

温州农村乡镇经济的面面观

——浙南农村小城镇调查

罗 涵 先

我国乡镇经济发展过程中，多种模式陆续出现。其中，温州模式是引人注目的一个。本文试从经济、社会的角度对它作一考察。

一、温州乡镇经济的构成和运行

温州的乡镇经济，是由以下三个主要部分组成的：（一）10万大军的推销员；（二）依托集镇的专业与综合市场；（三）家庭和联户工业。它们互相结合，共同推动了农村小城镇的繁荣。

这里所说的“推销员”包括三部分人：一是小商贩，他们人数最多，占10万人中的绝大部分；二是市场交易中的中间人，即所谓“掮客”；三是自产自销户中分工负责采购和推销的成员。这三个概念是不相同的。小商贩是以自有资金购进货物到外地销售，即“跑单帮”者；“掮客”是受生产者委托代为推销商品而收取佣金的人；第三种才是由生产经营者派出的推销人员。以上这三种推销人员，大多是二、三十岁的小伙子，本钱不多，利润也不是很大，但靠他们肯吃苦，“千辛万苦”干，“千山万水”跑，薄利推销，逐步积累了一些资金，形成了一支不可忽视的商业大军，为开拓社会主义商品经济的新路子做出了贡献。

温州农民有经商的传统，其中有些是手艺人，或弹棉花，或做石工，走南闯北，跑遍全国，见识广，眼界宽，社会知识丰富。有人认为，这就是温州模式的社会基础，如果没有这个基础，没有这批具有经商传统的温州人和他们敢于开拓的精神，则10万大军就不能形成，温州市场就更不能形成。以钮扣为例，建在温州市永嘉县桥头镇上的专业市场，系由上千家摊贩组成，其中钮扣摊位有700个，从业人员有2,000人，而围绕这个市场的推销员竟有8,000人之多。这8,000人的推销方式很令人吃惊，他们每到一地，就逐家挨户地同商店接洽，问要不要买钮扣产品，日积月累，逐渐建立起一批基本的客户关系，成为每个推销员的“商业网”和“信息网”。除经销钮扣以外，还有些地摊经营表带、塑料丝带、发夹、仿制手饰，全是小商品。每天在市场上做交易的有2,000人至3,000人，日成交款额达16万元。据调查，他们与全国29个省、市、自治区都建立了固定联系，其中有许多人通过电话、电报，就能同各地厂家做生意。他们在经营中十分注意守约，真正做到“信用卓著”。桥头人自豪地说，只要任何地方出现一种新的钮扣，桥头很快就会上市，就能在桥头市场买到。简化手续，这是桥头的特点，原来做钮扣生意要经过看样、审批、预付、托运、验收等复杂程序，但在桥头只需选货、议价这两道手续就一切都完成了。薄利，这是桥头市场的另一重要特

点，桥头的钮扣，少说也有1,300多个品种，每粒钮扣的获利，却是以毫厘计的，毫厘虽微，量大就可观了。据调查，桥头钮扣市场上的小商品价格，一般要比国营商业的商品价格低30%左右，有的甚至只有国营商品价格的一半，难怪它有不可抵御的竞争力了。1984年，桥头附近的一个镇子里有个得到银行强大资金支持的集体市场，是由供销社出头办的。他们也选择了钮扣作为向农民市场挑战的突破口，那个集体市场只办了半个月便支撑不下去了，重要原因之一是经营不灵活，价格也较死，根本问题在基层点没有自主权，当市场商品充斥，形成供过于求时，农民商摊降价销售，国营和供销社却降不下价来。农民个体商贩心里有本帐，只要略有赚头，就可成交，免得资金积压，反不上算，这可能与他们的资金要付利息有关，而国营商业却受规章制度的限制，缺少这种灵活性。齐全，这是桥头市场的另一重要特点，我们在调查中曾经问过一些推销员，你们为什么不到上海、广州那样的城市去贩卖钮扣，而要到这山沟里来？他们回答说：这里的好处是型号多、规格多，花色品种齐全，地点虽然偏一点，但来了这里不用跑二趟路，什么全有了。

这里的推销员，同时是采购员，而且还是信息员，他们能从两地差价和供求关系上得到哪些生意可做，哪些交易利大的信息。掌握了信息，就掌握了利润，也就掌握了自身的命运。此外，他们还通过销售，获得商品反馈信息，这对推动家庭工业改进生产，加强商品竞争能力也有很大好处。

