、地区或者是企业在同一时期呈现出不同发展状态的主要原因。企业家精神的配置受到经济发展体质的制约，尤其是市场开放程度，一般来说，市场自由化程度越高，企业家精神更多地向生产性活动配置。改革开放初期，由于我国经济体制由计划型经济转向为市场经济的初期，政府与市场并行，使得企业不得不面临市场经济及体制环境变化的压力（Droege and Johnson，2007）。企业家通过增强对制度环境的认识和对市场需求的预测能力来应对体制环境转变的不确定性，从而促进企业的成长与发展（Acs and Karlsson，2002）。由于在改革初期，政府仍然对资源分配的干预仍然很强甚至是起着决定性作用，企业家对于政府资源存在较强的路径依赖，企业要获得资源势必要与政府打交道，这滋生了政企之间寻租腐败的空间。在国内需求的极大释放以及中国企业模仿能力优势下，中国经济获得快速的发展，在这过程中，中国企业家处理政商关系、社会关系的制度突破能力对中国经济的高速增长和企业经营绩效的提高起到了重要的作用（汪伟、史晋川，2005；周黎安等，2007；李宏彬等，2009；项国鹏，2009），但同时，由于企业家进行寻租就可以获得可观的利润回报，使得企业家将资源及精力配置于生产性活动的动力不足。然而，随着我国市场经济的不断完善，市场自由化及开放性程度提高，市场对资源配置起着决定性作用，企业家对于采用非生产性活动获得利润增长的路径依赖，依然无法适应经济转型新时期对企业改善绩效的内在要求，与以往增加投资就能获得利润的数量型增长模式不同，现阶段更加关注质量型发展，对于企业来说，产品质量、技术创新等生产性指标成为企业赢得市场竞争的核心要素。因而，企业家能否及时的将企业家精神配置到生产性活动中来，关系着企业的长远生存。

僵尸企业的产生的一大背景是产能过剩，但我们可以看到，并不是产能过剩的所有行业中都存在着僵尸企业，也不是所有经营绩效差、获得了政府补贴的企业都会成为僵尸企业，那么究竟是什么原因影响着企业的不同发展呢？既然企业家精神的配置影响着企业经营状况和经济增长，那么僵尸企业的形成是否与企业家精神的不同配置有关呢？这是需要进一步思考和解答的问题。为了探究僵尸企业形成的内部原因，本文拟从企业家精神配置的视角入手，分析我国制造业企业中僵尸企业的分布现状以及企业家精神的配置差异，对中国制造业企业中的僵尸企业成因给予新的理论解释，提供抑制僵尸企业形成及清退僵尸企业的对策建议。

## 1.2 研究思路与结构安排

### 1.2.1 研究思路

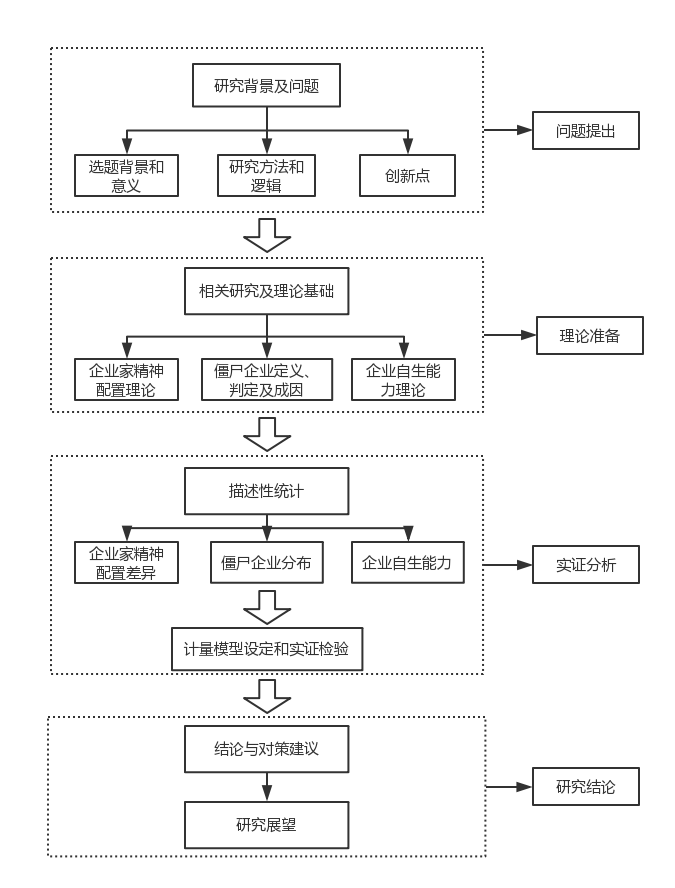
本文拟在通过归纳僵尸企业形成原因的基础之上，以企业家精神这一微观企业视角切入，对中国制造业中的僵尸企业成因给予新的理论解释，同时探讨企业自生能力在企业家精神与僵尸企业形成之间是否存在机制效应。在此问题的指导下，本文运用了中国制造业企业的一手调查数据进行实证分析与检验，验证企业家精神、企业自生能力与僵尸企业形成之间的逻辑关系。因此，本文提出如下图所示的研究框架与研究假设。

****

**图1-1文章研究逻辑框架图**

本文拟验证企业家精神是僵尸企业形成的原因之一，且企业的自生能力在企业家精神与僵尸企业形成的关系中起中介作用。本文基于这样一个逻辑，企业家的精力和能力有限，企业家需要在生产性活动与非生产性活动中的配置进行决定，当企业家将有限的资源更多的投入到生产性活动时，企业的创新水平更高，企业的技术和产品更具有竞争力，即自生能力很强，避免成为“僵尸企业”。反之，如果一个企业家更多的将资源配置于寻租的非生产性活动，那么该企业的生产创新活动就会受到“挤压”，损耗企业的生产技术及产品竞争优势，导致企业出现经营困难，而寻租活动往往能为企业带来一定的金融扶持和优惠政策，使得企业在自我“造血”能力低下的环境下得以存活，成为“僵尸企业”。

为了验证上述的逻辑假设，本文将根据以下技术路线展开实证研究，探究企业家精神、自生能力在僵尸企业形成中的作用，如图：



**图1-2文章研究技术路线图**

### 1.2.2 结构安排

文章在结构安排上主要包含五个章节，大致内容如下：

第一章，绪论。本章主要介绍了僵尸企业的存在加剧了经济运行的风险、国家去产能的政策要求、企业家作为生产要素影响企业生存作为研究背景，提出本文拟研究的问题是从企业家精神的微观角度切入来解释僵尸企业的成因，分析了该研究问题的理论和现实意义，并对研究展开所使用的方法和技术路线作了简要叙述，此外本章还总结了本研究创新点。

第二章，相关理论与文献回顾。本章主要是对本研究所涉及的基础理论以及相关文献结论进行梳理和归纳，总结出已有研究的不足之处以及需要进一步研究的问题，并在此基础上提出本文的研究问题和核心观点。首先，对僵尸企业、企业家精神、自生能力等核心概念进行了界定。其次，对企业家精神配置理论、僵尸企业成因以及企业自生能力的国内外研究进行整理总结。最后，本章目前文献进行回顾和简要评述，并从内生视角提出本文研究的问题以及研究假设。

第三章，数据与特征性事实。本章主要是结合企业家精神与僵尸企业这一主题，运用中国企业-劳动力匹配调查（CEES）获得的一手数据，用描述性统计的方式分析了当前我国僵尸企业的分布现状以及企业家精神在不同类型企业中的配置差异，从中可以提炼出基本的研究判断，并为下一张计量模型的建立提供数据支撑。

第四章，实证分析。在本章中，根据理论假设设定了计量模型并进行实证检验。首先，对于实证检验中所涉及到了变量进行描述性统计；其次，建立企业家精神配置与僵尸企业形成之间的Probit回归模型，估计二者的直接影响关系；再次，将企业自生能力作为中介变量，通过计量回归发现企业家精神配置通过企业自生能力这一中介机制影响僵尸企业形成；最后，对实证结果进行理论分析和解释。

第五章，总结与展望。本章主要是在实证分析的基础上，对研究的基本结论进行总结，同时对缓解僵尸企业形成以及合理清退僵尸企业提出对策建议，并在本章的最后对本文在研究过程中的不足之处进行反思，以及指出在后续研究中仍需进一步讨论的问题。

## 1.3 研究方法和研究意义

### 1.3.1 研究方法

本文从企业家精神配置对僵尸企业形成的影响入手，进而探索企业自生能力在作用中的中介影响，通过理论分析与实证分析相结合的方法，按照“提出问题-文献分析-实证验证-结论总结”的逻辑构建了本文的研究框架，对所研究问题进行理论上的说明以及实证上的检验。研究具体采用的方法如下：

第一，文献研究方法。通过对已有文献的理解和把握，可以跟进该研究领域的发展阶段，总结该领域的研究不足以及待进一步研究的问题。本文以企业家精神、僵尸企业以及企业自生能力三者之间的关系作为研究核心，通过广泛查阅国内外学者的研究成果及最新动态，甄别性的选择于本文研究主题高度相关的文献进行归纳与总结，厘清企业家精神、僵尸企业的特征、产生原因、判定方法以及企业自生能力的基本文献，梳理企业家配置理论、内生增长理论、僵尸企业与产能过剩、企业自生能力等理论，为本文的研究提供了坚实的理论基础。

第二，实证分析方法。在经济学研究的范式中，实证数据分析是很常用的研究方法。本研究以中国企业-劳动力匹配调查（CEES）的一手调研数据为基础，在阅读及整理大量文献的指导下，基于企业家精神、企业自生能力以及僵尸企业三者的关系提出了逻辑假设，并在此基础上通过数据统计描述和计量模型对本文研究的理论假设结果进行论证。具体来说：一是数据描述性统计，根据现有数据总结出僵尸企业的分布规律、企业家精神配置差异与僵尸企业形成的事实特征，为后文计量模型的建立及论证提供数据支持；二是通过Probit计量模型对企业家精神对僵尸企业形成的影响做回归分析，同时采用最小二乘回归方法建立中介效应的计量模型，考察企业自生能力在其中的作用。

### 1.3.2 研究意义

从理论意义的层面看，本文提供了解释僵尸企业成因的新视角。“僵尸企业”现象是最近几年来经济学研究的热点问题，现有的关于僵尸企业比较成熟的研究主要针对90年代日本僵尸企业现象，而对于中国近年来大量出现的僵尸企业的研究主要停留在对现象的描述和治理僵尸企业的方法，对于中国僵尸企业的形成原因，尤其是企业内生原因的研究并不多见。且目前针对中国僵尸企业的实证研究，多为上市公司的数据，具有一定的选择偏误，无法对其他非上市公司进行判断。本文通过使用中国企业-劳动力匹配调查的一手数据，通过对我国制造业企业中僵尸企业的识别，以及运用企业家精神这一微观视角进行解释，是对企业家及僵尸企业理论研究的边际贡献。

从现实意义的层面来看，僵尸企业的研究是“引导僵尸企业合理退出市场”的需求。中国政府将“去产能”列为供给侧改革五大任务之首，在年度工作报告中明确提出“采取兼并重组、债务重组或破产清算等措施，积极稳妥处置僵尸企业”的目标。而对于中国现阶段僵尸企业的研究，大部分研究主要是理论研究，侧重于如何清理僵尸企业，但是从源头上来说，了解僵尸企业的形成原因是更急迫的要求，因此，着重于中国僵尸企业的特征及成因的研究，对于避免健康企业的“僵尸化”以及中国供给侧结构性改革具有现实意义。

## 1.4 研究难点及创新点

### 1.4.1 研究难点

（1）微观企业数据的获取。现有关于僵尸企业的实证研究，多是采用上市企业的公开数据，而本文希望通过企业家精神及其自生能力的微观视角去解释僵尸企业的形成，在实证分析中需要运用大量的企业微观数据，包括企业的经营绩效数据、政府补贴/税收优惠情况、负债水平、企业研发强度等数据，同时还包括一些难以直接观测到的变量，例如对企业家精神的变量选取，尤其是企业家精神差异化配置中非生产性活动的测量，鲍莫尔指出，非生产性活动是与寻租行为相关的活动，但由于寻租行为往往是隐秘及抽象的，因此对非生产性活动的定量估计十分困难。因此，获得高质量的企业微观数据，是本研究的难点之一。

（2）僵尸企业的识别。日本学者在日本僵尸企业现象的研究中提出了CHK的判定方法，成为学者普遍采用的识别方法，尽管此后的学者在CHK方法的基础之上做出了不同的修正，但基本上是根据研究的切入视角进行的边际修改，对于中国本土僵尸企业现象的研究，仍然没有一种确定的识别策略和普遍共识，因此，如何把握中国制造业中僵尸企业的特征，准确、合理地识别僵尸企业是本文的另一难点。

### 1.4.2 本文可能的创新点

从企业家精神的企业微观视角切入，指出企业家精神通过影响企业的自生能力影响僵尸企业的形成是本文可能的创新点。本文认为企业家过多地将精力配置于非生产性活动会导致企业的自生能力降低，从而加大沦为僵尸企业的可能。在当前政府“去产能”和“清退僵尸企业”的目标下，“僵尸企业”问题成为学界研究的热点，尤其是僵尸企业的成因、影响以及治理方法是目前研究的重点。本文认为，僵尸企业的形成不仅是企业外部的因素，还应该有企业的内生原因。目前，已有关于僵尸企业成因的研究主要从政府及银行金融机构的帮助入手，而对于僵尸企业的内生微观因素，尤其是企业家精神角度的研究还不多见。基于上述的理论与问题的逻辑梳理，本文运用一手地企业-劳动力匹配调查数据，以中国制造业企业中的僵尸现象为研究对象，具体考察了企业家精神、企业自生能力与僵尸企业形成的作用关系，这不仅在关于僵尸企业形成原因的理论研究上是一次创新的尝试，也扩大了中国僵尸企业的实证研究范畴。

# 2 相关理论与文献回顾

## 2.1 僵尸企业的定义、判定标准及成因

### 2.1.1 僵尸企业的定义

牛津大辞典中，僵尸“zombie”被定义为“经某种巫术复活的尸体”，而对于僵尸企业的释义也是基于此，指早该关门但却因某些原因活下来的企业。最早将“僵尸”概念应用到经济学研究中的是Edward. J. Kane（1987， 1993），在其研究中将美国20世界80年代中处于信贷危机的储蓄机构称为“僵尸银行”。僵尸企业也并非是一个内涵清晰的经济学概念，它实质是一个比喻概念，即“像僵尸一样的企业”。“僵尸企业”最早是指20世界90年代以来日本经济长期停滞期间，大量资不抵债、缺乏经济活力的企业依靠补贴得以生存的企业现象。

目前对于“僵尸企业”的定义并未有明确的结论，从不同的视角来研究“僵尸企业”，可能需要从不同侧重面来挖掘其具体内涵。现有的研究中，对于僵尸企业的内涵，大多是根据各自的研究需求用不同的判定标准来进行界定。学者们根据“僵尸企业” 具有的表征，提出了多种不同的定义方式：

（1）Hoshi笔下的“僵尸企业”。Hoshi（2006）教授在其“Economics of the Living Dead”一文就是以日本的僵尸企业为研究对象，他以好莱坞的“僵尸”形象入手，认为僵尸企业是指本该因为自身的经营能力差被市场淘汰，但却由于债权人的帮助得以继续生存的企业，它们“僵滞”了，只能依靠“吸血”而生。

（2）日本学者Ahearne 和Shinada 在其研究中提出，僵尸企业是指企业连续多年增长率为负、债务风险极大且生产效率低下的企业。

（3）中国学者何帆（2016）在对中国情境下的僵尸企业进行研究时给出了相关定义，将那些经营效率差，背负高债务，但由于政府单位或是银行金融机构的帮助而得以生存没有正常退出市场的企业称之为僵尸企业。

（4）中国国务院（2015）根据中国新常态下去产能的任务，提出清退僵尸企业的目标，按照我国官方所给予的定义和相关人士的解读，“僵尸企业” 应该是指持续亏损达到三年以上，没有竞争力和盈利能力，生产效率低下且不符合产业结构调整及环保要求的企业。