市场带动了生产。这个小钮扣为主的桥头小商品市场，带动了乡镇工业的发展。永嘉附近有个桐乡县，那里有个有机化工厂，曾有多年的钮扣生产史，1981年以前，原有工人60多人，月产300—400万粒钮扣。自桥头市场形成后，这个厂子就从1983年起获得大发展，产量大幅度增长，产值利润都翻了一番以上，工人人数也增加到数百人。外地有个二级站，历年积压钮扣累计达9,000多万颗，价值150万元，占了仓库和资金，站长一筹莫展。桥头钮扣市场形成后，推销员和该站挂上了钩，很快就把它的全部积压商品一销而空。由于市场继续膨胀，货源供不应求，这就带动了家庭和联产户工业的兴起，温州市的家庭工业就是在这种形势下登上舞台的。

与桥头钮扣市场类似的情况在别的专业市场上也可见到。乐德县柳市区就是一个例子。这里地处运河之滨，杭温公路从这里穿越，水陆交通都较便利。柳市全区有三个镇，家庭工业有1万多户，从业人员6万多名，占全区总劳动力的60%。家庭工业主要经营电器产品，大的有价值较高的配电柜，小的有价值2、3分的螺丝钉，还有各种规格各种型号的交流接触器、电流互感器、自动定点开关、电机继电器、电机断相保护器、微动开关、讯号灯、指示灯、行程开关等，共1,200多个品种。这些产品行销全国各地，受到各地用户的欢迎。而它的兴起却是由于柳市镇上有一个全国有名的五金电器产品专业市场。这个市场共有五金电器商店1,140家，在它周围有10个较大的专业村，全部是生产五金电器部件的家庭工业户。形成一村一品。如有的村专门生产矿灯配件，有的村专门生产电瓷配件，有的村专门生产胶木配件，等等。专业村是一所大学校，一户掌握了技术，很快就传播到许多户。他们互相协作，互通信息，在极短的时期内就走上了共同发展，共同富裕的道路。

以上情况生动地说明，在温州，不是生产带动流通，而是流通推动生产。在流通过程和生产过程的结合处，人们可以看到那种市场经济所特有的活力。

二、专业市场与综合市场

专业市场在“温州模式”中占据重要地位,温州全市所属7县2区中就有300多个市场,其中有10个市场最著名,被称为十大专业市场。除前已提到的桥头钮扣市场和柳市电器产品产销基地专业市场以外,还有一些产销基地、专业市场也是独具特色,引人注目的。金乡就是其中之一。金乡是温州市所属苍南县的一个滨海小镇,人均耕地只有0.36亩,农民被束缚在有限的土地上,能力无法施展,占总劳力半数以上的剩余劳力苦无出路。1978年曾一度发生待业青年包围镇长要求就业的事件。八十年代开始以后,由于当地政府贯彻实施党的搞活、开放政策,广大农民走出了狭小的耕地,在农业以外找到了生产门路,这就是徽章、塑片、红膜、标牌四种小商品的产销。它一举解决了上万人口的生计问题。四小商品具有共同的特点:原料容易找,技术容易学,所需资金有限,生产设备简单。从八十年代开始发展到现在,短短几年就使这个“八角城”(它有八个城门,因而得名)的面貌大变。四种小商品的产值达到3,500万元,人均年收入接近600元,小镇金乡真的变成黄金之乡了。它是怎样兴起的呢?

原来金乡就有人会做铝制徽章和塑料薄片,这些技术十分简单的小产品,看起来不显眼,但用途却很广泛,机关、学校、工厂、企业都需要徽章,有时因各种活动还需要各种各样的纪念章,机关、企业的食堂需要不易损坏的塑片饭票,公园、戏院需要塑片入场券。于是他们就订了全国各地的报纸,收集、分析四面八方的需要,做出样品,发信征订,形成信息指导生产的作业流,金乡邮局业务因而大增,据统计,1977年该地日发信件约300封左右,自从他们开展了信息业以后,1984年上升到日发信3万封,增长100倍。这些信件发出以后,收到意外的效果,订单从全国各地雪片似地飞来。后来由于发信、拆阅信件、写复信等工作量太大,就逐步出现了一个由写信、填信封、封口、贴邮票、送信到邮局盖戳等工序组成的系列专业户群,这些信件解决了“四小产品”的市场出路问题,而各地寄来的大量订单则成为他们制订生产计划的依据。金乡的“四小产品”在全国出了名,以“四小产品”为中心的专业市场就吸引了全国各地的推销商。他们较大量地批发某些产品(如统一饭票)到处销售,成为围绕“四小产品”而存在的一支流通队伍。金乡人从信息业中得到了好处,于是分析信息、利用信息的本领也就越来越大。一次,他们发现河南洛阳开牡丹展览会,于是就做了以洛阳牡丹花为图样的塑料薄片门票,样品得到展览会主持单位的肯定,立即订货生产。就这样,他们做成了一笔又一笔生意,打开一重又一重门户。现在,他们已在全国许多大城市(包括北京、上海、西安、杭州等地)建立了信息站,收集信息,分析信息,把信息变为生产链条中的一个环节,发挥产前服务的作用。由于这里信息业发达、信息专业户较多,因而成立了民间信息组织——信息协会。信息协会订阅全国各地报纸,搜集全国各地的工商户名录,雇用了专业信息研究员开展信息研究,并从商品信息开始,发展到科技信息,人才信息,综合性的咨询服务信息,终于形成一个有相当实力的信息服务体系。四小商品虽小,但带动了百业兴旺。由于大批劳力集中到信息、生产、销售上,就使土地相对集中于少数种田能手,又由于四小工业而带动了第三产业的兴起。现在,金乡人民正在自己走过的道路上继续前进,去开辟一个商品经济发展的新局面。

金乡的特点是“信息”起了开路的作用。

另一发人深思的是虹桥综合市场。虹桥镇是乐德县的一个集镇，与柳市齐名。它历史悠久，交通便利，多年来保持着五天一市的传统。八十年代以来，该镇农贸市场发展很快。在上市商品中，一部分是本地产品，大部分是由外地采购上市。成交额中，小部分本地消费，大部分运销外地。其商品流不仅包括本省各县，而且包括江苏、福建、山东等省，是一个综合性市场。在这个综合性大市场内，又包含着14个专业市场。既营批发，又营零售。上市产品以农副产品为主，工业品次之。在工业品中，又以乡镇企业产品为主，城市工业产品次之。市场总面积达5万多平方米，摊位4千余个。每天上市人数平均为6—7万人，最多的时候，可达10万人左右。上市商品有1,000多种，1984年上市额约5,000多万元，成交额约3,400万元。我们分析了这个综合市场，它有几个特点：一是价格放开，完全由市场调节。最初人们很害怕价格放开后会引起全面涨价，实际上并不尽然，有些产品不仅没有涨价，反而稳中有降，粮食就是这类产品的代表，有些产品始终保持稳定，蛋品就是如此。只有猪肉价格有些上涨，这是由于供不应求的缘故。人们可以预期，市场价格的变动必将刺激生猪饲养业的发展，到那时，上市生猪多了，市场价格自然会降下来。二是市场放开，这里所说的市场放开，就是任何人任何单位，只要遵守政府有关法令，都可以来做生意，这是这个市场商品流幅愈来愈广的原因。当然，交通的方便也是一个因素，但决定因素仍在市场放开的政策。三是商品结构的自然调节。这个市场原先只是农贸市场，现在也还维持着农产品较多的特点，但种种迹象表明，它在日益扩大，而扩大的部分，已经不是农产品居多数，而是工业品居多数。尤其是乡镇企业产品，往往更适用于农村居民。有了这样的市场，各地农村的乡镇企业产品就可以在较大范围内进行交换，从这个意义上说，虹桥市场的扩大是农村经济不断增长，商品交换日益发达的产物。四是经营灵活。在市场上设摊的商业专业户都有自主权，因而经营比较灵活，人们把它称为“随行就市”，“随机应变”。

虹桥镇的农村市场的秘密就在一个“放”字。

一个信息开发，一个开放，它们是构成温州模式指导思想中的不可缺少的部分。

三、家庭工业与联户经营

从前述温州模式的形成过程，我们已经看到，温州乡镇经济的基本特点是从流通开始，逐步把家庭工业带动起来。熟悉经济史的人都知道，这个“流通——生产——流通”的公式，是符合商品经济发展初期的特征的，温州地区乡镇经济的发展过程，使我们得以重睹这个活的历史标本。所不同的是，我们是在社会主义的商品经济运行轨道上，而不是在资本主义的商品经济运行轨道上发现它的。温州农村的家庭工业就充满着这种时代与民族特征的交错。

家庭工业是温州模式的主要组成部分。在这里，我们用“家庭工业”这个名词来概括温州的乡镇工业虽无不可，但若做一番具体分析，就不那么简单。它是由三种形式构成的：

（一）家庭个体经营；（二）联户经营；（三）大户经营。其中最大量的是家庭个体经营。据1984年底的统计，全部家庭工业有132,000家，属于个体经营的约有107,000家，约占总数的80%强。家庭工厂一般由两部分人组成：家内主要劳力和家内其它成员。家内主要劳力是家庭工业的主力，不仅要负责生产组织工作，而且是生产劳动的主力，还要筹划原材料的补给和市场销售，收集并分析产品信息，研究产品的技术改进，开发新产品。家内的其余成员虽然不是主力，但也都几乎全都上阵，即使是老太婆也担负一部分后勤工作。至于小业主式