通过国内外对于僵尸企业内涵的界定，可以梳理出僵尸企业的两个显著特征：第一，亏损性，即企业经营绩效持续下降，陷入经营困境。相对于正常企业，僵尸企业往往表现出技术水平低、资源耗费大、产品附加值低及污染性大等特点，在市场竞争中处于劣势地位，这使得僵尸企业缺乏竞争力，盈利能力差，从财务结算的角度表现为企业的负利润率以及较高的负债率。值得注意的是，在对僵尸企业的亏损性进行定义时，需要进行细致的分类考虑。在经济运行中，经济危机等宏观市场环境变化的冲击，或者是由于企业自生的经营能力及管理效率的缺失都会导致企业经营陷入困境，但并不能将其统一定义为“僵尸企业”。一些具有竞争力的企业在短时间内的冒进策略会导致企业在财务上的不良表现，但从中长期来看，企业仍然具有稳定的现金流和偿债能力，这就不能被判定为“僵尸企业”。

第二，吸血性，即是指僵尸企业需要通过持续的帮助才能得以生存。僵尸企业失去了自我造血的能力，长期依靠政府或者是金融机构的财政补贴及金融贷款支撑企业生存，从财务上表现为居高不下的企业资产负债率，这些企业通过政府补贴及优惠贷款压缩了生产成本，以低价产品扰乱了正常的市场竞争，也造成了社会资源的浪费。

可见，尽管学者对于“僵尸企业”的定义并未统一，但是其本质又是大同小异的，因此我们在定义僵尸企业的过程中，应牢牢把握“亏损性”和“吸血性”的显著特征。

### 2.1.2 僵尸企业的判定标准梳理

目前的研究中，僵尸企业的判定标准不同领域的学者存在不同的观点，这主要是因为不同学者在研究僵尸企业问题时的关注视角具有差异，比如有的学者研究僵尸企业的经营亏损性，会更加关注利润率等企业经营性财务指标，有的学者研究僵尸企业与政府干预之间的关系，则会将企业是否受到政府的直接干预为重要判定条件。从识别层次来说，又可以分为单个僵尸企业的识别和僵尸企业聚合程度的识别，单个企业层面顾名思义，是判定某一个企业是否是僵尸企业，是目前研究中普遍研究的重点，而聚合层面则是指针对某一个行业或者是地区的僵尸化程度做出的判断。

在企业层面的识别方法中，运用的更为广泛的方法有CHK方法、FN方法以及中国学者们的一些判定方法，具体判定条件有以下几类：

1. CHK方法

该方法是由日本学者Caballero，Hoshi和Kashyap最早提出识别僵尸企业的标准，是目前普遍采用的分类标准，简称CHK方法。他们认为，银行金融结构的信贷优惠是导致僵尸企业形成的主要因素，因此着重通过对企业的金融贷款进行了识别判断。他们指出，那些利润回报率低于市场一般无风险回报率的企业是依靠银行金融机构生存的僵尸企业据此提出了以最优贷款利率为核心的识别方法，具体分为两个步骤：第一步是计算出企业在现有条件下能够从银行获得的最优贷款利率，即需支付的贷款利息的下限；第二步是根据该企业的财务报表，获取该企业实际支付的利息总额，将其与企业在最优贷款利率条件下所付利息进行比较，如果企业实际支付的利息总额低于最优贷款利率支付利息的下限，这说明该企业受到了银行的非正常支持，即判定为僵尸企业。后来的学者在重新制定僵尸企业判定标准时大多以此为基础。

但是，在CHK方法的推广使用和研究中，也逐步暴露出诸多的问题。第一大问题是，CHK方法的关注重点在于银行借贷情况，仅根据企业是否受到了非正常的银行利息优惠这一条件，但在现实市场环境中，很多风险较低、经营情况良好的企业，也能够获得银行或者其他金融机构债权人的优惠，其实际支付的利息总额也可能比最优利息的下限更低，这就导致将那些正常的企业错误地判定为“僵尸企业”。第二大问题是，因为银行的某些救助措施的掩盖，使得那些实际上是僵尸企业的企业无法识别出来，例如有相当一部分经营绩效糟糕的企业在银行贷款到期后延长了贷款周期，又或者出现企业得到新的贷款而没有包含利率优惠的情况，而这两种情况在日本的实际企业中却大量存在着，这一点是没有纳入到CHK方法的判断之中的。

1. 修正后的CHK方法，以FN方法为例

CHK方法的提出，为研究僵尸企业做出了贡献，但CHK方法也存在着问题，部分学者在进行僵尸企业研究时，也对CHK方法的不足之处进行了修正和改进，以Fukuda和Nakamura的改进方法最具代表性，简称FN方法。为了避免将正常营业的企业被误判为僵尸企业，同时无法识别某些僵尸企业的问题，他们在CHK方法的基础上修正了两个判定标准，提出了一个包括企业“盈利能力”和企业“持续信贷水平”双标准的僵尸企业判定方法：第一个标准是盈利能力，即某一企业在第t年的息税前收入低于该企业需支付的银行贷款的最优利息的下限，则认为该企业的盈利能力低下；第二个标准是企业的持续信贷水平，该企业在t年的资产负债率高于50%，而在t+1年仍然在负债，这表示企业的负债水平过高。FN方法将同时满足这两个标准的企业识别为僵尸企业。

1. 中国政府定义方法。

中国经济进入“新常态”，日趋严重的产能过剩问题使得中国政府对于“僵尸企业”的关注度提高，为了更好地识别和治理僵尸企业，中国国务院提出了僵尸企业的官方定义，即那些持续亏损达到三年以上，没有竞争力和盈利能力，生产效率低下且不符合产业结构调整及环保要求的企业。同时，各个地方政府针对此定义进行了本土化的修改，例如，山东省按照利润不够支付企业信贷利息、已停止经营活动半年以上、生产经营活动基本处于停顿状态在作为三类“僵尸企业”的评判标准。

（4）除以上方法之外，也有中国学者以中国僵尸企业对对象，提出了识别方法。董登新（2015）采取企业连续盈利能力为核心的识别方法，对上市公司中的僵尸企业进行识别，即通过扣除企业的非经常损益后，连续三年每股股票收益为为负的企业。这种方法主要考察的是企业的盈利能力，但同时也有学者指出，这一方法并未能将政府的作用纳入，而这是中国僵尸企业形成的重要因素。朱鹤和何帆（2016）对现有僵尸企业识别方法进行了总结和归纳，提出5种计算方法：（1）企业净利润扣除非经常损益之后连续3年为负；（2）企业净利润扣除政府的补贴及税收优惠后连续3年为负；（3）无法正常盈利的企业在高负债的情况下仍然有新增贷款；（4）企业实际支付银行的利息小于企业最有利率条件下支付的利息总额；（5）企业实际支付银行的利息扣除政府补贴后小于企业最有利率条件下支付的利息总额。

### 2.1.3 僵尸企业的形成原因

“僵尸企业”的形成是多种因素共同作用的结果。对于僵尸企业的研究也有明显的分水岭，在2015年以前，对于僵尸企业的研究多是针对日本、美国的僵尸企业，2015年自中国提出“缓解产能过剩、清退僵尸企业”的目标，学者开始以中国的僵尸企业对研究对象。目前，对于僵尸企业的形成原因，研究结论普遍认为金融机构和政府的不适当救助是僵尸企业形成的关键因素，日本学者在对本国僵尸企业的研究中就发现，政府与银行对僵尸企业不适当地金融资助是导致日本经济长期增长停滞的主要原因（Fukuda，2010；Hoshi，2011）。同时针对中国的僵尸企业，也有学者从企业管理的内部因素做出了解释。

1. 银行金融机构的不适当救助

僵尸企业对于金融机构信贷资金的依赖程度较高，僵尸企业的债权人主要是银行，那些资不抵债的企业无法对银行贷款进行偿还，一旦退出市场，会造成银行当期大量坏账的出现，增大银行的经营风险，因此，银行也由于不愿在当期承担系统性的信贷金融风险，而选择为经营困难、资不抵债甚至明显无还款希望的企业追加贷款，正是银行的这种博弈心态，从而使得经营绩效差、债台高筑的企业仍然能够通过获得贷款继续生存，没有正常退出市场，导致僵尸企业的形成。（Peek，2005；Caballero et al.，2008；Hoshi等，2010；Ueda，2012；Lin，2015）。Wilcox（2008）在对美国坏账问题的研究中也对这一观点做出了论证。研究发现，在同样的面对金融危机的冲击后，美国并没有像日本一样出现大规模的“僵尸企业”现象，是因为美国银行采取不同的处理方法。相比于日本银行持续的为不良负债企业提供贷款来掩盖坏账问题的做法，美国银行在金融危机的爆发后，迅速的将不良贷款的问题和损失规模进行公开，抑制了部分银行金融结构掩盖坏账问题的企图和动机。

（2）政府机构的不适当救助

政府的不适当救助行为主要表现在监管宽松以及直接地资金资助行为。政府作为监管部门，理应督促那些被市场淘汰的亏损企业进行兼并重组或者自觉退出市场，同时对银行等金融机构的存贷行为进行监督，避免银行对亏损企业的过度投资和补贴行为，但由于政府机构的宽松监管，甚至是对亏损企业的直接补贴行为，使得大量的亏损企业并未按要求退出市场。

学者们对20世纪90年代日本“僵尸企业”现象的研究表明，在经济持续衰退时期，政府面临的巨大的执政压力和风险，为了维持金融市场以及社会生活的稳定，日本政府采取了宽松的市场监管政策，对当时日本存在的大量亏损企业并未采取强制性退出措施，对于具有坏账问题濒临破产的银行处理相对滞后，这一做法避免了银行大量破产、企业倒闭及劳动力失业率的大幅提升，掩盖了日本经济发展中的严重问题，导致“僵尸借贷”行为得到了默认甚至是鼓励，但从长期来看，却导致了日本经济发展长时间的停滞，可见政府的宽松管制是造成日本僵尸企业大量形成的主要原因（Kashyap，2011；Kawai和Morgen，2013；Jaskowski，2015）。

政府的直接补贴是政府不适当救助的另一体现。政府维护地方社会稳定、提高就业及财政收入的目标，这是导致政府直接干预企业退出的重要动机。政治竞标赛这一提拔制度使得官员的晋升与当地GDP、财政收入等经济指标挂钩，官员能否完成当期的考核指标主要依靠地区企业的发展（周黎安，2015），短时间内大量企业的退出会对当期及下阶段政府财政收入的稳定增长造成损害，使得地方官员在进行升级考核时备受压力。同时，大量市场主体的退出会造成当地劳动力失业率的大幅度上升，由于企业破产补偿制度以及社会保障制度的不完善，大量的失业人口会严重影响社会运行的安全性和稳定性。正是基于维护社会稳定、增加财政收入、促进经济增长及晋升考核的自利性动机，即便企业出现长期亏损，不具备基本的市场竞争能力，政府仍然会通过提供财政补贴、税收优惠以及引导银行贷款等方式对企业进行补贴。这种“父爱主义”式的政府行为，使得企业得以继续生存，没有正常出清（曹建海，2001；王立国等，2014；程虹等，2016）。

尽管政府的政策性干预手段可以起到降低失业率、维护社会稳定和提高财政收入的作用，在一定时间里掩盖了经济发展的问题，但是，政府对自由市场的过度干预扭曲了资源分配的公平和效率，不利于资源从低效率的生产部门向高效率的生产部门转移，造成社会资源和财富的巨大浪费，这将成为地区经济发展运行过程中的风险，一旦风险爆发，会严重阻碍经济增长，甚至造成发展停滞。

（3）企业管理弱化

不同于其他学者从银行和政府支持的外部因素的研究解释，程虹和胡德状（2016）从企业内部微观视角对中国制造业企业中的僵尸企业形成进行了解释，实证分析通过将僵尸企业和非僵尸企业企业家精神、产品质量水平以及技术创新等方面差异加以比较，结果发现僵尸企业在产品质量能力、技术创新能力与企业家精神等企业内部微观因素上均显著的低于非僵尸企业，说明僵尸企业的产生可能也由企业内部微观因素作用而成。

### 2.1.4 僵尸企业的影响

“僵尸企业”的影响可以分别从宏观影响和微观影响进行阐述，通过对已有相关文献的梳理和总结可知，“僵尸企业”的宏观影响主要体现在劳动力就业、行业资源配置效率、地区经济增长等几个方面，而微观影响则表现为对公司投资决策、管理者行为等方面的影响。

（1）宏观影响

从宏观层面来说，僵尸企业的存在与劳动力就业、行业资源配置效率以及地区经济的高质量发展均有影响。从政府的自利性角度来说，僵尸企业不退出市场，可以避免短时间内失业率的大幅上升，但是，从长远经济发展来看，僵尸企业的存在不利于社会就业的稳定增长，尤其会对正常企业吸纳劳动力产生明显的抑制作用。研究发现，“僵尸企业”的指数与新劳动力岗位的创造是负相关关系，尽管“僵尸企业”多的行业和地区呈现出了较低的失业率，但同时新就业岗位的增长率也相对较低，这说明僵尸企业的大量存在对当地的投资产生了挤出和抑制作用（Papava，2010；Hoshi和Kim，2012），旧的企业未被淘汰，占据当地大量的土地、资金资源，使得新进入企业得不到足够支持和发展空间，扭曲了行业竞争，从而导致该地区的企业经济效率低，缺乏生产活力，影响经济发展质量。

（2）微观影响

从微观层面来说，僵尸企业的存在主要影响着企业的投资决策以及管理者行为。僵尸企业严重依赖着信贷资源，融资成本高，增加企业的财务约束，对于新的投资具有挤出效应。对于企业管理者而言，企业亏损即意味着管理者的解雇风险加大，成为僵尸企业之后，企业在短时间内避免了申请破产和重组的风险，企业的经营问题被掩盖，管理者在没有解雇压力的风险下，很容易因为急于扭转企业亏损局面做出短视的决策行为，推迟公司的重组活动或者是高于实际的业绩预测心理（Peek，2008；Kato，2006）。

## 2.2 企业家精神相关理论

### 2.2.1 企业家精神

“企业家”最早是由经济学家Cantillon（1755）提出，并将其纳入了经济学的研究范式，此后，“企业家”及“企业家精神”被不同学派的学者进行了理论上的解释，形成了诸如高阶理论、企业家精神理论等经济学理论，本文列举了关于“企业家精神”的解释中最具影响力的几种定义。

新古典经济学派认为企业家不能混同于资本家，企业家精神对促进经济发展具有特殊的贡献。其中，英国经济学家Marshall（1890）指出企业家具有承担企业不确定性、风险和组织协调方面的职能，这种职能是除劳动力要素、土地要素及资本要素之外的另一种重要的生产要素。Knight（1921）在研究中指出面对市场中的各种不确定性，企业家才能的发挥可以将这些不确定性及潜在风险转化为可计算的要素，并通过对不确定性的权衡进行风险处理，从而实现企业的均衡。舒尔茨（Schultz，1975）认为，企业家精神意味着企业管理者处理市场均衡的能力，且这种能力可以通过教育和培训等方式获得和提高。

以熊彼特（Schumpeter，1911,1934）为代表的德国学派，是早期对“企业家精神”理论研究中影响和传播力度最为广泛的学者。Schumpeter认为，企业家作为企业一种投入要素，是生产要素重新组合、创新以及经济发展的主要推动者，他们的最重要的职能就是要进行“创新”。Schumpeter还对创新进行了五个方面的定义，即新产品、新技术、新市场、新供给以及新的组织管理形式，指出企业家通过创新可以在同业竞争中获得暂时的优势甚至是垄断地位，获得高额的市场利润，正是这种对利润的不断追求激励着企业家进行创新活动，从而对长期经济增长注入源源不断的活力。

以kirzner（1973）和Mises（1949）为代表的奥地利学派从信息不完美的假设出发，认为企业家精神的本质是对那些未被广泛认识的机会的敏感性，即发现机会的一种能力。企业家和其他的普通个体之间的区别不是在于企业家掌握了更多的学历或者是知识，而是擅于发现市场机会及消费者需求的能力，正是由于这种挖掘机会的能力，企业家往往能够先人一步进行投机和套利活动。奥地利学派认为，竞争市场是企业家精神形成的重要前提，因为只有在竞争开放的市场中，企业家才有机会和意愿去利用挖掘的机会获得额外收益。