的家庭工厂，一般都请帮工。帮工大致有几种情形，一是学徒，这很普遍；二是“留学生”，即别家的主要劳力，到这里来并非出卖劳力，而是来取经学艺的，所以在温州常有这样的情形，今天是雇工，明天就是雇主，他们来到雇主家参加劳动，是以学习为主，他们和雇主往往有比较密切的个人关系、邻里关系、亲戚关系。第三种情形是临时工，忙时来帮忙，闲时就回到地里务农去了。真正常年雇工的很少，即使有固定帮手，一般也是亲戚朋友，流动性很大，而且人数不多。这当然和这些家庭工厂的规模有限有关。实际上，所有家庭工厂其实不过是在家庭内挤出一间房作为“厂房”，它的发展受到很大的空间限制。温州农村家庭工业具有以下几个基本特点：（一）生产规模狭小，设备简单，生产能力很低；（二）生产的商品，大都是小商品，数量大，价值低，却为人民生活所需要；（三）它的原料很多都是废弃品和边角碎料，成本很低；（四）它的生产专业化很强，往往是一户一品或多户一品，真正做到了“小而专”；（五）由于对技术水平要求低，因而容易学，容易做，容易普及；（六）与市场结合紧密，使生产具有持续性和生命力。

除家庭个体经营外，联户经营近年来有所发展。这里所说的联户，情况极为复杂，有的联户，只是一种“简单协作”，如共用厂房，共用照明，共同采购原材料，共同销售产品等，而在生产和核算上，仍然是个体的。另一种“联营”，其实是“合伙经营”。此外，还有一种松散的联合。有时联，有时散，在这个业务上联，在另一个业务上散。瑞安县塘下区的1,017个联合体就是属于这种情形。它们间的关系很松散，谈不上合作经济。但也有联得紧的，柳市区东皇屿村是一个专门生产工业陶瓷的专业村，该村有153户人家，210个劳动力，除3户以外，全部参加三个合股联营工厂，参加者都有投资，投资数额为250元至600元不等，他们既是厂里的劳动者，又是厂的入股者，初步具备了合作经营的性质。

具有合作经济性质的联合体，还有其它的形式。我们曾访问过两个联合体，都是人数较少而以亲朋关系为基础结成的，其中有一个只有四个年轻人，看来是几个好朋友，他们这个小集体一切实行“共产”，统一经营、统一核算、平均分配。既无组织，也无制度，我们问他们谁是厂长，他们回答说，我们都是厂长。象这样的联合体，如果在管理上不加以改进是难以持久的。为了鼓励农民家庭工业走联营的道路，温州市采取了各种措施加以推动。到1985年底为止，全市已出现各种经济联合体14,480个。随着群众实践的发展，联合的形式愈来愈多，除前述者外还有以下几种联合。

同行业联合。瓯海县七甲乡八甲村家庭办、联户办的阀门厂原先由于设备不全，资金、技术力量不足，一些难度大、数额多的业务接受不了，产品质量也没有保证。有的厂由于业务不足，长期停工，在县有关部门帮助下，在自愿基础上，把25家小工厂联合成瓯海县石化阀门机械厂，下设翻沙、金工、镀工等车间，配套成龙。现已能够生产高、中、低压大小型号阀门113种，出现兴旺景象。

联户企业与国营企业联合。乐法县佳利开关厂与温州低压电器厂的横向联合就是一个好例子，他们联起来后，生产DW10定点开关，由温州低压电器厂负责技术、总装测试，联户厂出厂房和资金并负责总装前的各道工序，合作效果良好。

贫村与富乡的联合。山区有资源，有劳力，但却缺资金、缺技术。苍南县有关部门把它们挂起钩来搞联营，开发了一些产品项目，双方都得到了好处。

以上情况说明两点：一点是目前农村家庭工业的经营方式是极不稳定的，是在不断变动中发展的。另一点是，在经营方式这个问题上，有关主管部门大有文章可做。做得好，做得

恰当，不但可以帮助农民家庭工业有所发展，有所前进，而且可以逐步地把它纳入合作经营的轨道。

大户经营在这里也被统称为家庭工业。但实际上已经远远越出家庭的范围，而成为小型工厂。温州的大户经营比重不大，在全部家庭工业中，真正属于大户经营的只有100多家。其经营形式也是多种多样，多数大户都把利润的绝大部分转为积累，用以扩大再生产。有的大户甚至公开宣布，这些积累都要上交国家。个别大户还把工人工资中的奖金部分改为股金，使企业具备全体劳动者入股的形式，目的在确定企业的合作性质。大户经营需要厂房较多，一般建在入股户的自留地上，因而远离城镇，十分分散。大户经营者普遍存在观望心理，虽有资金和技术条件可以扩大经营，但规模一般都不很大。

四、挂户经营与双层结构

在探讨过温州模式的经营方式之后，我们在这里要介绍一种在温州模式里所出现的一个特殊的、颇有意义的新事物，就是“挂户经营”。我们有意识地把它和前述经营方式区别开来探讨，是因为这一方式正在开始发展，不仅目前还很难确定它的性质，就是将来，也还需要进一步的实践去充实和发展它。

温州的“挂户经营”，是从前述十万大军的推销员的活动开始的。推销员走遍全国，千山万水，长途跋涉，必须携带必要的证件，但他们不是任何机关、企业的工作人员，到哪里去领取证件呢？这是第一个困难。第二，他们做成了生意就不能不开发票，他们哪来发票？又哪来图章呢？第三，他们走到外地，不能不住旅店，他们既没有介绍信，又没有工作证，如何住上旅店呢？第四，他们和业务对手成交以后，对方汇款来，哪来银行帐号呢？所有这些问题都不是个体商贩所能解决的。这样，就有一些乡镇企业和经济团体应推销员要求，替他们统一办理这类事情，收取一定的手续费，这就是“挂户”的由来。温州农村个体商贩几乎全部在一定单位挂户。我们访问了一个供销服务公司，是一个集体经济组织，在公司里挂户的竟有1,000余人。我们访问的另一个集体经济组织，是一个乡镇企业的管理机构，在那里挂户的也有数百人。承办挂户的单位，都是经过区、乡政府批准。个体商贩在那里挂户，要受承办挂户单位的一定约束，如不得非法经营，不得偷税漏税，不得投机倒把等，但在经营上他们仍有全权自主进行，不受任何限制。有些承办单位对挂户者实行“五统一”，这就是统一记帐、统一开发票、统一盖公章、统一交纳税金、统一开介绍信。我们曾访问过一个集体所有制的供销公司。他们的办法是，只要挂户人承认并履行他们的义务，就允许挂户人对外用他们公司的名义，公司还发给他们“工作证”和徽章，在挂户人与外单位发生财务、业务纠纷时，公司有责任出面调查处理，因此供销服务公司聘请了常年法律顾问。据了解，公司在接受个体户申请以前都要进行调查，对于信誉不好的不让他挂，这种被否决的人数虽然很少，但对个体户的震动很大。若是因为经营不当违反政府法规而被取消挂户资格，那么这样的个体户在继续从事经营时就要遇到很多困难，并且无法克服。个体户在公司挂户以后要交纳一定的管理费，大约在营业额的0.5—1.5%之间。这是挂户经营的第一类。

第二类是家庭工业个体户，他们在经营上也发生前述同样的困难，必须有一个经营单位来替它们办理类似开发票这样的事情。我们参观过一个集体所有制的乡镇企业，该企业只有管理机构，没有车间和工人，原来车间在家庭，工人即农民。它是专为家庭工业个体户服务

的机构，其内容与前述差不多，无非是上面几个统一，下面自主经营，有统有分，统分结合。所不同的是为家庭工业服务的项目要多一些，其中包括技术指导、信息提供、资金融通等。这种服务项目在不同的厂家，有不同的内容，趋势是逐渐扩大服务范围，增加服务项目。多数为个体户服务的挂户单位本身也是经营实体，有许多就是当地的乡镇企业，有技术，有资金，有人才，因此能为个体户做较多的事情。

在挂户单位中还有一种，是与信息服务相结合的，这是挂户经营的第三类。我们参观过一个信息协会，在协会挂户的有几百人，信息协会订了许多报纸、刊物，并与大专院校、科研机关相联系，还聘了一些专家当顾问。其职能是经常向个体户提供科技信息，为家庭工业开发新产品，帮助家庭工业提高产品质量。挂户者除了由于协会提供基本服务（如统一开发票、统一交税、统一记帐、统一介绍信），而付给管理费以外，对于技术转让另给报酬，这一类型虽只是在初创阶段，但很有生气。

挂户经营的第四类是原先的乡镇企业，由于经营不善而改为分户经营的，分户以后原企业仍搞几个“统一”，但经营实体已不存在，家庭经营成了经济实体，它们除接受原企业的几统一服务，并对产品质量有些要求以外，对于家庭工业个体户不作任何限制，实际上已和其它挂户经营的个体户没有什么不同。