### 2.2.2 企业家精神配置

作为企业重要的生产要素，企业家精神是企业长久发展的动力，是促进经济增长的核心力量（Schumpeter，1934）。但是，实际上，同样具有企业家精神的企业和地区之间也会存在不同的发展情况，企业家精神的配置差异则是不同企业间经营状况不同的重要原因。凡勃仑（1959）在熊彼特关于企业家创新的理论基础上首次提出了企业家的活动配置理论，他指出，企业家是一群追逐利润增长的人，他们不断地采用创造性的方法增加企业财富及自身的权力与地位，在这过程中，企业家的行为并不都是创新的、有利于社会生产进步的，有一些追逐利润的行为是投机的甚至是对社会进步有害的。随后，鲍莫尔（1990）在熊彼特和凡勃仑的理论基础上，创造性地提出了企业家精神的配置理论。该理论指出，企业家精神并不都是创新的，也有不利于经济增长的一面，关键在于企业家如何配置自己的才能。鲍莫尔根据企业家创业行为对生产率的净贡献率大于0、等于 0 或者小于 0，鲍莫尔将企业家创业精神依次分为生产性的、无生产力的和破坏性的，贡献率大于0的行为时属于生产性活动，此时的企业家精神是具有生产性的，而贡献率小于或等于0，则认为企业家精神对社会发展并没有起到贡献，属于非生产性的企业家精神。企业家的才能和精力是有限的，企业家如何在生产性活动与非生产性活动中配置是影响企业创新、社会财富增长以及经济发展的关键（Douhan and Henrekson，2008）。

企业家精神配置受到经济报酬结构以及经济制度的影响。学者对不同地区的企业家精神差异的研究发现，企业家精神的配置不仅受到企业家报酬结构的影响，还受到一国的制度环境的影响（Murphy，1991，庄子银，2007）。企业家的经济报酬结构决定了企业家获得收入回报的方式，当企业家通过创新活动所获得收益大于通过进行寻租活动所获得收益时，企业家对利润的追逐动机会引导企业家将更多地才能配置于生产性活动，反之，企业家进行寻租活动的报酬更加可观，那么企业家就会更多地通过寻租获得收益。同时，一国的经济制度，尤其是市场的开放程度是影响企业家报酬结构的重要因素，在自由市场中，企业家可以通过自由竞争获得利润，促使企业更加关注产品的开发，而在较封闭的市场环境中，政府对市场的干预极强，企业家则更愿意通过寻租来获取的生产资源，获得收益，而不去关注提高企业产品本身的改善。因此，经济制度与报酬结构都将影响企业家活动配置，从而影响企业家精神对经济增长的贡献，良好的经济制度会激发生产性的企业家精神，而在不利的经济环境下，对企业家自身来说的盈利活动却有可能是对整个社会资源造成浪费的寻租行为（Kirzner，1997；Kreft和Sobel，2005；Douhan和Henrekson，2008）。同时，韦伯（Weber，1986）和布罗代尔（Braudel，1997）也认为，一国法律制度与产权保护制度会影响企业家发挥才能的意愿，在有了确定的制度安排之后，企业家才有可能发挥才能表现。

### 2.2.3 企业家精神配置与经济增长

企业家对以创新为主的生产性活动和以寻租为主的非生产性活动如何进行配置，这对经济社会的创新和新技术扩散有着深远影响，同时，企业家精神对生产率和经济增长贡献的水平也由这一配置决定 ( Baumol，1990；Murphy et al，1991) 。已有的文献构建了一个关于企业家精神配置与经济增长的理论框架，阐述了企业家的配置活动对于经济增长的影响。

生产性活动是直接关系到企业生产行为的活动，如投入机器设备、改造技术、自主创新等。生产性活动中的创新能够明显促进企业绩效与经济的增长，许多文献或从理论上或从实证上对此观点进行过佐证。文献表明，通过创新和投入，企业的技术得到进步、生产效率得以提升，企业生产活力从而得到提高。（Schumpeter，1934；Schmitz，1989；Grossman，Hellman，1991；Aghion and Hewitt，1992；庄子银，2003；李宏彬，2009；等）。同时，以寻租行为为代表的企业家的非生产性活动也影响了企业发展，促进了企业经济长期增长。文献表明，在较早的经济转型时期，企业家能够通过处理政企关系极大地促使企业经营绩效得到提升（Wang and Shi，2005；Xiang et.al，2009）。此外，有一部分企业家主要通过以获得政策优惠行为为代表的非生产性活动来提高企业经营效益，比如获得税收减免、税收返还以及财政补贴等，并未主动地通过创新投入来提升企业投入-产出效率（Schott，1975，1976；Sirilli，1982）。这说明企业家的非生产性活动虽然能带给企业一定的补贴、优惠及贷款（Faccio，2006；Claessens et.al，2008；Cai et.al，2011），但是从长期角度来看，这样的经营活动对于提升企业经营绩效并无帮助。文献中有观点认为企业的非生产性活动会带来挤出效应，即研发投资被寻租成本所挤占，导致企业的创新创造能力降低，从而经营绩效受损（Boubakri et al，2012；Liu，et al，2013）。

在处于经济体制转型期的发展中国家，计划经济体制正向市场经济体制过渡，因此在这一动态调整的过程中，经济制度安排处于不均衡的状态，为了使国家经济健康发展，企业家职能的配置作用至关重要。Stiglitz（2006）对生产性活动与寻租活动之间的企业家精神配置情况进行了分析，并以此为依据对发展中国家之间的经济绩效差异进行了解释。McMillan and Woodruff（2002）分析了俄罗斯、波兰、越南、中国等国家的转型经济，发现对企业家活动限制过多的经济体的经济绩效不佳，这表明，企业家职能的配置能在很大程度上决定经济转型的结果，即经济转型是否成功。庄子银（2007）在企业家创新精神理论和企业家精神配置理论的基础上，借鉴了Acemoglu（1995）的研究思路，使用内生技术创新的增长模型分析了生产性活动与非生产性活动中的企业家精神配置，说明了不同类型经济活动的相对报酬结构如何决定了企业家精神差异化配置。其最后的结果说明了内生的企业家精神配置对经济体的投资、技术创新和经济增长率有决定性影响，并通过企业家精神配置的差异解释了跨国资源投入水平和经济增长率两方面的差异。

## 2.3 企业自生能力

“自生能力”概念最初是源于生物学，指植物能够进行自我生长及生存的一种能力。经济学家林毅夫（1999）在对国有企业改革的研究中引入了“自生能力”的概念，将企业能够通过生产、经营和管理活动在市场竞争中获得正常利润回报的能力称之为企业的自生能力。

企业自生能力的提出与国有企业的经营状况及改革要求具有紧密的联系，是当时的经济制度下的一种理论创新。林毅夫指出，在90年代的中国，国有企业的发展主要是由政府引导，承担着“政策性任务”，大多时候的企业经营决策由政府推进，国有企业的发展承担着国家经济发展与政治任务的双重压力。当时的政府在经济发展任务的压力下，在确定产业发展时并没有考虑到国有企业的比较优势和资源禀赋，导致国有企业的技术研发与产品选择与企业的资源禀赋相悖，国有企业的生产和经营活动主要是为了完成政策性任务，而不具比较优势，从而导致国有企业的经营绩效长期处于低效率状态。当企业发生亏损时，由于信息的不对称，政府并不能分辨国有企业的亏损是政策性的还是企业内生的经营问题，因此为了维持企业的生存，政府不得不给予国有企业各种补贴及优惠政策。同时，政府对资源分配拥有干预权，在资源分配时更多的偏向于国企，用来掩盖国企生产经营绩效差的问题（林毅夫，刘培林，2001）。在这样的国企预算软约束的环境下，国企激励不足，缺乏提高市场竞争力、获得更多利润的动力，即企业的自生能力不足。因此，研究指出，剥离政策性指导的约束是提高国有企业的自生能力的根本途径，通过剥离政策性的约束，企业将从一个同时担负经济目标和政治目标的复合主体变成一个纯粹的市场个体，为了实现在市场竞争中存活的目标，企业将会不断致力于改善经济绩效的内生动力，提高企业的自生能力。

自生能力的概念提出之后，林毅夫（2001）进一步指出，企业自生能力是企业的微观个体的一种体现。企业自生能力的高低，主要表现在企业的技术、设备和产品选择是否适应了企业所拥有的资源禀赋和比较优势。当企业选择与企业的禀赋匹配，企业的技术水平和产品能力在市场竞争中具有优势，而当企业选择与禀赋不匹配，企业将造成对生产资源的浪费。继林毅夫之后，众多学者对企业自生能力问题进行了多角度的引申研究，比如经济学研究中比较关注的技术优势、产品竞争、企业规模问题等，对企业自生能力的理论进行了丰富和拓展，且研究的对象也不再局限于国有企业。廖国民、王永钦（2003）在研究中指出，技术优势和产品竞争优势是企业自生能力高低的重要表现，企业自生能力受到来自于市场环境、政企关系等外部因素与企业管理效率、企业家精神及企业的创新水平等内部因素的共同影响。企业可以通过自主创新活动提高企业的技术水平和企业家的能力，从而增强企业在市场竞争中的优势，获得自生能力。

## 2.4 文献评述及文章假设

### 2.4.1 文献评述

本文主要研究的是与企业家精神、企业自生能力以及僵尸企业三方面的相关文献，通过对文献的梳理及归纳，可以发现现有文献有以下的几个特点：

对于“僵尸企业”的定义与研究，尤其是中国本土的僵尸企业的研究，在国内学术界仍是一个较新的热点研究领域。国内对于僵尸企业的研究主要集中于2015年前后，尤其是在国务院（2015）明确提出要深化供给侧改革之后，僵尸企业的研究成为学术界的焦点。根据对僵尸企业定义以及识别的国内外文献进行详细梳理，发现关于目前关于僵尸企业的多种定义大同小异，而在识别方法上略有不同，会根据学者的切入视角差异以及数据的可获得性等条件进行修正，但基本上涵盖了企业盈利能力以及企业负债水平这两个维度，这也是本文设计僵尸企业识别方法的根本依据。结合现阶段的研究，可以发现，对僵尸企业识别标准以及国内外治理经验是目前研究的集中点，而对于僵尸企业的相关因素的实证研究较少，且大部分研究从宏观的政府及金融干预来解释僵尸企业形成，对于僵尸企业形成的内部微观因素的实证分析较少。

目前对僵尸企业形成原因的研究中，大多是根据日本、美国、韩国的经验得出的结论，中国作为发展中国家，在改革开放的三十多年的快速发展之后，行业出现产能过剩，出现大量的僵尸企业，尽管这与日本僵尸企业的现象有一些类似，但是不同的市场环境、制度条件下形成的僵尸企业具有不同的特点，在对中国僵尸企业的治理上，也不能完全依靠别国的经验。因此，对于本国僵尸企业的形成原因以及治理经验的研究是当前环境的需要。目前针对本国僵尸企业的研究中，采用的数据来源于中国工业企业数据库或者是上市公司数据，容易导致数据采集的不全面以及选择性偏误，所得结论不够稳健。

企业家精神是经济学中一个重要的研究领域，从宏观上来说，企业家精神对生产率提高以及地区经济增长做出了重要的贡献，在微观层面，企业家精神也影响企业的管理决策和发展方向。企业家精神的核心是创新，对于创新的研究数不胜数，最经典的当属熊彼特关于创新的论述，这也为后来的研究提供了理论基础。目前各个领域的学者都在研究企业家精神，将其与企业绩效、企业管理效率或者研发水平进行关联。而从企业家精神，尤其关于企业家精神配置理论用于解释僵尸企业的形成的实证研究尚不多见。

“自生能力”这一概念提出之后，以林毅夫为代表的学者们进行了相关的理论研究，主要着重于用其中的比较优势理论来解释国际或地区贸易中企业自我选择以及国有企业如何改革的问题，也有一部分学者从企业技术优势、企业规模、产品竞争优势等角度对自生能力问题进行了多角度的引申研究。但总得来说，目前对于自生能力的研究主要停留在理论层面，实证研究还并不丰富，尤其是与自生能力相关因素的实证研究不多见。根据文献，企业自生能力不仅仅可以用来解释宏观的贸易选择问题，也可以从微观的企业视角来解释企业经营绩效的下滑问题，这也是本文研究逻辑的理论基础。

综上，可以发现，僵尸企业的研究是近些年学术界研究的热点问题，尤其是在我国明确提出“去产能”、“清退僵尸企业”的改革任务时期。本文在一手的制造业企业调研数据基础上，提出用企业家精神的微观视角解释僵尸企业形成，同时以企业自生能力为中介机制进行研究，可以说是对现有文献研究在边际上的一点贡献。

### 2.4.2 文章假设

在梳理现有研究文献以及理论逻辑推理的基础上，本文拟从企业家精神的微观视角解释僵尸企业形成，同时以企业自生能力为中介机制进行研究，提出以下研究假设并进行实证检验：

H1：企业家精神显著影响僵尸企业形成，具体可分为两个子假设：

H1a：生产性的企业家精神对僵尸企业具有负向影响；

H1b：非生产性的企业家精神么对僵尸企业具有正向影响。

H2：企业自生能力在企业家精神影响僵尸企业的关系中起中介作用。

# 3 数据与特征性事实

## 3.1 数据说明

本研究采用“中国企业-劳动力匹配调查（CEES）”所获得一手调研数据。该调查采取严格地随机抽样方法，以第三次经济普查所发布的中国制造业企业总体名单为抽样框，随机抽取包括广州市、深圳市、东莞市、珠海市等13个城市的19个调查单位，于2015年5~8月份在中国的广东省完成570家制造业企业大规模地实地问卷调查。2016年5~8月，采取同样的抽样方法，在湖北省抽取了包括武汉市、宜昌市、襄阳市等13个城市的20个调研单位，完成湖北省地区的调查以及广东省地区的追踪调查，累计完成1210家企业问卷及8939份员工问卷。

在调查所使用的企业问卷中，涵盖了包括企业注册情况、生产销售情况、财务状况、质量能力、人力资源等多个维度的175项数据指标，同时使用的劳动力调查问卷则涵盖了劳动力的个人基本信息、工作历史、薪酬水平、技能水平和个人性格特征等多个维度的262项数据指标。同时，大部分企业问卷及员工问卷的问项均覆盖了2013~2015年三年的数据，形成了一个短面板数据集，有利于观察企业在一段时间内的变化。

中国企业-劳动力匹配调查数据，其多维度的问项为本文的研究提供了坚实的数据基础。该调查集中采集了完成本研究所需的一系列数据：如在识别僵尸企业过程中，反映企业经营绩效、企业融资、政府补贴、税收优惠金额等各项财务数据；企业家精神中，反映企业创新水平的研发情况、技术水平、企业家个人情况、企业的管理招待费用等。同时，本次调查问卷中还收集了企业行业、注册类型、规模等指标，用于控制企业本身的异质性对导致僵尸企业形成的影响。

## 3.2 主要指标选取与测度

### 3.2.1 被解释变量：僵尸企业

本文的被解释变量为“是/否僵尸企业”，是一个虚拟变量。对已有关于僵尸企业识别方法的研究归纳给予本文僵尸企业识别标准的确定有重要的借鉴意义。从文献中可以知道，在不同的判定方法中，企业的经营情况及外部的资本情况都是重要的组成部分。因此本文结合现有文献对僵尸企业的评判标准，从“盈利能力”与“信贷水平”两个维度对僵尸企业综合进行评判（见表3-1）。盈利能力是企业目前经营现状的表现，本文采用企业投资回报率（ROI）作为企业盈利能力的代理变量，若企业当年的投资回报率低于当年银行的基本存款利率，即企业的投资回报低于将资金直接存放于银行的回报时，本文认为该企业的盈利能力低。反映了企业接受外部资助的程度，一般来说，用负债率来衡量企业的信贷水平。综上，本文将同时满足盈利能力维度标准及信贷水平维度标准的企业判定为僵尸企业。具体的判定标准见表3-1：

**表3-1僵尸企业的两维度判定条件**

|  |  |
| --- | --- |
| 判断维度 | 具体描述 |
| 盈利能力 | 企业的投资回报率连续3年小于当年的银行基本存款利率 |
| 信贷水平 | 企业背负高负债率，且仍在增加负债（t年负债率>t-2年负债率>50%） |

除此之外，本文在研究中亦对以下三个方面的条件进行了限定：

第一，本文与部分国内研究一样（朱鹤，何帆，2016；张栋等，2016），认为在对中国本土的僵尸企业进行定义时，除了考虑银行的资助，还应该考虑政府补贴行为（主要是税收优惠及补贴）的影响。因此，本文在计算企业的投资回报率时，首先将企业所接受的税收优惠及补贴从利润额中剥除，然后再进行计算，避免识别不出那些依靠政府补贴存活的僵尸企业。

第二，本文与 Imai（2016）一样，本文考虑企业多年期的盈利状况，所用的数据均为企业2013-2015年连续三年的数据，以避免本应是僵尸企业的企业在某一个年份中偶然获得盈利，而由于方法的限定将其排除的错误。