挂户经营比较确切地概括了这一经营形式的特点。当我们把它和农业上的“双层结构”相比较时，惊异地发现，它们在许多方面都有共同之处，尤其是在“统”的一级为“分”的一级服务方面。如果把统、分两级的关系再作一些调整，把交管理费扩大为一定的公共积累，则“统”的一级对于“分”的一级所做的事情将更多一些。但挂户经营中的双层结构和农业上的双层结构在一个根本上是不相同的。农业上的双层结构建立在承包关系上，而挂户经营却不存在这种承包关系，因为它不涉及公有土地问题。但挂户经营中的双层结构却为家庭工业的发展前途提供了一种想象，如果结构中的上一层（即“统”的一层）在提存家庭工业所缴纳的公共积累的基础上形成经济实体，举办规模较大、项目较多的服务事业，并使这种服务从流通领域的协作发展为生产领域的协作，从生产过程外的协作发展为生产过程内的协作，就有可能从根本上改变家庭工业的性质，而使它成为一种新型的统分结合的联合经营。

这种想象并非虚构，温州市洞头县北沙乡九厅村的创造性实践使我们对这种构思产生了信心。他们是以该村三个村办企业为基础建立一个统一集中的服务中心，农民家庭工业和联户工业均可到这个中心挂户。“中心”除对挂户单位实行统一印章、统一订合同、统一记帐、统一交税等服务外，还举办几种具有经济内容的实质性的服务。第一是集中资金，集中的办法是将原村办企业的资金统一由“中心”管理，再由各参加挂户的单位按“以劳带资”的办法增加投资，由“中心”保本保息，待生产发展再分期归还。实行以来，已经集中了人民币200万元作为生产基金。第二是统一提留，这一部分资金也统一交由“中心”保管，并集中使用。第三是实行有计划的产前、产中、产后服务，所谓产前服务，实际上是开发新的生产项目，有了资金，有了劳力，有了项目，剩下就是生产组织问题了。为了保存“双层结构”，保持家庭工业联户经营的积极性，在生产项目确定以后，将生产任务交给“分”的一层，这“分”的一层就是家庭车间，家庭车间的设备由农户向“中心”借用，折价承包。不足者由农户自建。至于生产项目，原则上由农户自选自定，但“中心”也可根据各户劳力、技术、资金、设备情况，给以建议。产品销售除自销外，可由参加“中心”挂户的供销专业户代销。一切手续如订合同、开发票、算帐、记帐等，都由“中心”代办。第四是统一信

贷，调剂资金。九厅村的上述实践虽然还是刚刚起步，但它确实使挂户经营从经济上充实了内容，使“双层结构”演变为有一定实力的经济实体。这是一个可贵的尝试。

温州市苍南县铁龙乡的乡办塑料编织厂和该乡珠东村村办纺织厂是另一个例子。这两个厂分别生产塑料编织袋和再生土布，他们采取农户分散加工，集体厂统一付给加工费的办法来组织生产，集体厂负责技术指导、原材料供应、统一销售，并检查质量。这是另一种形式的双层结构，它虽然也是从家庭经营开始逐步过渡而来，但它比挂户经营已经迈了一大步。这种结构在苏南地区也有出现，南通市海门县中兴村就是实行这一办法取得成功的范例。从性质上说，它已完全摆脱个体经济，而成为集体经济内的一种生产组织形式。这种统、分结合的双层结构的好处是，那些分散的家庭经营所难于办理的事情逐渐都转为“统”的一层去统一办理，农民家庭只要按要求生产就行了，并且，实行这种办法的，一般都是按件计酬，家庭成员不必固定，有的可以专职，有的可以兼搞，这就把剩余劳力和剩余劳动时间这两个“剩余”全都用上了。这种双层结构的演变过程还为我们提供了一种“从容不迫”的过渡方式，更有利于贯彻示范、自愿、允许人家看一看、想一想再拿主意的引导原则和启发精神。