第三，鉴于创业型企业在成立初期，会投入大量的固定资产而又尚未开始盈利，本文的判定标准容易将这一正常的企业现象误识为僵尸企业，因此本文在对僵尸企业进行识别时，剔除了那些注册时间未满三年的企业。

### 3.2.2 解释变量：企业家精神配置

本文拟通过不同企业间企业家精神的差异来解释僵尸企业的形成原因，因此本文的解释变量为企业家精神配置，在企业家精神配置理论的指导下，通过文献可知，企业家精神的配置可分为生产性活动与非生产性活动，因此在检验时，本文也将分别用两个变量进行验证。

（1）生产性活动。在鲍莫尔的分类中，将生产性活动定义为企业家行为对生产率净贡献率大于0的创新活动。熊彼特指出，创新主要表现在新产品、新市场、组织形式、新市场以及新供给五个方面的创新。在研究企业的创新时，通常将企业的研发支出费用作为反映企业对创新的重视程度（Ace，1996）。现有的实证研究对企业家创新精神的衡量主要也是围绕企业的创新活动来选择，使用得最为普遍的是企业的专利或发明数量（Acs , 1996 ;Wong et al ., 2005 等），这主要是因为专利的数据比较好统计与获取。但是本文认为，相比专利数量而言，企业的研发投入强度能够更好的反映出企业的创新水平，因此本文采用研发强度R&D这一指标作为企业生产性活动的代理变量。一般来说，企业的研发强度越高，这意味着该企业的创新能力越强，企业在生产经营效率方面的表现会更好。

（2）非生产性活动。在企业家活动配置理论中，将生产性活动定义为企业家行为对生产率净贡献率小于0或者是等于0的活动，主要是指与寻租相关的行为。企业的寻租行为通常是非公开的隐秘行为，所以很难对非生产性活动进行定量估计。以往的研究认为，从企业财务会计结算的要求来看，企业的经营管理费用最有可能包含了那些用于非生产性活动所支出的公关费、招待费（卿智群，冯延超，2013），为了方便与企业的生产性活动相比较，因此本文采用企业管理费用支出与企业销售额的比值作为企业非生产性活动的代理变量。在相同的生产经营环境下，某一企业的管理费用支出异常突出，则意味着该企业进行非生产性活动就越频繁和深入。

### 3.2.3 中介变量：自生能力

所谓中介效应，是指自变量X对因变量Y的影响，是通过影响变量M来实现的，M就是其中的中介变量。本文的中介变量是企业自生能力，指企业具有维持企业长期生存的盈利能力。本文认为，企业具有“自生能力”并不是指该企业是产业中的佼佼者，而是指该企业具有成为行业佼佼者的潜力。从文献中可以发现，企业自生能力是一个综合的概念，主要表现在企业的技术优势、竞争优势等方面。因此，本文将企业自生能力具体拆分为两个维度：企业技术水平以及企业的产品竞争优势。

1. 企业技术水平

企业的自主技术水平会直接影响企业的产品水平以及资源利用效率，对核心技术的掌握有助于企业优化产品的成本地位，异质化的产品将从同质化的竞争中脱颖而出，最终使企业获得超额收益。企业的技术水平主要通过先进设备，科研人员数量，研发费用，新产品等方面来评价。根据文献可知，先进的生产设备为企业的技术创新提供了优良的物资条件和开发平台, 影响着企业的自主能力及核心技术的掌握。因此，本文选取数控机器占比（汪建新等，2015）这一变量作为企业自生能力中技术水平维度的代理变量。

1. 企业产品能力

市场优势评价理论认为，企业的整体实力表现为企业在产品及服务方面的优势，企业不断提高竞争能力的目的就是希望在市场中获得主导地位，从而获得高额的利润，这促使企业在产品质量、营销活动、服务优化等方面不断做出改善。因此本文综合选择了企业的产品一次检验不合格率、产品市场份额、品牌以及退货货值四个反映企业产品能力的指标，采用主成分分析法，提取出一个综合的代理变量。其中，企业产品的市场份额是指本企业生产产品在企业覆盖地区市场的占有率，是企业产品在市场中竞争力的直接结果。产品一次检验不合格率及退货货值是企业产品质量水平的直接体现，是企业内部衡量产品品质的重要指标（张世端，李国维，1997）。企业的产品品牌是衡量企业产品层次的重要指标，一般来说，企业的品牌数量越多，企业的产品层次更加丰富，在市场上的表现更好（Erdem and Swait，1998）。本文将根据这四个指标进行主成分分析，在提取出主成分的基础上，计算出企业的产品的综合得分，作为企业产品竞争优势的代理变量。

## 3.3 特征性事实

### 3.3.1 僵尸企业的现状及分布

本文以中国企业-劳动力匹配调查（CEES）中1210家制造业企业为有效样本，结合本文的僵尸企业识别方法，综合企业的盈利能力和借贷水平两个维度对样本企业进行判定，判定结果如表3-2所示。

**表3-2 僵尸企业的总体情况统计**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **判定标准** | **非僵尸企业** | **僵尸企业** | **占比** |
| 盈利能力 | 829 | 381 | 31.49% |
| 借贷水平 | 933 | 277 | 22.89% |
| 综合维度 | 1088 | 122 | 10.08% |

根据僵尸企业的定义，综合盈利维度与资本维度的划分标准，通过对1210家企业进行分组统计，有122家企业被判定为僵尸企业，占比10.08%。盈利水平是企业自我“造血”能力的体现，从盈利能力的角度来看，盈利不佳的企业占比达到31.49%，充分反映出我国制造业企业在高速增长后，后发优势放缓，近三成的制造业企业陷入经营困境。从借贷水平的角度来看，有22.89%的制造业企业背负着高负债率，这些企业普遍的负债都高于50%，且仍然在增加负债，这说明当前仍有相当一部分的企业在高杠杆经营，加大了金融和经济运行的风险。

同时，根据盈利维度和资本维度的两个标准，我们将企业分为僵尸企业和非僵尸企业进行分组，分别计算了2013-2015年三年的企业资本回报率和资产负债率的情况，见下表：

**表3-3 僵尸企业与非僵尸企业的经营效率和债务融资比较**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **资产回报率** | | | **资产负债率** | | |
| **年份** | **2013年** | **2014年** | **2015年** | **2013年** | **2014年** | **2015年** |
| **非僵尸企业** | 0.072 | 0.081 | 0.081 | 0.533 | 0.516 | 0.508 |
| **僵尸企业** | -0.028 | -0.033 | -0.043 | 0.674 | 0.738 | 0.827 |
| **差值** | 0.1\*\*\* | 0.114\*\*\* | 0.124\*\*\* | -0.141\*\*\* | -0.222\*\*\* | -0.319\*\*\* |

注：\*\*\*表示在1%的显著性水平下显著。

通过上表可以看出，相比于非僵尸企业，僵尸企业呈现出经营绩效持续低差、负债率持续升高的显著特征。从2013年-2015年3年的数据可以看出，非僵尸企业的资产回报率始终大于0，且与僵尸企业组的资产回报率差值保持稳定上升的趋势，非僵尸企业的资产负债率在50%左右，且呈现逐年下降的势。而僵尸企业组在资产回报率逐年下降，同时负债率持续升高，在15年接近平均值82.7%的负债水平。可以看出，僵尸企业与非僵尸企业的经营绩效有较大的分化和差异。

前面的部分文章对僵尸企业及其资产回报率等经营表现进行了统计和比较，可以整体地把握僵尸企业在制造业行业中的占比以及不同的分组情况，为了更加清晰、细致地展现僵尸企业的分布，文章接下来将分行业、企业注册类型以及企业规模对僵尸企业的分布现状进行统计和分析。

#### （1）分行业的僵尸企业描述统计

在不同的行业之间，产能过剩的程度不同，企业生存的压力不同，因此僵尸企业的分布也会随着行业的变化而出现不同程度的变化，一般来说，产能相对过剩的行业中出现僵尸企业的数量要高于其他行业。基于这个推论，本文统计了制造业中不同行业（按照国民经济行业划分标准GB/T 4754—2017）的僵尸企业的计算数量，如表3-4所示：

**表3-4 僵尸企业的行业统计**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **行业** | **僵尸企业占比** | **僵尸企业数量** | **企业总数** |
| 金属制品、机械和设备修理业 | 100.00% | 4 | 4 |
| 废弃资源综合利用业 | 40.00% | 2 | 5 |
| 造纸和纸制品业 | 33.33% | 5 | 15 |
| 仪器仪表制造业 | 28.57% | 4 | 14 |
| 印刷和记录媒介复制业 | 27.27% | 9 | 33 |
| 化学原料和化学制品制造业 | 25.81% | 8 | 31 |
| 有色金属冶炼和压延加工业 | 21.05% | 4 | 19 |
| 酒、饮料和精制茶制造业 | 20.00% | 5 | 25 |
| 文教、工美、体育和娱乐用品制造业 | 19.23% | 5 | 26 |
| 木材加工和木、竹、藤、棕、草制品业 | 16.67% | 2 | 12 |
| 专用设备制造业 | 14.90% | 7 | 47 |
| 铁路、船舶、航空航天其他运输设备制造业 | 14.28% | 1 | 7 |
| 皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业 | 13.51% | 5 | 37 |
| 金属制品业 | 12.16% | 9 | 74 |
| 纺织服装、服饰业 | 9.59% | 7 | 73 |
| 非金属矿物制品业 | 9.16% | 10 | 109 |
| 纺织业 | 8.58% | 6 | 70 |
| 黑色金属冶炼和压延加工业 | 8.33% | 1 | 12 |
| 橡胶和塑料制品业 | 7.14% | 3 | 42 |
| 通用设备制造业 | 6.67% | 2 | 30 |
| 汽车制造业 | 6.56% | 4 | 61 |
| 计算机、通信和其他电子设备制造业 | 6.25% | 7 | 112 |
| 电气机械和器材制造业 | 6.00% | 6 | 100 |
| 医药制造业 | 4.55% | 1 | 22 |
| 农副食品加工业 | 3.39% | 2 | 59 |

通过对1210家制造业企业中的122家僵尸企业进行分行业统计，可以看出，在25个制造业行业分类中，僵尸企业占比靠前的几个行业是金属制品、机械和设备修理业（100%）、废弃资源综合利用业（40%）、造纸和纸制品业（33.33%）、仪器仪表制造业（28.57%）、印刷和记录媒介复制业（27.27%）、化学原料和化学制品制造业（25.81%）、有色金属冶炼和压延加工业（21.05%）等。中国经济在高速增长的时期刺激了很多行业的大规模扩张，诸如钢铁、化工及造纸行业，大多属于高耗能、高污染的资源型行业，且由于没有核心的生产技术，企业处于生产价值链的末端，而这样市场环境中往往充斥着恶劣的同质化产品竞争，产品附加值水平低，使得企业经营恶性循环，较易沦为僵尸企业。此外，诸如纺织服装、印刷等传统劳动密集型行业，属于低端的制造业产业，且污染范围广，不符合环保要求，主要借助劳动力的红利获得发展，在低端制造业市场需求缩小、劳动力成本上升的背景下，也较为容易陷入盈利困境，走向僵尸化。换个角度我们也可以看出，汽车制造业、计算机电子信息、医药制造业等新兴产业，由于对新技术和人力资本的要求较高，较少的成为僵尸企业。

#### （2）分所有制的僵尸企业描述统计

所有制是企业权益归属的体现，从表3-5可以看出，在122家制造业僵尸企业中，国有企业的僵尸数量占比最高，达到18.67%，而外资企业和民营企业中的僵尸企业占比较低，仅占8%左右。

**表3-5 僵尸企业的所有制统计**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **企业所有制** | **僵尸企业占比** | **僵尸企业数量** | **企业总数** |
| 国有 | 18.67% | 28 | 150 |
| 港澳台 | 11.27% | 24 | 213 |
| 外资 | 8.99% | 8 | 89 |
| 民营 | 8.39% | 59 | 703 |
| 其他 | 5.45% | 3 | 55 |
| 总计 |  | 122 | 1210 |

统计结果在一定程度上验证了部分文献的结论，处于经济体制转型下的中国，政府在资源配置过程中发挥着重要作用，自由市场以及稀缺资源的分配仍然受到政府强有力的干预。国有企业由于背负了“政治负担”，更多地受到政府机构的优惠及监管，协助当地政府实现就业目标以及财政GDP的贡献，一旦国有企业经营亏损，面临国有财产流失的风险，相比于其他企业，国有企业将更容易获得在政府机构的支持，无法正常退出市场，成为僵尸企业。民营企业家为了获取更多的利润，会更加关注企业产品及服务的改善，而当企业经营不顺时，民营企业在获取贷款及补贴的渠道上受阻，则会选择关闭企业及时止损，正常退出市场避免成为僵尸企业。

#### （3）分规模的僵尸企业描述统计

部分研究中发现，僵尸企业一般为规模较大、历史悠久的企业（田鹏慧等，2017），通过对122家制造业僵尸企业进行分规模的划分（见表3-6），可以发现，相比于小型企业，大中型制造业企业中僵尸企业的占比更高，分别达到10.7%及12.82%，一定程度上验证了企业规模越大，越容易成为僵尸企业的结论。

**表3-6 僵尸企业的规模大小统计**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **企业规模** | **僵尸企业占比** | **僵尸企业数量** | **企业总数** |
| 大 | 10.70% | 20 | 187 |
| 中 | 12.82% | 70 | 546 |
| 小 | 6.71% | 32 | 477 |
| 总计 |  | 122 | 1210 |

一般来说，企业规模越大，创造的就业岗位和就业需求就越大，考虑到促进经济增长、就业稳定、增加财政税收以及升迁考核的自利性动机，地方政府会对本地的大中型企业更加关注。当规模大的企业面临经营不善的问题时，为了避免企业退出造成的大面积失业员工以及财政税收的不稳定风险，政府愿意站出来为企业背书，给予企业资金补贴及优惠项目，维持企业的存活。因此，企业规模越大，越容易得到政策保护，所以也越容易成为“僵尸企业”（杨宇焰，2016）。

### 3.3.2 不同企业间企业家精神的配置差异

上部分中，文章对僵尸企业的分布进行了统计分析，发现在钢铁冶炼、化工等高耗能行业、国有企业以及大中型企业中僵尸企业的占比较高。根据本文的假设，僵尸企业的形成一定程度上是跟企业家精神的配置差异有关，因此，接下来本文将企业进行分组，以企业家精神配置差异为切入点，分别对企业的生产性活动及非生产性活动进行比较分析。

#### （1）生产性活动与僵尸企业的描述性统计

根据鲍莫尔的理论，企业家精神在生产性活动上的配置主要体现为企业的创新活动。本文统计了僵尸企业与非僵尸企业的研发强度R&D作为企业创新水平的观测指标，对比结果如下表所示。

**表3-7 僵尸企业与非僵尸企业的企业家生产性活动比较**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **行业类型** | **生产性活动** | | **差值** |
| **僵尸企业** | **非僵尸企业** |
| 仪器仪表制造业 | 0.00% | 5.98% | 5.98% |
| 铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业 | 2.60% | 8.32% | 5.72% |
| 医药制造业 | 0.00% | 5.05% | 5.05% |
| 橡胶和塑料制品业 | 0.00% | 2.18% | 2.18% |
| 电气机械和器材制造业 | 1.77% | 3.84% | 2.07% |
| 酒、饮料和精制茶制造业 | 1.82% | 3.76% | 1.94% |
| 有色金属冶炼和压延加工业 | 0.03% | 1.89% | 1.86% |
| 农副食品加工业 | 0.06% | 1.81% | 1.75% |
| 皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业 | 0.11% | 1.75% | 1.66% |
| 印刷和记录媒介复制业 | 1.34% | 2.96% | 1.62% |
| 化学纤维制造业 | 0.00% | 1.63% | 1.63% |
| 纺织服装、服饰业 | 0.78% | 2.32% | 1.54% |
| 黑色金属冶炼和压延加工业 | 0.06% | 1.46% | 1.40% |
| 汽车制造业 | 2.02% | 3.15% | 1.13% |
| 废弃资源综合利用业 | 0.01% | 1.14% | 1.13% |
| 计算机、通信和其他电子设备制造业 | 2.25% | 3.38% | 1.13% |
| 非金属矿物制品业 | 1.06% | 1.94% | 0.88% |
| 文教、工美、体育和娱乐用品制造业 | 1.85% | 2.71% | 0.86% |
| 化学原料和化学制品制造业 | 1.80% | 2.63% | 0.83% |
| 造纸和纸制品业 | 1.50% | 2.28% | 0.78% |
| 纺织业 | 1.36% | 2.02% | 0.66% |
| 通用设备制造业 | 1.80% | 2.01% | 0.21% |
| 铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业 | 2.60% | 8.32% | -0.13% |
| 食品制造业 | - | 2.07% | - |
| 仪器仪表制造业 | 0.00% | 5.98% | - |