五、市场机制和作用

在温州模式形成、发展、运转过程中，诸生产要素流动、结合的形式与规律，是需要我们进一步加以探讨的课题。

这里涉及一系列市场机制和作用问题。

劳力流动机制：市场型经济必须以诸生产要素的流动为它的条件，如果没有这种流动机制，或这种机制运行不充分，则生产力就不能迅速形成，就不能适应变化莫测的市场风云。在温州模式中，劳力流动机制在运行中是充分的，这既与温州市当局坚决地实行放开、搞活政策有关，又与温州人的重商传统有关。温州是个口岸城市，对外贸易早就很发达，这也是促使温州人重商营商的重要因素。我们曾经设想，象温州这样的同样环境——人多地少，农业不发达，工业也缺乏基础。如在另一个地方，未必会有温州这样市场经济发达的大场面。这就是说，温州劳动者的“流动性”的素质起着重要的作用。他们不仅善于经商，而且有许多人手工技能高超，“一技在手，天下敢走”，这就是温州劳动力也能够经常处于流动状态的原因所在。劳力流动机制与务农、经商、营工的收入差别也有很大的关系，浙江社科院的调查表明，务农户一般只能营田3亩，每亩净收益40元，每户收入只有120元，而经商营工则收入差别可以高达一倍或数倍于此，即使那些受雇于人的雇工，其收入也大大高于务农户。这是温州劳动力向工业、商业、服务业等部门流动的主要原因。温州市劳力流动还有一个特点就是出现两种特殊的人口，一种是“候鸟人口”，主要是城市里的科技工作者和城市工厂的老师傅，他们支援农村工业，但一般不转户口，只在新产品开发时或生产关键季节来，过些时便又回去，有如候鸟。另一种是钟摆人口，他们一般是在集镇上从事工业、商业、服务业的劳动者，白天进镇，晚上回乡，象钟摆一样每天摆动不停。在流动趋势上还有几个明显的特点，就是劳动者往往从山区流向沿海平原地区，从偏僻地区流向商品经济发达地区，从农村流向小城镇。至于劳动力与生产资料结合的形式，则更是多种多样，不胜枚举。

经营选择机制：温州市的十大市场和产销基地所经营的产品，并不是从一开始就确定下

来的。以桥头的钮扣市场为例，在它没有形成以前，曾经多次变化，先后经营过的商品有人造革背包、表带、手套、塑料花、发夹、服装等。但这些商品都没有在桥头市场上稳定下来。直到钮扣经营开始以后，才使商品获得稳定。这里既有偶然因素，又有事物发展的必然过程。桥头之所以选择了钮扣，从根本上说，是供需关系决定的。如果开始市场上没有对多样式钮扣的需要，或有了这种需要，而国营商业在经营上已经给予满足，则桥头的钮扣市场就不能形成，而一旦形成以后，便是另一机制在起作用了，那就是由品种齐全和薄利推销两大因素所形成的市场吸引力维系住了千千万万的推销员，进而通过他们的劳绩才维持了这一市场的地位和连续性。由此可见，在桥头钮扣经营上的选择机制是由多种因素构成的。其中既有客观的因素，也有主观的因素。从客观因素说，是供需关系在起决定作用。从主观因素说，则应归功于高超的经营技巧。瑞安县的塘下和莘滕区也是十大市场和产销基地中的一个。这个基地的形成也是经历了曲折的。最初，他们经营的是塑料编织袋，发源地是该区的金后村。1981年，金后村有人从区企业管理站那里得到信息，市场上塑料袋供不应求，这使他们动了经营念头，因为在金后，善于编织的能工巧匠很多，他们决定利用这个优势，组织起第一个塑料拉丝厂。这厂名叫工厂，其实设备十分简陋，主要是靠技术，其后，在这个厂的带动下，村传村，户带户地发展起来，到1983年，两区已有8万多人投入了这一行业的产销事业，而塑料编织也就成了这个产销地的当家产品。这个产销基地的另一项产品是松紧带，它发源于前池村。该村有几户人家原来会织电灯开关拉线，后来有人从外地得到信息，说是市场上松紧带紧缺，于是他们就用织电灯开关线的手艺来做松紧带，由于它工艺简单，产销方便，利润较高，因而迅速推广到各乡镇，到1984年底，全区已拥有织带机4,000台，成了全区的第二代当家产业。在这以后，又出现陶瓷产品和汽车配件产品，新的当家品种陆续出现，旧的还继续保留着。这样，两区内的全部农村居民都卷入了办厂生产、营商销售的浪潮。塘下、莘滕两区农村工业的发展，给我们留下的印象是一靠信息；二靠技术；三靠带头人。而信息所反映的仍然是市场供需情况，由此可见，流通界不仅是商品生产的媒介，而且是经营选择机制的源泉。