从表3-7可以看出， 在国民经济制造业的26个行业中，大部分的行业均呈现出僵尸企业的创新水平低于非僵尸企业的事实特征，尤其在运输设备制造业、医药制造和仪器仪表制造行业中，相较于非僵尸企业组，僵尸企业组的研发强度R&D至少低5个百分点。这个数据统计的对比结果说明，即使是在行业内部，企业之间的僵尸化程度也是不同的，诸如化工、金属冶炼这样的高耗能资源型行业，僵尸企业与非僵尸企业之间的创新水平也是差距极大的，那些专注于企业生产性活动的企业，企业的创新能力及水平获得极大提升，经营效率充分发挥，抑制了僵尸企业的形成。这一特征事实初步验证了本文的研究假设，即以创新为核心的生产性企业家精神会抑制僵尸企业形成。

#### （2）非生产性活动与僵尸企业的描述性统计

企业家精神不仅仅是创新的，为了实现企业的盈利，企业家也可能将精力和能力配置于“拉关系”等活动，称之为非生产性活动。本文选取企业的管理费用与销售额的比值作为企业家进行活动的代理变量，进一步探讨非生产性的企业家精神与僵尸企业之间的特征事实，统计结果如表3-8所示：

**表3-8 僵尸企业与非僵尸企业的企业家非生产性活动比较**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **行业类型** | **非生产性活动** | | **差值** |
| **僵尸企业** | **非僵尸企业** |
| 医药制造业 | 5.69% | 16.34% | 10.65% |
| 皮革、毛皮、羽毛及其制品和制鞋业 | 8.83% | 16.25% | 7.42% |
| 金属制品业 | 4.22% | 11.64% | 7.42% |
| 文教、工美、体育和娱乐用品制造业 | 5.63% | 11.29% | 5.66% |
| 仪器仪表制造业 | 8.73% | 12.82% | 4.09% |
| 印刷和记录媒介复制业 | 8.09% | 11.71% | 3.62% |
| 通用设备制造业 | 7.03% | 8.90% | 1.87% |
| 造纸和纸制品业 | 6.31% | 8.14% | 1.83% |
| 计算机、通信和其他电子设备制造业 | 7.88% | 9.20% | 1.32% |
| 铁路、船舶、航空航天和其他运输设备制造业 | 8.13% | 8.82% | 0.69% |
| 黑色金属冶炼和压延加工业 | 1.92% | 2.52% | 0.60% |
| 金属制品、机械和设备修理业 | 66.10% | - | - |
| 废弃资源综合利用业 | 14.65% | 14.51% | -0.14% |
| 农副食品加工业 | 4.08% | 3.07% | -1.01% |
| 金属制品业 | 4.03% | 2.48% | -1.55% |
| 化学原料和化学制品制造业 | 8.74% | 5.15% | -3.59% |
| 专用设备制造业 | 12.40% | 7.34% | -5.06% |
| 电气机械和器材制造业 | 13.29% | 8.18% | -5.11% |
| 橡胶和塑料制品业 | 9.72% | 4.60% | -5.12% |
| 汽车制造业 | 14.43% | 6.83% | -7.60% |
| 非金属矿物制品业 | 14.26% | 6.55% | -7.71% |
| 纺织业 | 11.98% | 3.64% | -8.34% |
| 有色金属冶炼和压延加工业 | 16.98% | 8.47% | -8.51% |
| 纺织服装、服饰业 | 28.27% | 6.04% | -22.23% |
| 酒、饮料和精制茶制造业 | 34.23% | 4.04% | -30.19% |

从表3-8可以看出一个特征事实，即企业的管理费用越高，那么沦为僵尸企业的可能性就越大。在14个制造业行业中，相较于非僵尸企业组，僵尸企业组的非生产性活动支出明显较高，其中酒、饮料和精制茶制造业、纺织服装、服饰行业差异较大，分别达到30.19%及22.23%，可见在传统的资源型行业中，企业与政府之间的寻租空间更大，企业为了获取更多的生产资源亦或是为了规避环保惩罚，会积极地与相关政府部门就进行寻租活动，导致在同等条件下，企业的管理费用异常增多，但从长期发展来看，企业对于寻租的路径依赖并不适用于现阶段高质量经济发展的需求，在市场竞争中被抛弃，这一特征性事实初步验证了本文的另一研究假设，即非生产性的企业家精神会促成僵尸企业的形成。

# 4 实证分析

## 4.1 计量模型设定与变量说明

### 4.1.1 计量模型

通过僵尸企业的判断标准及描述性统计，发现了这样的特征事实：即企业家精神与僵尸企业形成之间是有显著的相关性，接下来本文将通过建立计量模型对企业家活动配置与僵尸企业形成之间的关系以及企业自生能力的中介效应进行进一步的实证检验。在模型设定时主要考虑以下两个问题：（1）控制引起企业状态变化的效应，因为僵尸企业在不同的地区以及不同的行业之间的分布不是均等的，因此在研究企业家精神对僵尸企业形成的影响时，必须加以行业及地区的固定效应；（2）完成企业自生能力作为中介的机制观测。要求不仅要观测企业家精神对僵尸企业形成的直接影响，还需构建一个中介效应模型观测企业自生能力是否具有中介效应。基于以上两点，本文的模型设定如下：

模型一：企业家精神对僵尸企业形成的直接影响。本文的核心解释变量是企业家精神的配置，具体又可分为企业家生产性活动与非生产性活动两个指标。鉴于被解释变量僵尸企业是一个Dummy变量，为了检验企业家精神与僵尸企业形成之间直接的关系，本文首先构建了一个Probit回归模型，如模型（1）所示：

（1）

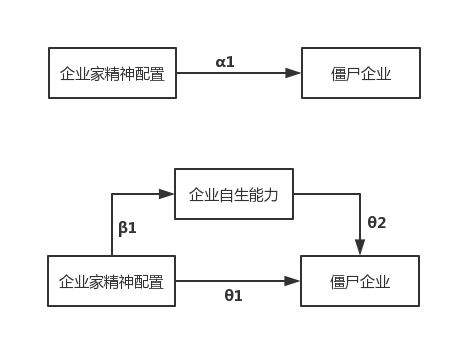
模型二：在模型一的基础上，为检验企业家精神么对僵尸企业形成的作用机制，本文引入企业自生能力作为中介变量，得到计量模型（2）和（3），如下所示：

（2）

（3）

在上述三个模型方程中, 表示处于某一个地区某一行业的“k”企业是否被识别为僵尸企业，如果“k”企业被判定为僵尸企业，则将其赋值为1，否则赋值为0。表示“k”企业的企业家精神配置的变量，在之后的计量回归中将分为带入生产性活动与非生产性活动的变量，表示“k”企业的自生能力，代表一组控制变量，和则分别表示行业及地区固定效应。

结合三个计量方程，中介效应的检验逻辑如图4-1表示，具体的检验步骤为：第一，对模型（1）进行回归检验，当解释变量企业家精神配置与被解释变量僵尸企业的回归系数显著，则证明解释变量与被解释变量之间存在直接的影响，可以继续进行中介效应的检验，反之则证明该假设无意义；第二，对模型（2）进行回归检验，如果中介变量企业自生能力与解释变量企业家精神配置的回归系数是显著的，则继续进行检验，反之则证明中介效应并不存在；第三，对模型（3）进行回归检验，若方程中的系数和均显著，且企业家精神配置的回归系数相比于有所下降，这说明企业自生能力具有部分中介效应；若企业家精神配置的回归系数不显著，企业自生能力的回归系数显著，则说明企业自生能力在企业家精神配置与僵尸企业形成的关系中起完全中介效应。

****

**图 4-1 中介效应检验流程图**

### 4.1.2 变量说明

（1）解释变量。本文在企业家精神配置理论的指导下，分别从生产性的企业家精神与非生产性的企业家精神来测量企业家精神的配置。其中，企业家的生产性活动主要以企业的创新水平来衡量，一般来说，企业的用于研发的费用支出体现了该企业技术创新的水平，因此本文选取企业研发强度作为企业家生产性活动的代理变量；企业家的非生产性活动指一系列与寻租有关的活动，由于寻租的费用支出在企业财会计算表中最可能存在于企业的管理费用中，同时考虑到企业规模的差异导致企业管用的高低，因此本文通过采用管理费用与企业销售额的比值作为企业非生产性活动的代理变量。

（2）被解释变量。本文的被解释变量为“某企业是否是僵尸企业”，是一个0-1的虚拟变量，“1”表示该企业被判定为“僵尸企业”。具体的判定条件在本文的第三章第二节中有提及。

（3）中介变量。本文的中介变量为企业的自生能力。根据文献的基础上，本文根据自生能力的两个维度选取了企业技术水平以及产品竞争优势来研究中介效应。其中，企业技术水平的代理变量为企业数控机器的占比，而企业产品的竞争优势的代理变量则根据主成分分析法，来源于企业的产品一次检验不合格率、产品市场份额、品牌以及退货货值四个指标的合成指标。

（4）控制变量。根据前文的理论分析以及对现有文献的整理，本文选取了反映企业基本特征的企业规模、企业年龄、企业注册类型以及反映外向性特征的进出口情况作为控制变量。

主要变量的描述性统计见表4-1：

**表4-1主要变量的描述性统计**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **变量名称** | **样本数量** | **平均值** | **标准差** | **最小值** | **最大值** |
| **僵尸企业**  **（1=僵尸企业）** | 1210 | 0.10 | 0.30 | 0 | 1 |
| **政府补贴（万元）** | 1210 | 171.59 | 1354.04 | 0 | 31681.00 |
| **投资回报率** | 1210 | 0.06 | 0.13 | -0.65 | 1.23 |
| **负债率** | 1210 | 0.48 | 0.67 | 0 | 8.12 |
| **研发强度** | 1210 | 0.017 | 0.04 | 0 | 0.39 |
| **管理费用（万元）** | 1210 | 1645.96 | 5064.59 | 0 | 55039.30 |
| **利润额（万元）** | 1210 | 1995.84 | 7289.46 | -26369.67 | 75193.00 |
| **数控机器占比（%）** | 1210 | 34.42 | 10.20 | 0 | 80 |
| **产品主成分得分** | 1210 | -0.04 | 0.01 | -2.32 | 2.56 |
| **销售额（万元）** | 1210 | 109997.80 | 146620.82 | 0.00 | 2665293.00 |
| **企业年龄（年）** | 1173 | 12.64 | 7.66 | 3 | 66 |
| **企业规模**  **（1=大企业；2=中型企业；3=小微企业）** | 1210 | 2.24 | 0.70 | 1 | 3 |
| **企业注册类型** | 1197 | 3.54 | 1.62 | 1 | 8 |
| **企业进出口**  **（1=出口）** | 1116 | 0.42 | 0.05 | 0 | 1 |

## 4.2 企业家精神配置对僵尸企业的基准回归

在上一章中，通过对描述性统计结果的分析，可以初步发现，相比于非僵尸企业，僵尸企业组的平均研发强度更低，企业的管理费用支出占销售额的比值更高。这一统计结论与本文的推理假设基本一致。为了进一步检验企业家精神配置与僵尸企业形成之间的关系，结合设定的计量模型（1），本文在本部分采用Probit回归模型估计企业家精神配置对僵尸企业形成的直接影响，其中将分别用生产性活动与非生产性活动代入方程进行检验。

### 4.2.1 生产性活动与僵尸企业

在控制企业所处行业、地区等效应的前提下，本文亦对企业规模、注册年限、注册类型、进出口情况等异质性变量，以分别考察其对于僵尸企业形成的影响。在Probit模型检验中，本文采用逐个加入控制变量的方法，有利于观察解释变量与各控制变量对僵尸企业形成的影响因子的变化，本文对生产性活动与僵尸企业形成的关系进行了回归分析，计量结果如下表所示：

**表4-2 生产性活动与僵尸企业形成的回归结果**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 变量 | 被解释变量（僵尸企业） | | | | | |
| 模型1 | 模型2 | 模型3 | 模型4 | 模型5 | 模型6 |
| 生产性活动 | -3.709\* | -4.297\* | -4.605\* | -4.610\* | -4.578\* | -4.536\* |
|  | (0.0508) | (0.0682) | (0.0565) | (0.0566) | (0.0573) | (0.0581) |
| 企业年限 |  |  | 0.0123 | 0.0117 | 0.00879 | 0.00942 |
|  |  |  | (0.146) | (0.167) | (0.317) | (0.304) |
| 企业注册类型 |  |  |  | -0.0505 | -0.0616 | -0.0649 |
|  |  |  |  | (0.526) | (0.456) | (0.444) |
| 出口 |  |  |  |  | 0.155 | 0.164 |
|  |  |  |  |  | (0.329) | (0.316) |
| 企业规模 |  |  |  |  |  | -0.0377\*\* |
|  |  |  |  |  |  | (0.727) |
| 地区 | No | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| 行业 | No | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Constant | -1.206\*\*\* | -0.451 | -0.425 | -0.325 | -0.301 | -0.193 |
|  | (0.000) | (0.577) | (0.601) | (0.694) | (0.717) | (0.829) |
| Log likelihood | -347.33 | -281.39 | -276.63 | -275.81 | -272.59 | -267.99 |
| Observations | 1,067 | 949 | 920 | 913 | 846 | 819 |

注：表格中\*\*\*、\*\*、\*分别表示在1%、5%、及10%的显著性水平下显著

表4-2中，六个模型为逐一加入控制变量的回归结果，可以发现，核心解释变量企业家的生产性活动与僵尸企业形成始终保持在10%的置信区间的负显著关系，即企业的创新水平越高，其形成僵尸企业的可能性就越低，这说明企业对以创新为核心的生产性活动的投入可以缓解僵尸企业的形成，假设H1a得证。

同时，从回归结果可以发现，企业规模与僵尸企业之间在5%的置信水平下也存在着显著的关系，即企业规模越大，越容易成为僵尸企业。企业规模可以从方方面面对企业的经营行为产生影响。一般认为规模较大的企业拥有人力资本、技术开发及融资渠道的优势，而这与企业的盈利能力直接相关，按照这个逻辑来说，相比中小企业，大企业成为僵尸的概率要低，与本文的结论相反。但是，为什么大型企业反而更容易成为僵尸企业呢？研究指出（朱舜楠，2016），大型企业拥有更多的能力去创造劳动力岗位，对于地方政府而言，不论是实现财税目标或者是就业稳定的任务，很大程度上依赖于当地的中大型企业，导致政府对大型企业的关注更高，很容易在重要资源配置时偏向于大型企业，给予帮助。陈运森（2017）在研究中也发现，规模较大的企业以及拥有政治关联关系的企业，更受到政府的 “青睐”，而这种偏爱关系提升了其变成僵尸企业的可能，一旦大型企业的经营状况出现问题，很容易出现依靠政府协助而得以存活，逐步变成僵尸。

### 4.2.2 非生产性活动与僵尸企业

文章对生产性企业家精神与僵尸企业形成进行了验证，发现生产性的企业家精神能够有效地抑制僵尸企业形成。文章接下来分析非生产性活动与僵尸企业的形成是否具有显著的关系。采取同样的方法，在回归模型中逐步加入控制变量，结果如表4-3所示。

**表4-3 非生产性活动与僵尸企业回归结果**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 变量 | 被解释变量（僵尸企业） | | | | | |
| 模型1 | 模型2 | 模型3 | 模型4 | 模型5 | 模型6 |
| 非生产性活动 | 0.717\*\*\* | 0.567\*\* | 0.567\*\* | 0.574\*\* | 0.542\*\* | 0.517\*\* |
|  | (0.000388) | (0.0232) | (0.0241) | (0.0232) | (0.0333) | (0.0447) |
| 企业年限 |  |  | 0.0109 | 0.0103 | 0.00729 | 0.00851 |
|  |  |  | (0.167) | (0.192) | (0.370) | (0.317) |
| 企业注册类型 |  |  |  | -0.0405 | -0.0572 | -0.0579 |
|  |  |  |  | (0.578) | (0.448) | (0.453) |
| 出口 |  |  |  |  | 0.184 | 0.199 |
|  |  |  |  |  | (0.208) | (0.186) |
| 企业规模 |  |  |  |  |  | -0.0042\* |
|  |  |  |  |  |  | (0.967) |
| 地区 | No | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| 行业 | No | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Constant | -1.345\*\*\* | -0.364 | -0.366 | -0.278 | -0.231 | -0.229 |
|  | (0.001) | (0.598) | (0.597) | (0.696) | (0.746) | (0.769) |
| Log likelihood | -389.76 | -324.1 | -319.02 | -318.13 | -314.39 | -309.66 |
| Observations | 1210 | 1072 | 1040 | 1033 | 960 | 932 |

注：表格中\*\*\*、\*\*、\*分别表示在1%、5%、及10%的显著性水平下显著

从表4-3中可以看出，六个模型为逐一加入控制变量的回归结果，可以发现，核心解释变量企业家的非生产性活动与僵尸企业形成始终保持在5%的置信区间的正显著关系，即非生产性活动越高，僵尸企业形成的概率越大，回归结果验证了本文的假设。企业家以利润为导向，进行非生产性活动在短时间内可以为企业带来利润，尤其是在我国经济的转型时期，政府对市场仍然具有强干预，面对来自市场及经济体制转换的双重不确定性，企业家会积极地进行寻租活动，维护企业在市场中的地位。一方面，寻租活动加强了政企关系，企业获得更多的政治资源，在企业经营不善时能够获得政府的支持，即便是被市场淘汰也不会轻易退出；但另一方面，非生产性活动带来的利益是暂时的，外生的，在企业经营长远的过程中，对寻租活动过多的关注会给企业带来不利影响，表现在企业缺乏内生发展的能力，在面临市场竞争环境恶劣导致的生存压力时，企业毫无还手能力，只能依靠更多非生产性活动的努力来维持企业的基本生存，使得本该退出市场的企业仍然占用着大量的资源，最终形成僵尸企业。

### 4.2.3 企业家精神配置与僵尸企业

在上两个小节中，是将解释变量企业家精神配置的两个因素分别带入计量方程（1）中进行计算，发现生产性的企业家精神可以降低企业僵尸化的可能，而非生产性的企业家精神则使得企业沦为僵尸企业的可能性加大。但是对于一个企业而言，对于生产性活动和非生产性活动的选择不是择一而终的，更多地是双管齐下，差异只是在于企业家将精力更多的投入到生产性活动还是非生产性活动中。因此，为了更进一步地研究企业家精神配置与僵尸企业形成之间的直接关联，本文将继续分析生产性与非生产性活动共同对僵尸企业的影响，将企业家精神配置的两个变量同时纳入计量方程（1）中，观察是否呈现不同的结果。计量结果由表4-4所示。

**表4-4 企业家精神配置与僵尸企业形成回归结果**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 变量 | 被解释变量（僵尸企业） | | | | | |
| 模型1 | 模型2 | 模型3 | 模型4 | 模型5 | 模型6 |
| 生产性活动 | -3.813\* | -2.628\* | -2.379\* | -2.412\* | -3.619\* | -4.064\* |
|  | (0.0512) | (0.0621) | (0.0614) | (0.0542) | (0.0513) | (0.0615) |
| 非生产性活动 | 0.519\*\*\* | 0.923\*\* | 0.923\*\*\* | 0.269\*\* | 0.152\*\* | 1.006\*\* |
|  | (0.000) | (0.023) | (0.027) | (0.023) | (0.043) | (0.042) |
| 企业年限 |  |  | 0.01 | 0.00449 | 0.000426 | 0.0398 |
|  |  |  | (0.758) | (0.898) | (0.991) | (0.409) |
| 企业注册类型 |  |  |  | -0.281 | -0.369 | -0.24 |
|  |  |  |  | (0.455) | (0.37) | (0.535) |
| 出口 |  |  |  |  | 0.46 | 0.924 |
|  |  |  |  |  | (0.541) | (0.274) |
| 企业规模 |  |  |  |  |  | -0.794\* |
|  |  |  |  |  |  | (0.211) |
| 地区 | No | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| 行业 | No | Yes | Yes | Yes | Yes | Yes |
| Constant | 2.287\*\*\* | -0.425 | -0.435 | 0.662 | 0.816 | -1.854 |
|  | (0.000) | (0.722) | (0.722) | (0.672) | (0.614) | (0.438) |
| Log likelihood | -332.13 | -326.12 | -317.03 | -314.14 | -311.21 | -303.43 |
| R2 | 0.0096 | 0.1124 | 0.1358 | 0.1441 | 0.1245 | 0.1219 |
| Observations | 1088 | 932 | 901 | 894 | 832 | 798 |

注：表格中\*\*\*、\*\*、\*分别表示在1%、5%、及10%的显著性水平下显著

从表4-4的结论中可以发现，在逐步加入控制变量的过程中，生产性活动与非生产性活动始终与僵尸企业形成保持着稳定的显著关系。其中，生产性活动与僵尸企业的影响因子由-3.813变为-4.064，在10%的置信水平下呈现显著的负向关系，即企业家每投入一个单位的生产性活动，企业沦为僵尸企业的概率下降4.064个单位，计量结果说明生产性的企业家精神能够有效地阻止企业变成僵尸企业；非生产性活动与僵尸企业的影响因子由0.519变为1.006，在5%的置信水平下呈现显著的正向关系，即企业家每投入一个单位的非生产性活动，企业沦为僵尸企业的概率上升1.006个单位，计量结果说明非生产性的企业家精神能够有效地诱导僵尸企业的形成。

从结果来看，即便是将企业家精神的两个维度变量放入用一个方程，除了影响因子的变化，共同作用回归的结果更进一步地证明与检验了先前的回归结果，生产性活动和非生产性活动分别对“僵尸企业”的形成存在着逆向的抑制作用与正向的促成作用，并且生产性活动的抑制作用（4.064）显著强于非生产性活动的促成作用（1.006），这说明僵尸企业的形成是企业生产性活动不足以及非生产性活动过多共同作用的结果。

## 4.3 影响机制研究：企业自生能力的中介效应

本文通过实证分析，发现企业家精神的配置差异的确会对僵尸企业的形成产生影响。根据文献的理论推断，企业家作为一种生产要素，投入到企业的经营活动中，即影响着企业的经营管理管理决策，通过对企业新产品开发、资源的重新配置、技术改进等行为的变化，使之作用于企业的经营绩效和结果。因此本文提出假设，认为企业家精神配置对僵尸企业形成的影响存在中介机制。

“吸血性”是僵尸企业的一大特征，当一个企业没有造血能力时，可以视为该企业缺乏在正常的市场竞争环境中获得利润的能力，即自生能力弱。自生能力意味着企业在市场竞争中取得胜利的能力，突出的表现在企业的技术水平和产品竞争上。因此，在这一部分中，本文引入企业自生能力的中间变量，进一步验证企业家精神配置差异对僵尸企业形成是否存在中介机制。

### 4.3.1 企业技术水平的中介效应

技术优势是企业自生能力的重要表现（廖国民、王永钦，2003）。技术水平反映了企业发展及生存能力，技术水平低下的背后往往意味着企业原发性的技术创新能力欠缺。本文首先选取企业技术水平这一变量作为企业自生能力的一个维度，分别带入三个计量模型，检验在企业家精神与僵尸企业之间是否存在中介效应，回归结果如表4-5所示。

**表4-5企业技术水平的中介效应回归结果**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 变量 | 被解释变量  （僵尸企业） | | 被解释变量  （技术水平） | | | 被解释变量  （僵尸企业） | | |
| 模型1 | 模型2 | | 模型3 | 模型4 | | 模型5 | 模型6 |
| 生产性活动 | -3.813\* | -4.064\* | | 0.635\*\*\* | 0.711\*\*\* | | -3.239\* | -3.590\* |
|  | (0.051) | (0.062) | | （0.172） | （0.189） | | (0.051) | （0.058） |
| 非生产性活动 | 0.519\*\*\* | 1.006\*\* | | -0.329\* | -0.363\* | | 0.501\*\* | 0.956\*\*. |
|  | (0.000) | (0.042) | | （0.123） | （0.138） | | (0.012) | (0.083) |
| 技术水平 | - | - | | - | - | | -2.736\*\* | -3.208\*\* |
|  | - | - | | - | - | | (0.092) | (0.106) |
| 企业年限 | 0.012 | 0.039 | | 0.352\*\* | 0.371\*\* | | 0.011 | 0.026 |
|  | (0.238) | (0.409) | | （0.122） | （0.144） | | （0.222） | （0.407） |
| 企业注册类型 | -0.132 | -0.241 | | 0.723\* | 0.744\* | | -0.133 | -0.253 |
|  | (0.463) | (0.535) | | (0.425) | (0.326) | | （0.433） | （0.523） |
| 出口 | 0.652 | 0.924 | | 0.263 | 0.636 | | 0.534 | 0.943 |
|  | (0.294) | (0.274) | | (0.132) | (0.251) | | （0.232） | (0.259) |
| 企业规模 | -0.429\* | -0.794\* | | 0.204\* | 0.275\* | | -0.481\* | -0.799\* |
|  | (0.210) | (0.211) | | (0.09) | (0.12) | | (0.210) | (0.222) |
| 地区 | No | Yes | | No | Yes | | No | Yes |
| 行业 | No | Yes | | No | Yes | | No | Yes |
| Constant | 2.172\*\*\* | -1.854 | | 7.680\*\* | 7.232\*\* | | 2.889\*\* | -1.972 |
|  | (0.000) | (0.438) | | (1.829) | (1.891) | | （0.000） | （1.023） |
| R2 | 0.0023 | 0.1219 | | 0.0124 | 0.1027 | | 0.012 | 0.1286 |
| Observations | 1089 | 798 | | 1063 | 827 | | 1062 | 789 |

注：表格中\*\*\*、\*\*、\*分别表示在1%、5%、及10%的显著性水平下显著

模型1及模型2是计量方程（1）的统计结果，可以发现，通过逐步控制行业和地区效应， 企业家精神配置与僵尸企业形成之间有着显著的关系，分别在10%和5%的置信水平下显著，与上一节的研究结论一致，说明方程通过了显著性检验。

模型3及模型4是计量方程（2）的回归结果，反映的是解释变量企业家精神配置与中介变量技术水平之间的关系，计量结论显示：生产性活动与企业技术水平之间在1%的置信水平下呈现显著的正向关系，即企业家在生产性活动的投入越多，企业的技术水平更高，在市场竞争中获得优势；非生产性活动与企业技术水平在10%的置信水平下呈现显著的互相关系，即企业家过多的投入非生产性活动，会损害企业技术水平的提升。

模型5及模型6是计量方程（3）的回归结果，在前两步均通过显著性检验的条件，检验的是技术水平的中介效应是否存在。通过回归结果可以发现，在企业家精神配置与僵尸企业形成的模型中加入了企业技术水平的变量之后，企业家精神的配置对僵尸企业形成仍然具有显著影响，显著性系数均有所下降，其中，生产性活动的显著性系数由4.064下降为3.590，非生产性活动的显著性系数由1.006下降为0.956，同时，技术水平对僵尸企业形成在5%的置信水平下呈现显著的负向影响，即技术水平越高的企业，成为僵尸的可能性越低。至此，技术水平作为中介变量通过了中介效应的检验，结果表明，企业技术水平在企业家精神配置与僵尸企业之间起到部分中介效应作用。

技术水平是企业在市场竞争中保持优势的重要手段。创新理论及新经济增长理论均强调了技术创新对于一国实现经济增长和企业保持竞争优势的重要性。企业提升技术水平能有效地提升企业绩效，扩大企业市场占有率，从而为企业赢取更高的利润。中国作为发展中国家，在其经济体制转型的初期，国内需求得到极大的释放，企业模仿学习发达国家的技术和产品，就能够满足国内的需求，正是这种后发优势使得经济得到了飞速的发展。然而，经过改革开放30多年的发展，我国经济的增速放缓，进入“新常态”，国内企业经过多年的模仿学习，生产技术水平与先进国家的差距不断缩小，国内市场面临消费升级的巨大挑战，消费者的需求由同质化、数量化向原创性、个性化转变，企业通过模仿学习所获得的边际收益递减。因此，要巩固企业在新的市场环境中的竞争优势地位，就必须依靠自主技术研发，为消费者提供更高水平的产品。这意味着企业家经营决策中，必须将以创新为核心的技术水平的提高作为企业基业长青的重要手段，保持企业的长久活力。而企业家进行非生产性活动，对企业的技术研发产生投资挤出效应，使得企业在市场中丧失技术竞争能力，从而导致企业经营绩效的下滑。

### 4.3.2 企业产品能力的中介效应

产品具有竞争优势是企业自生能力的另一重要表现。企业的产品能力表现很多方面，例如产品的质量水平、产品的品牌价值以及该企业产品的市场份额等，一般来说，企业的经营效率下滑则意味着该企业的产品在市场无竞争力，无法获取大部分消费者的青睐。鉴于产品能力的多维度表现，因此本文在选取产品能力指标时，采用了将四项指标的主成分得分作为代理变量的方法，这四项指标分别是：表现产品质量能力的产品一次检验不合格率、退货货值指标，表现产品市场竞争能力的市场份额指标，以及表现产品价值能力的品牌指标。将产品能力作为中介变量分别带入三个计量模型，检验在企业家精神与僵尸企业之间是否存在中介效应，回归结果如表4-6所示。

**表4-6企业产品能力的中介效应回归结果**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 变量 | 被解释变量  （僵尸企业） | | 被解释变量  （产品竞争优势） | | | 被解释变量  （僵尸企业） | | |
| 模型1 | 模型2 | | 模型3 | 模型4 | | 模型5 | 模型6 |
| 生产性活动 | -3.813\* | -4.064\* | | 0.532\*\* | 0.711\*\* | | -2.923\* | -3.018\* |
|  | (0.051) | (0.062) | | （0.013） | （0.015） | | (0.052) | （0.068） |
| 非生产性活动 | 0.519\*\*\* | 1.006\*\* | | -0.412\* | -0.482\* | | 0.502\*\* | 0.961\*\*. |
|  | (0.000) | (0.042) | | （0.04） | （0.04） | | (0.014) | (0.082) |
| 产品能力 | - | - | | - | - | | -3.292\*\* | -3.585\*\* |
|  | - | - | | - | - | | (0.042) | (0. 072) |
| 企业年限 | 0.012 | 0.039 | | 0.023\*\* | 0.032\*\* | | 0.012 | 0.040 |
|  | (0.238) | (0.409) | | （0.412） | （0.512） | | （0.222） | （0.413） |
| 企业注册类型 | -0.132 | -0.241 | | 0.211 | 0.251 | | -0.134 | -0.253 |
|  | (0.463) | (0.535) | | (0.495) | (0.499) | | （0.499） | （0.745） |
| 出口 | 0.652\* | 0.924 | | 0.264 | 0.271 | | 0.664\* | 0.943 |
|  | (0.294) | (0.274) | | (0.172) | (0.190) | | （0.296） | (0.243) |
| 企业规模 | -0.429\* | -0.794\* | | 0.407\* | 0.792\* | | -0.532\* | -0.550\* |
|  | (0.210) | (0.211) | | (0.017) | (0.125) | | (0.132) | (0.291) |
| 地区 | No | Yes | | No | Yes | | No | Yes |
| 行业 | No | Yes | | No | Yes | | No | Yes |
| Constant | 2.172\*\*\* | -1.854 | | 1.829\*\* | 2.979\*\* | | 2.688\*\* | -2.004 |
|  | (0.000) | (0.438) | | (1.111) | (0.231) | | （1.013） | （1.025） |
| R2 | 0.0023 | 0.1219 | | 0.0282 | 0.1423 | | 0.0221 | 0.1311 |
| Observations | 1089 | 798 | | 1072 | 923 | | 1072 | 923 |

注：表格中\*\*\*、\*\*、\*分别表示在1%、5%、及10%的显著性水平下显著

同样的，模型1及模型2是计量方程（1）的统计结果，可以发现，通过逐步控制行业和地区效应， 企业家精神配置与僵尸企业形成之间有着显著的关系，分别在10%和1%的置信水平下显著，说明方程通过了显著性检验。

模型3及模型4是计量方程（2）的回归结果，反映的是解释变量企业家精神配置与中介变量产品能力之间的关系，通过结果可以发现：生产性活动与企业产品之间在5%的置信水平下呈现显著的正向关系，即企业家在生产性活动的投入越多，企业的产品能力越强，在市场竞争中获得产品竞争优势；非生产性活动与企业产品在10%的置信水平下呈现显著的互相关系，即企业家过多的投入非生产性活动，会损害企业产品能力的提升。