资金运筹机制：从温州模式运转的实际情况看，资金运筹可说是温州型市场经济中的一个中心问题。温州市在资金运筹方面有几个特点：一是现金交易活跃，这是因为家庭工业的产品都是小商品，在各家分散经营，所以它的经济活动全程——从生产到销售的每个环节都靠现金交易粘合。据调查，仅瑞安县塘下区11户从事工业经营的专业户，1984年底就占有现金近10万元，平均每户9,000元。这些现金全是用于商品生产和流通的。这么大的现金流通量如果没有一个蓄水池把它蓄起来是危险的。但由于银行、信用社在经营上有许多不灵活之处，不能适应家庭工业产销的实际，因而游资不能得到管束，却使民间信用膨胀起来。民间信用形式多种多样，除私人借贷这种直接形式以外，还有“标会”、“摇会”、“银背”等，其中有的规模相当大。这些民间信用形式和一般民间信用有很大的不同。特点是其中有相当大的部分已经突破了直接借贷，而变为间接借贷。所谓“银背”就是资金供求双方的中间人，作为报酬，他们从中收取介绍费即佣金。随着生产的发展，民间信用的范围、数量、形式都愈来愈变化多端，难以控制。仅柳市一地就有摇会109个，资金超过1,000万元，摇会由参加者每月拿出一定款项作为贷金，谁在抽签中抽中，谁就可以优先使用。有一个女会主，她已聚集会金百万元，号称“百万金融家”。第三个特点是市场货币投放量大，并且逐年增加。这与前面所说的家庭专业户用现金作交易有很大的关系。初步计算，1984年的投放

量大约为1980年的四倍。第四个特征是信用社在农村金融市场上没有发挥它应有的作用而面临严峻的考验。如乐清县有64个信用社，其中经营不正常的在三分之一以上，有的陷于半停顿状态。这种状态亟待改变。令人高兴的是温州市银行已经注意到这一问题，并正采取措施，帮助信用社来扭转局势。

分工协作机制：前已述及，温州农村各种专业户之间的分工与协作关系，是通过市场运行自然形成的。需要深入探讨的是它形成过程中的内在规律性。这里既有非常复杂的关系令人目眩，又有清楚的脉络可寻，使人一目了然。它之所以一目了然，是因为它的全部运动绝对逃不过价值规律的制约。在这里，与其说是分工协作的自然形成，不如说是价值规律在起作用。竞争和平衡交替发展着，在这个过程中，数以千计、万计的小生产者被联系起来，形成了谁也离不开谁的关系。据温州市提供的一部分材料，家庭工业的活力，主要来自生产者的利益与经济效果的直接联系，而它的基础则是家庭工业生产者对于自己的生产决策的自主性。这是形成上述分工协作机制的基础。瑞安县仙降乡的调查表明，在这个只有13,000人口的小乡里，竟有8,000多人从事制革业。他们的工序是这样的：设计、刻模、画帮、裁剪、拼花、烫花、缝帮、缝底、拷扣、压模。这些工序中每一道都是由各不相涉的农户个别完成的，但是他们加在一起，却是一个完整的整体。产、供、销之间更是分工明确，各尽其责，联系紧密，既互相依赖，又互相制约。这个实例表明，小生产之间的分工协作是错综复杂的，它包括以下几个基本样式：（一）生产各环节的分工协作；（二）生产环节与流通环节的分工协作；（三）生产、流通与服务业的分工协作；（四）生产、流通、服务业同行业内各专业户间的分工协作。值得注意的是，这种分工协作具有一定的相对稳定性。如果没有这种相对稳定，这种分工也就不能存在了。但问题在于，这种稳定性从何而来。为了解决这个问题，我们需要进一步考察这些家庭工业的实情，从中找到取得答案的线索。我们认为，以下几点是较为重要的：（一）温州模式中的家庭工业是脆弱的，它设备简陋，技术简单，资金力量薄弱，它之所以能够得到大面积成活，完全是由于它所生产的产品全是“拾遗补缺”性的小商品，是市场需要而城市工业又不屑于生产的，并且它又是“再生”产品，变废为利，因而价格极为便宜。这些因素结合起来，使它得以持续下去，而不致中途夭折。（二）生产者是农民，他们肯吃苦，加上生产是在家内进行，因而对于劳力投放毫不吝惜，从一定意义上说，他们的生产之所以能有一定利润，在很大程度上是由于生产费用的节省。换句话说，在温州模式中，那些小商品生产的利润低于市场平均利润；（三）有一种力量在制约着家庭工业，它使家庭工业在很大程度上带有简单再生产的特征。这个力量可能是物质的，如资金、设备、技术、厂房的限制。尤其是厂房，一般家庭工业都是在家庭内腾出一间房子进行，所以规模小。但也可能是精神的。在这里，我们所要描述的，主要是后者，农民毕竟是农民，有安于现状的保守一面，他们普遍有“适可而止”的思想。资本家的贪婪与劳动者的知足，恰恰是互相对立的两种精神状态。农民很容易满足于现状，这是现阶段中国农村小生产者不能迅速成长为资本者的一个十分微妙的因素。以上各点表明：（一）他们能够生存；（二）他们受到限制。二者的结合就成为目前形式的温州型市场经济的主要特征。

作者工作单位：全国政协

责任编辑：王 颖