模型5及模型6是计量方程（3）的回归结果，在前两步均通过显著性检验的条件，检验的是企业产品能力的中介效应是否存在。通过回归结果可以发现，在企业家精神配置与僵尸企业形成的模型中加入了产品能力的变量之后，企业家精神的配置对僵尸企业形成仍然具有显著影响，显著性系数均有所下降，其中，生产性活动的显著性系数由4.064下降为3.018，非生产性活动的显著性系数由1.006下降为0.961，同时，产品能力对僵尸企业形成在5%的置信水平下呈现显著的负向影响，影响因子为3.585，企业每提升1个单位的产品能力，企业成为僵尸企业的概率降低3.583个单位，即说明企业的产品能力越高，成为僵尸企业的概率越低。至此，产品能力作为中介变量通过了中介效应的检验，结果表明，企业产品能力在企业家精神配置与僵尸企业之间起到部分中介效应作用。

产品能力是企业内生活力与创新水平的集成体现，直接影响到企业在市场竞争中的表现。当企业专注于以创新为核心的生产性活动时，可以有效地激发企业生产创新活力，提高企业的产品能力和效率，迅速回应市场上消费者日益突出的个性化、差异化需求，抓住消费者转瞬即逝的真实购买欲望，从而在产品竞争中获得优势。反之，企业过多的进行非生产性活动，使得政府、金融机构对市场造成干预成为可能，造成市场资源的错配，甚至是诸如“地方保护主义”的市场封闭状态，不利于企业在市场竞争中进行自我选择和优胜劣汰，出现“劣币驱逐良币”的现象，从而导致企业在“潮涌投资”式的模仿学习以及同质化竞争中走向衰败，成为僵尸企业。

# 5 总结与展望

本章就全文的理论分析和实证检验结论做出概括性的总结，并在此基础上，提出相关政策建议。同时，就本文研究的局限及不足之处，提出了进行相关研究的方向性建议。

## 5.1 研究结论

自2015年国务院提出深化国企改革，并明确要求清理“僵尸企业”，对僵尸企业的识别、成因以及僵尸企业的治理方法的研究成为热点问题。本文拟在通过企业家精神配置的内生微观因素来解释僵尸企业的形成，围绕企业家精神配置、企业自生能力和僵尸企业三个方面，首先通过对相关文献进行较为详细地梳理和总结，提炼出目前研究的基本结论和理论。其次，在企业家精神配置理论及自生能力理论的具体指导下，构建了“企业家精神配置-企业自生能力-僵尸企业形成”的研究框架，梳理分析其内在的作用机制。最后本文采用了中国企业-劳动力匹配调查数据，以企业自生能力作为中介变量，建立中介效应模型，进行了实证检验，得出的主要结论如下：

### 5.1.1 生产性企业家精神可以有效地抑制企业僵尸化

生产性活动的核心是创新行为，根据经济学家熊彼特给出的定义，创新就是对生产要素的重新组合，它包括引进新产品、引进新技术和新的生产方式、开辟新市场、控制原材料的新供应来源、实现企业的新组织。本文用研发强度R&D作为企业生产性创新活动的代理变量，代入僵尸企业的形成方程中发现，生产性活动显著影响僵尸企业的形成，影响因子为负的4.536，该实证结果说明生产性的企业家精神与僵尸企业形成之间存在着显著的负相关关系，企业家生产性活动可以有效地抑制僵尸企业的形成。

创新是企业家行为的结果，在企业家精力相当的条件下，企业家投入更多地生产性活动，指引了企业的创新导向，研发部门更加积极主动的自主研发和更新产品。为了在竞争中赢得胜利，市场中的企业家们必须求新、求异，抓住消费者的需求，提高企业的竞争能力，促进利润的增长，在这过程中促进了社会生产力的提高。企业的“造血”能力是企业能否成为僵尸企业的关键，一般来说，僵尸企业的形成首先是因为企业的经营绩效的长期亏损，而一个长期专注于生产性活动的企业，拥有在恶劣的市场竞争环境中生存的能力，在长期生产经营活动中积累了大量的生产技术经验，并通过知识外溢成为企业的积淀，即使出现暂时的经营困难，也并不会因此一蹶不振。可见，企业家对于生产性活动的投入是提高企业竞争力、抑制僵尸企业形成的有效途径。

### 5.1.2 非生产性企业家精神可以促成僵尸企业形成

企业家精神的核心是创新，但是企业家精神不仅仅只包含生产性活动，非生产性活动也是企业家精神的一部分，企业家以追逐利润为目的，当企业家通过寻租等活动分享社会财富的分配时，该企业家精神是非生产性的。企业家发现通过进行寻租活动可以获得利润时，会耗费大量的时间精力招待设租方，从而表现在企业的非生产性支出的异常偏高。因此，本文将企业的管理费用作为非生产性活动的代理变量代入僵尸企业形成方程中，发现非生产性活动与僵尸企业的影响因子为0.517，实证结果表明企业家非生产性活动可以有效地促成僵尸企业的形成。

企业家精力以及企业的资源是有限的，企业家精神在生产性活动与非生产性活动之间的配置是有此消彼长的关系。当企业家将才能用于寻租等非生产性活动，一方面，会对企业的创新生产活动产生“挤出效应”，减少了企业对创新的投入，另一方面，寻租活动并不创造社会财富，但是却参与社会财富的再分配，在社会财富总量没有增加的情况下，非生产性企业的加入，会抑制经济增长。实际上，在过去很长一段时期的中国企业中，企业家进行非生产性活动也是企业面对不公平的资源分配的一种手段。中国自20世纪末建立起来的“半统制、半市场”的变通性制度，使得政府在资源配置中居于主导地位，地方官员拥有着对资源分配和自由裁量的权力，这种权力不可避免地成为部分官员谋取个人私利的工具。由此带来的市场干预和腐败往往使得企业家花费更多的金钱和精力与官员打交道， 在短时间内，可以获得企业效益的提高。但随着改革开放以来，市场化改革使得经济自由度提高，同时降低了市场壁垒和政府的干预，那些以往依靠进行非生产性活动获取经济效益的企业由于市场环境的变化，在竞争中很快被淘汰，而坚持企业自主研发和生产性活动的企业则在更加自由开放的市场中获得强竞争力。因此，要抑制僵尸企业的形成，就必须减少政府对市场的干预，同时积极地促使将企业家精神从非生产性活动向生产性活动转变。

### 5.1.3 企业自生能力具有部分中介效应

企业家精神作为企业的一种生产要素投入企业经营，企业地僵尸化是结果，那么在投入-产出的过程中是否存在一种确定的机制来连接企业家精神与僵尸企业形成呢？研究中我们得到了企业家精神会显著影响僵尸企业的形成的基本结论，在此基础上本文更进一步地研究了企业家精神影响企业僵尸化的机制通道。自生能力是指企业通过生产经营行为，能够在自由竞争的市场中获得被市场认可的正常利润的能力。理论上来说，企业自生能力受到来自于市场环境、政企关系等外部因素与企业管理效率、企业家精神及企业的创新水平等内部因素影响，技术优势和产品竞争优势是企业自生能力高低的重要表现。“吸血性”是僵尸企业的一大特征，僵尸企业无法通过自身的努力恢复经营活力，因此僵尸企业是不具有自生能力的。因此，本文选取了企业自生能力的技术水平和产品能力两个特征作为中介效应的检验，发现企业家精神的配置会通过影响企业的自生能力这一机制从而作用于企业的僵尸化，即生产性的企业家精神会提高企业的技术水平和产品能力，使得企业在市场竞争中获得优势，从而保持企业活力和经营效率，抑制企业的僵尸化，反之，非生产性企业家精神的“挤出效应”会损害技术水平和产品能力的提高，使得企业在市场竞争中不具备优势，很快被淘汰，逐步僵尸化，最后将依靠补助生存，沦为僵尸企业。企业自生能力意味着企业的“造血”能力，即便是在恶劣的市场环境中，企业的经营出现短暂的亏损，企业也能够通过自身的积累和经验走出困境，因此，企业自生能力的提高应该是企业的长久追求，企业不断提高技术水平，增强产品核心竞争力，方能实现企业的基业长青。

## 5.2 政策启示

本文的研究从企业家活动配置的角度解释了中国出现大量僵尸企业的内在原因，研究结论对于当前中国的经济转型也具有积极的指导意义。企业家作为企业经营的决策者，创新的核心力量，应当积极将经营策略向生产性活动转变，将有限的企业资源与企业家精神投入到以提高企业创新水平为核心的系列活动中，积极创造社会财富，使得企业在竞争中占据优势地位，带领企业摆脱经营困境，防止企业成为“僵尸”。同时积极地开展提升企业自生能力的活动，特别是提高企业技术水平及产品能力，强化企业自生的“造血”能力，提防僵尸企业的形成。基于此，本文提出以下政策建议：

### 5.2.1 合理规划企业的资本结构，避免过度负债

资本结构是指各种长期资金筹集来源的构成和比例关系。资本结构优化的核心就是设置企业合理地负债区间，企业通过负债行为既能发挥杠杆作用，又不至于因为承担过度的债务而导致企业经营风险。研究发现，僵尸企业的一个显著特征就是高负债率，那些积累了庞大债务却又无力盈利的僵尸企业，为了继续生存不得不依靠新的贷款来偿还旧的债务。僵尸企业的存在挤占了大量信贷资源，扭曲了信用定价体系，成为信贷资源的“黑洞”，带来金融风险。因此，从企业资本结构的优化入手，同时银行加强信贷监管，是从源头上抑制僵尸企业形成。

企业应优化资本结构，稳步降低杠杆率。合理负债经营可以给企业带来财务杠杆效应，但是负债不是越高越好，企业应该合理配置债务资本和权益资本在资本结构中的占比。企业的过度负债经营会侵蚀企业的盈利能力和偿债能力，增加企业无法还本付息导致沦为“僵尸企业”的风险，同时也是对稀缺信贷资源的浪费，导致其他需要信贷的企业得不到足够的支持，阻碍经济效率的提高。

银行金融机构银行应提升信贷业务风险识别及风险把控能力。一般来说，僵尸企业过度投资的主要融资渠道是银行等金融机构，一旦僵尸企业大量的破产退出市场，受到破产保护的企业无力偿还债务，银行将彻底失去收回贷款的可能，同时大量的坏账的出现会影响银行当期的收益水平，因此，为了避免坏账风险的自利性动机，尽管收回信贷资本的机会渺茫，银行不惜继续为原本已经资不抵债、扭亏无望的僵尸企业继续提供信贷资金，为其生存的运行问题提供临时性解决。因此，银行应该从源头上提升信贷业务风险的识别能力，定期对不良贷款的实际规模进行自查和清理，如实反映存在的不良贷款，加强对企业的信贷审核，严格控制授信门槛，优化资产结构，提高银行主动清理僵尸企业的意愿，从信贷源头上警惕和防范“僵尸企业”的产生。

### 5.2.2 加强企业技术创新，形成产品核心竞争优势

改革开放以来，我国绝大部分企业的发展主要依靠模仿学习外国的先进科学技术以及引进机器设备，很多企业的自主研发和创新意识薄弱，没有自己的核心技术优势。随着“后发优势”的疲软以及消费升级的到来，市场上的竞争越发激烈，而那些充斥着同质化和低技术产品的市场环境更加恶劣，不少企业开始主动或者被动地转型开始做自主研发。根据熊彼特的创造性破坏理论，企业的创新活动会不断地冲击传统行业，打破市场制衡秩序，对市场资源进行重新分配，随着新兴行业的发展，部分陈旧的企业也应顺势淘汰。本文研究表明，提高创新能力尤其是技术水平和产品能力能有效地缓解“僵尸企业”形成。因此，企业应实施加大对技术创新的培育力度，激活企业的创新活力。

企业应当增强技术创新和产品培育的信心，使企业生产经营活动从同质化竞争、学习模仿型创新向个性化、自主型创新转变。长久以来，中国企业在学习和模仿国外先进技术的过程中，积累了相当的技术研发经验，有能力进行研发活动。同时，中国市场水大鱼大，在消费升级的过程中会涌现出无数的消费需求，企业需紧跟消费者个性化、多样化的消费需求，对产品进行自主研发，促进产品更新周期以及产品竞争力的提升，形成核心的竞争优势，提高产品的质量水平和售后服务意识，打造具有企业价值的品牌文化。

企业应注重对技术创新人才队伍的培养。企业转型升级的同时也应注重管理层企业家精神的转型升级，培育一批市场化、职业化的职业经理人，让企业家的管理创新能力跟得上市场的发展，使生产要素向生产性、创新性企业家精神配置的企业家。同时，打造企业技术研发的专业团队，与高校创建人才培养协议，不断提高技术和产品团队的专业实力。

企业需关注应用性科研项目的投入，有机结合产学研，将技术创新成果与市场紧密结合，使科研成果转化为商业产品，以满足市场需求为核心，解决创新基础薄弱的问题，形成产品的核心竞争优势，从而在市场竞争中站稳脚跟。

### 5.2.3 建立市场化退出机制，弱化经济指标考核

在市场经济体制下，应充分发挥市场在资源配置中的决定作用以及政府的服务作用。从文献我们知道，僵尸企业的存在是不符合经济理性的，完全是由于地方部门和银行的自利动机得以生存。政府对自由市场的干预为寻租提供了机会，扰乱了公平的市场竞争，而大量未退出的僵尸企业阻碍了经济的增长。因此，地方政府应充分尊重市场对资源配置的决定性作用，向服务型政府转变，减少对地方企业“父爱主义”式的补贴行为，建立市场化的企业退出机制，面对无生产活力的僵尸企业要有清退的决心和魄力。同时极大地激发企业生产活力，引导企业家精神向生产性、创新性转变，让“创造性破坏”成为激励企业调整产业结构的机制和手段。

完善企业退出机制是化解产能过剩和清退僵尸企业的重要举措。当前，我国工业企业产能过剩的问题突出，“去产能”作为供给侧改革的五大任务之首，是经济改革的关键点，那些生产效率低下、资不抵债、污染大却长期依靠“输血”的僵尸企业无疑是清除重点。因此，政府必须首先完善市场化的企业退出机制，明确企业退出的指标体系，对僵尸企业进行识别，以壮士断腕的魄力对僵尸企业进行重组或是清退。同时，政府应通过完善企业退出的金融体系，采取差异化的信贷政策，鼓励和支持竞争力强的企业，对僵而不死的企业停止借贷及时止损，通过建立企业退出的保障补偿机制，保障退出企业职工的合法权益，降低大规模劳动力失业导致的社会风险和冲击。

政府及金融机构对僵尸企业的救助往往是处于自利性动机，地方政府干预市场行为是官员对经济指标追逐的结果，政治竞标赛这一提拔制度使得官员的晋升与当地GDP等经济指标挂钩（周黎安，2007），僵尸企业的大量退出会导致就业率、财政税收甚至经济增长总量的降低，使得地方官员在进行考核时备受压力，正是这种晋升考核的压力使得地方政府联合金融机构给予生产效益不佳本该退出市场的企业继续存活。因此，要使得企业有序退出市场，就必须弱化地方政府干预市场的自利性动机，在地方政府考核标准上转变，从以GDP为中心的政绩考核机制向公共服务的考核机制转变，对政府的角色行为进行引导。除此之外，应增加约束性和激励性指标促使政府积极转型，努力服务于经济高质量发展，而不是单纯追求经济的绝对增长。

## 5.3 研究不足与展望

### 5.3.1 研究不足

本文基于所研究的问题，对相关的文献进行了大量的筛选和检阅，提取出研究所需的指导理论，结合一手的企业调研数据进行实证分析，基本上验证了研究假设。虽然在研究过程中极力保证理论解释的契合度以及指标选取的合理性、科学性，鉴于自身的学术水平及能力有限，在研究中仍有不足之处，具体表现在：

（1）企业自生能力理论是本文所使用的理论之一，指导着本文的逻辑推理、研究假设提出以及相关指标选取。但实际上，目前关于企业自生能力在实证研究中代理变量的选取并未形成统一的共识，在宏微观研究中存在较大差异，本文参考相关文献的做法，根据企业自生能力的定义及具体表现选取了技术水平和产品能力作为代理变量，在指标选取上可能存在偏颇。

（2）本文选用了大样本的企业调查数据，主要的研究对象是制造业企业，对第一产业及第三产业中的僵尸企业无法进行研究，处于不同产业中的企业在经营模式、市场环境等方面有较大差异。因此，本文的研究结论及政策建议仅适用于工业企业，在结论和建议的适用范围上具有一定的局限性。

### 5.3.2 研究展望

在经济增长进入新常态，供给侧改革的大背景下，僵尸企业的成因、影响、治理问题将受到学界越来越多的关注和讨论。本研究从企业家精神配置理论为切入点对僵尸企业的形成进行研究，拓展了企业家精神的研究领域，也提供了一个解释中国制造业企业中僵尸企业形成原因的新视角。但是，该领域的研究仍然有深入和完善的广阔空间：僵尸企业的形成是一个长期变化的过程，本文所使用的数据为跨期三年的数据，关注的是静态关系，缺少长期的动态观察，后续可以采用长时间的数据进行研究，可以对僵尸企业的形成过程变化进行深入观察，找到更为准确的决定性因素，同时也可检验实证结论的科学性和稳健性；本文是以企业家精神的内生视角进行研究，但关于僵尸企业影响因素的研究不仅仅局限于企业家精神，后续研究可以从管理效率、高管薪酬等方面入手，进行扩展研究。

# 参考文献

1. **中文文献**

[1] 曹建海.1999.对我国工业中过度竞争的实证分析[J].改革,(4):5-14.

[2] 程虹，胡德状.2016.“僵尸企业”存在之谜:基于企业微观因素的实证解释——来自2015年“中国企业-员工匹配调查”(CEES)的经验证据[J].宏观质量研究,4(1):7-25.

[3] 程虹，宋菲菲.2016.新常态下企业经营绩效的下降:基于企业家精神的解释——来自2015年广东制造业企业-员工匹配调查的经验证据[J].武汉大学学报(哲学社会科学版),69(1):60-72.

[4] 程俊杰,刘志彪.2015.产能过剩要素扭曲与经济波动来自制造业的经验证据[J].经济学家,(11):59-69.

[5] 程俊杰.2018.制度变迁、企业家精神与民营经济发展[J].经济管理, 2016(8):39-54.

[6] 高建来,李美辰.2018.“僵尸企业”的处置策略——国内研究述评[J].当代经济,(01):36-39.

[7] 何帆，朱鹤.2016.僵尸企业的识别与应对[J].中国金融,(05):20-22.

[8] 何轩.2017.企业家精神在生产性与非生产性活动间的配置:基于中国省级数据的经验性研究[J].科研管理,38(2):44-51.

[9] 黄玖立，李坤望.2013.吃喝、腐败与企业订单[J].经济研究,(6):71-84.

[10] 黄少卿，陈彦.2017.中国僵尸企业的分布特征与分类处置[J].中国工业经济,(3):24-43.

[11] 蒋润祥，景文宏，边永平等.2009.国际金融危机冲击下甘肃经济自生能力研究——基于企业的微观视角[J].甘肃金融,(9):15-19.

[12] 蒋小仙，项凯标，王鹏.2018.区域经济发展与企业家精神的配置[J].企业经济,(1)：31-37.

[13] 蒋瑜洁，蔡达贤.2017.泡沫经济破灭后日本僵尸企业的成因、治理及启示[J].现代日本经济,(04):46-57.

[14] 李宏彬，李杏，姚先国等.2009.企业家的创业与创新精神对中国经济增长的影响[J]. 经济研究,(10):99-108.

[15] 李后建.2013.市场化、腐败与企业家精神[J].经济科学,35(1):99-111.

[16] 李霄阳，瞿强.2017.中国僵尸企业:识别与分类[J].国际金融研究, 364(8):3-13.

[17] 李新春，丘海雄.2005.企业家精神、企业家能力与企业成长——“企业家理论与企业成长国际研讨会”综述[J].经济研究,(10):101-111.

[18] 李新春，苏琦.2006.公司治理与企业家精神[J].经济研究,(2):57-68.

[19] 林毅夫，巫和懋，邢亦青.2010.“潮涌现象”与产能过剩的形成机制[J].经济研究,(10):118-118.

[20] 林毅夫.2002.发展战略、自生能力和经济收敛[J].经济学（季刊）,(1):269-300.

[21] 林毅夫.2002.自生能力、经济转型与新古典经济学的反思[J].经济研究,(12):15-24.

[22] 林毅夫.2005.企业自生能力与国企改革[J].发展,(8):11-12.

[23] 刘奎甫，茅宁.2016.“僵尸企业”国外研究述评[J].外国经济与管理,(10):3-19.

[24] 刘年康，曹国华，汪云桥.2013.企业家职能促进经济增长方式转变了吗——来自中国1993-2008省级面板数据的新证据[J].南方经济,(7):1-13.

[25] 卢天琪，张泽卿，薛斌等.2014.中国中小企业自生能力培育--产业(行业)选择视角的分析[J].中小企业管理与科技(下旬刊),(5):122-125.

[26] 鲁传一，李子奈.2000.企业家精神与经济增长理论[J].清华大学学报(哲学社会科学版),(3):42-49.

[27] 聂辉华，江艇，张雨潇等.2016.我国僵尸企业的现状、原因与对策[J].宏观经济管理,(9):63-68.

[28] 申广军.2016.比较优势与僵尸企业:基于新结构经济学视角的研究[J].管理世界,(12):13-24.

[29] 谭语嫣，谭之博，黄益平等.2017.僵尸企业的投资挤出效应:基于中国工业企业的证据[J].经济研究,(05):175-188.

[30] 汪伟，史晋川.2005.进入壁垒与民营企业的成长——吉利集团案例研究[J].管理世界,(4):132-140.

[31] 王立国，高越青.2014.建立和完善市场退出机制有效化解产能过剩[J].宏观经济研究,(10):8-21.

[32] 王立国，李卓.2018.地方政府干预、银行不良贷款与僵尸企业[J].东北财经大学学报,(1):41-49.

[33] 王然.2013.市场化进程、企业家职能配置与经济增长[M].北京：经济科学出版社.

[34] 肖建忠，唐艳艳.2004.企业家精神与经济增长关系的理论与经验研究综述[J].外国经济与管理,26(1):2-7.

[35] 杨宇焰.2016.僵尸企业的识别标准、形成原因及对策研究[J].西南金融,(6):19-22.

[36] 易荣华.2004.上市公司的自生能力——来自沪深股市的经验证据[J].工业技术经济,23(4):121-125.

[37] 袁其刚，朱学昌，商辉.2014.出口、创新影响民营企业自生能力的实证分析——基于融资约束视角[J].国际商务,(5):5-14.

[38] 张栋,谢志华,王靖雯.2016.中国僵尸企业及其认定——基于钢铁业上市公司的探索性研究[J].中国工业经济,(11):90-107.

[39] 张维迎,周黎安,顾全林.2003.经济转型中的企业退出机制——关于北京市中关村科技园区的一项经验研究[J].经济研究,(10):3-14.

[40] 赵建吉，王艳华，苗长虹.2008.基于资源禀赋、技术学习的企业自生能力构建[J].商业研究,(11):67-69.

[41] 赵馨燕，周晓惠.2014.我国企业自生能力理论研究述评与启示[J].技术经济与管理研究,(12):59-62.

[42] 周方召，刘文革.2013.宏观视角下的企业家精神差异化配置与经济增长——一个文献述评[J].金融研究,(12):127-139.

[43] 周黎安.2004.晋升博弈中政府官员的激励与合作——兼论我国地方保护主义和重复建设问题长期存在的原因[J].经济研究,(6):33-40.

[44] 周黎安.2007.中国地方官员的晋升锦标赛模式研究[J].经济研究,(7):36-50.

[45] 朱鹤，何帆.2016.中国僵尸企业的数量测度及特征分析[J].北京工商大学学报(社会科学版),31(4):116-126.

[46] 朱建民，施梦.2016.企业自生能力评价体系的构建与实证研究[J].科技管理研究,36(17):66-71.

[47] 朱舜楠，陈琛.2016.“僵尸企业”诱因与处置方略[J].改革,(3):110-119.

[48] 庄子银.2003.南方模仿、企业家精神和长期增长[J].经济研究,(1):62-70.

[49] 庄子银.2005.企业家精神、持续技术创新和长期经济增长的微观机制[J].世界经济,(12):32-43.

**二、英文文献**

[1] Acs Z J, Karlsson C.2002.Introduction to Institutions, Entrepreneurship and Firm Growth: From Sweden to the OECD[J]. Small Business Economics, 19(3):183-187.

[2] Ahearne A G, Shinada N.2005.Zombie Firms and Economic Stagnation in Japan[J]. International Economics and Economic Policy, 2(4):363-381.

[3] Batjargal, B.2000. Entrepreneurial Versatility, Resources and Firm Performance in Russia: A Panel Study[J]. Social Science Electronic Publishing.

[4] Baumol W J, Strom R J.2007.Entrepreneurship and Economic Growth [J]. Strategic Entrepreneurship Journal, 1(3‐4):97-110.

[5] Baumol W J.1987. Entrepreneurship: Creative, Unproductive and Destructive[J]. Swiss Journal of Economics & Statistics, 123(5):415-423.

[6] BaumolW J.1990.Entrepreneurship:Productive Unproductive and Destructive[J]. Journal of Political Economy, 98(5):893-921.

[7] Caballero R J, Hoshi T, Kashyap A K. 2008. Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan[J]. Nber Working Papers, 98(5):1943-1977.

[8] Chen Y, Du Y, Wu Y, et al.2017.The Study on Zombie Firms in China Using Modified FN-CHK Method[C]International Conference on Industrial Economics System and Industrial Security Engineering,1-7.

[9] Dehejia R H, S.Wahba.2002.Propensity Score-Matching Methods for Nonexperimental Causal Studies[J]Review of Economics & Statistics, (84):151-161.

[10] Drucker P F.2009.Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles[J]. Social Science Electronic Publishing, 4(1):85-86.

[11] Fan J P H, Wong T J, Zhang T. 2007.Politically Connected CEOs, Corporate Governance, and Post-IPO Performance of China's Newly Partially Privatized Firms[J]. Journal of Financial Economics, 84(2): 330-357.

[12] Fisman R. 2001.Estimating the Value of Political Connections[J]. American Economic Review, 91(4): 1095-1102.

[13] Fukao, K., Kwon, H. U.2004. Why Did Japan's TFP Growth Slow Down in the Lost Decade? An Empirical Analysis Based on Firm-Level Data of Manufacturing Firms[J] Research Institute of Economy, Trade and Industry, (57):195–228.

[14] Fukuda S, Nakamura J.2011. Why Did ‘Zombie’ Firms Recover in Japan?[J]. World Economy,34(7):1124-1137.

[15] Goldberg L R.1982. From Ace to Zombie: Some Explorations in the Language of Personality[C] Advances in Personality Assessment.

[16] Griest. 2010. Entrepreneurship and Structural Economic Transformation. Small Business Economics, 34(1):13-29.

[17] H. Mehlum, K. Moene.2006. Institutions and the Resource Curse[J].The Economic Journal, (116).

[18] Hoshi, T. 2006. Economics of the Living Dead[J]. Japanese Economic Review, 57(1):30-49.

[19] Hoshi, T. A. Kashyap. 2000. The Japanese Banking Crisis: Where Did It Come From and How Will It End? [C] NBER Macroeconomics Annual 1999. MIT, (14):129-212.

[20] Kane, E. J. 1987. Dangers of Capital Forbearance: the Case of the Fslic and “Zombie” S&LS[J]. Contemporary Economic Policy, 5(1):77-83.

[21] King R G, Levine R. 2004. Finance, Entrepreneurship and Growth: Theory and Evidence[J]. Journal of Monetary Economics, 2(3):513-542.

[22] Kwon H U, Narita F, Narita M.2015. Resource Reallocation and Zombie Lending in Japan in the 1990s[J]. Review of Economic Dynamics, 18(4):709-732.

[23] Levon Barseghyan. 2011. Non-Performing Loans, Prospective Bailouts, and Japan's Slowdown[J]. Journal of Monetary Economics, 57(7):873-890.

[24] Li X, Qu Q.2017. China's Zombie Firms: Identification and Classification[J].Studies of International Finance,(08):3-13.

[25] Li, D. D., Feng, J., Jiang, H. 2006. Institutional Entrepreneurs[J]. American Economic Review, 96(2):358-362.

[26] Luo, X., Zhou, L., Liu, S. S.2005. Entrepreneurial Firms in the Context of China's Transition Economy: An Integrative Framework and Empirical Examination[J]. Journal of Business Research, 58(3):277-284.

[27] McGowan M A, Dan A, Miliot V. 2017.The Walking Dead: Zombie Firms and Productivity Performance in OECD Countries[J]. Economics Department Working Papers.

[28] Okamura, K.2011. 'Zombie' Banks Make 'Zombie' Firms[J]. Social Science Electronic Publishing.

[29] Schumpeter, J. A.1942.Capitalism, Socialism and Democracy, Harper, New York.

[30] Schumpeter, J. A.1934. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Transaction Publishers, New Brunswick and London.

[31] Shen G, Chen B.2017. Zombie Firms and Over-Capacity in Chinese Manufacturing [J]. China Economic Review, 44.

[32] Stiglitz, J. E..1999."Reforming the Global Economic Architecture: Lessons from Recent Crises"[J].The Journal of Finance,(54):1508-1522.

[33] Tan Y, Huang Y, Woo W T, et al.2016. Zombie Firms and the Crowding-Out of Private Investment in China[J]. Asian Economic Papers,15(3):32-55.

# 攻读硕士学位期间参与发表的学术成果

[1] 程虹，谭琳.2017.企业家活动配置与僵尸企业——基于“中国企业-劳动力匹配调查”(CEES)的实证研究[J]. 中南财经政法大学学报,(05):137-147.

[2] 余红伟，谭琳.2017.质量管理模式能提高企业创新效率吗?——基于2015年中国企业-员工匹配调查数据的实证研究[J].北京工商大学学报(社会科学版),32(2):100-109.

[3] 程虹，谭琳.2016.品牌、口碑和认证:不同类型企业质量信号选择的比较——基于中国企业员工匹配调查的数据[J].华东经济管理,30(11):9-16.

# 致 谢

执笔至此，我的硕士学位论文写作也将结束，意味着三年硕士生的学习进入尾声，在即将告别武汉大学的求学生涯以及对未来职业展望的人生转折点，回想起在武汉大学求学的点点滴滴，心中感慨良多。三年来，在质量院这个平台的帮助下，我的科研能力、社会实践能力以及个人的综合素质得到了巨大的提升。我深知，在这既充满艰辛又充满快乐的岁月里，我的成长得到了很多人的关心和支持。借此机会，由衷地感谢所有给我帮助和鼓励的人。

我最要感谢的是我的导师程虹教授。在师从程老师的三年研究生生涯中，程老师以身作则，以高尚的人格、严谨的治学态度、渊博的知识储备以及无畏的奋斗精神激励着我们每一个人，成为我为人处世的标杆。忘不了程老师对我们的谆谆教诲，他始终要求我们养成批判性思维以及科学的问题分析能力，通过学术科研以及实地调研能力的提高来提升我们的综合素质，在这过程中，我学习到的业务方法以及思维能力使我终身受益。程老师一直秉承 “先做人，再做事”的育人理念，不仅在学术上教会我们做科研，更在生活中影响着人格与品德的塑造，即使离开质量院，我也会深深地牢记“向农民工一样劳作，向科学家一样思考”的奋斗精神，锤炼自身的奋斗品质。在此谨向程虹教授致以衷心的感谢。

感谢质量院的余红伟、李丹丹、罗连发、余凡、宋时磊、张继宏、邓悦、李酣、李唐、高娟、范寒冰、罗英等老师，他们在三年的学习及生活中给了我很多关于论文写作以及课程学习的指导和帮助，他们对于学术的追求以及做人做事的态度都是我学习的榜样。

感谢与我朝夕相处的同窗，他们是刘星滟、黄颖、徐承宇、张诚、黄诗雅、史宇轩、宁璐、钟光耀、林丽梅、王越、陈文津，正是因为优秀的你们，督促着我不断努力向你们靠近。在这三年中，我们一起调研、一起探究学术、一起参加音乐会…正是因为有你们，让我在高强度的学习生活中感受到了温暖和鼓励，这段互帮互助共同奋斗的岁月，亦将成为我心中最宝贵的回忆。在此衷心祝愿各位同学的未来无限美好。

感谢我的父母，求学二十载，从幼儿园到硕士，正是你们无条件的辛勤付出，给了我能够全身心投入学习的条件。感谢你们的理解支持以及对我的信任，在未来的日子里，我必将更加努力回报你们的养育之恩。

最后，我也要向在百忙之中参与论文评阅、答辩的各位老师致以感谢，感谢各位老师对我的学位论文提出的宝贵意见和建议。

谭 琳

2018年4月于武大樱顶