

农村商品生产发展的新动向

——温州农村几个专业商品产销基地
的考察报告

王小强 白南生 刘昶 宋莉娜 赵小冬

中国农村发展问题研究组

一九八三年十月

农村商品生产发展的新动向 销

——温州农村几个专业商品产销基地 的考察报告

近年来，实行农业生产责任制，解决了农民的温饱问题。农村剩余劳力大量涌现，农民手中也开始有了一点积蓄。在当前条件下，如何进一步发展农村的商品生产，安排剩余劳动力？分散的家庭经营能不能冲破“小而全”的传统束缚，使用现代机器，实现专业化、社会化分工，大规模发展商品经济？家庭经营能不能稳定、巩固？在农村商品经济的进一步发展，需要有哪些政策保证，管理工作需要注意研究什么问题？带着这些问题，今年八月我们到商品经济较活跃的浙江省温州地区，着重对号称“十大专业市场”中的七个农村专业商品产销基地，作了粗略的考察。

一、令人惊诧的发展

温州地区人口密度高达525人/平方公里，平均每个农业人口只有0.55亩耕地。189万农业劳动力中，就有80—100万剩余劳力。三中全会以来，落实了党的各项农村经济政策，在农业生产大发展的同时，农村商品经济也获得迅速发展。尤其值得注意的是，短短几年时间，在一些人多地少的地区，先后形成若干年产值达几千万至一亿多元的区域性专业商品产销基地。

苍南县的金乡镇（公社级）是一个以生产经营铝制标牌、塑片产品和红膜证卡为主的小商品产销基地。该镇共15,844人，按农业人口计算，人均耕地仅0.36亩。1979年，全镇有5,600人无事干。自大量发展以上三大类商品生产以来，全镇已拥有410台高频机，850多台烫金机，500多台大小冲床，98台印刷机等，各种机械设备共2000多台，约合固定资产200万元。全镇15—45岁人口6,839人中，从事三大类商品产销的有6,213人，占90.8%。1982年估计产值1500万元。比1979年增加5倍，相当于该镇农业总产值的近30倍，上缴工商税54.4万（比1978年增长11倍！1983年1—7月已上缴67.82万），人均年收入达380元。60%以上的居民新建了楼房。个人存款从1978年的248元猛增到124万元，增加了5千倍！

苍南县宜山区是再生产晴纶纺织品和塑料编织袋产销基地。全区

人口189,700人,按农业人口计算,人均耕地仅0.47亩。全区72,576多劳力,农田耕作仅需2万劳力。该区有悠久的土纺土织传统。1979年,在当地传统工艺的基础上,发展起晴纶边角废料再生纺织业。1982年全区拥有开花、梳棉、纺纱、并纱、针织、织布、缝纫、电毯等各种纺织机械设备33,000多台,约合固定资产1,100万元。1982年底统计,全区从事纺织生产的人员67,200人,占劳动力总数的92.6%。当年纺晴纶纱2,300万斤,生产出晴纶再生毛衣1.5亿件。近四年该区生产了纺织品约4.6亿件,平均每10个中国人就拥有4.6件宜山织的毛衣。1982年全区纺织品产值达9,315万元(比1979年增加了20倍,上缴税收238.9万元。全区人均收入430元中,该项收入占320元。

瑞安县的莘塍区和塘下区,是塑料拉丝的产销基地,为塑料编织袋生产提供原料。其中莘塍区总人口146,165人,按农业人口计算,人均耕地也只有0.46亩。该区社队企业与联合体共同承担工、副业生产。1982年全区330家社队企业总产值为2,066万元,从业人员15,517人;全区208家联合体,从业人员4,727人,其中从事塑料拉丝生产的有184家,4,526人。1983年上半年,这184家联合体产值达893万元。从1977年到1982年,莘塍区私人储蓄增长了7.9倍。

乐清县柳市区是五金电器产品的产销基地。在温州地区几个专业商品产销基地中产值最高。1981年全区社队企业工业产值达1395万元，1982年10.251万元，比1978年增长了1.8倍。

1983年1—7即7,000万元。1982年4月，柳市区的工商税收曾高达149万元，80%以上是工业企业税收；当年全区工商税收达1,055万元。1981年该区社队企业税收971.81万元，上缴集体积累781.71万元。从1977年到1982年，全区城乡人民储蓄增长了33.8倍。

永嘉县桥头镇（公社级）是近几年来形成的小商品交易市场，以经营钮扣、表壳为主。全镇22,714人，人均仅0.3亩耕地。这个市均有606个摊位，每天上市交易的有3,000多人。市场的日成交额一般为6—7万元，有时高达10万多元。近两年上交税收近100万元。1982年仅钮扣一项，销售额就达2,000多万元。

瑞安县仙降区的仙降公社作塑料底人造革皮鞋，1982年产值500万。目前全社14个大队都从事该项生产，其中4个大队有80%的农户作鞋。1979年有4个月靠地瓜丝度日的仙降大队，1982年481户社员拥有700多台缝纫机，产鞋400万双，获利60万元，该项收入在社员总收入中占64%。两年来27%的农户盖起了两层以上的楼房。1981年的私人储蓄是1978年的92倍。

在很短的时间中，宜山柳市两区和金乡镇的工业产值已分别占该地工农业总产值的81%、85%和97%！工业生产已由副业上升为主要产业。随着工业的发展，农业生产水平也迅速提高。1982年，几个基地的粮食总产都超过了历史最高水平。金乡镇1982年粮食总产481万斤，亩产1596斤，比1978年分别增长了14%；宜山区1982年粮食总产比1981年增长1成多；桥头镇三年粮食总产增长27%；柳市区1982年粮食总产23178万斤，亩产1658万斤，分别比历史最高年（1980年）增长3.9%和4.5%。

短短几年时间，这几个区成片成镇的楼房平地而起，坐落在几元、几角、几分、几厘钱一件的“小商品”上。是谁创造了奇迹？没有国家投资，没有人规划设计，是责任制解放了千百万农民家庭！

金乡镇两千多台设备和七千余名就业人员分散在2500多个“家庭工厂”。宜山区三万多台机器和近七万名就业人员分散在26,000多农户之中（占该区总农户的68%）。柳市镇3790名就业人员分散在798个前店后厂的门市部里。我们走在金乡镇的大街小巷，“叮叮当当”的冲模声，不绝于耳；宜山区的家家户户，“劈劈啪啪”的机杼声，声声不断。如此规模宏大的专业经营，没有工厂，家家是工厂；没有门市部，户户是门市部。

二、几个发人深省的特点

特点一：面向全国

农村的商品直接运销全国各地，是温州农村几个专业商品产销基地的显著特点。

金乡的“三大类”（塑片、红膜、徽章），宜山的再生晴纶和塑料编织袋，仙降的塑料鞋，桥头的钮扣、表带，柳市的五金电器，都完全不是为本地区而是直接与全国各个省市相联系的“长纤维商品经济”。在桥头镇，我们统计了工商管理所连续开出的四百封推销商品的介绍信，涉及26个省市，浙江省只占其中的0.3%。几个专业商品产销基地的邮电业务异乎寻常地急剧增加，也突出地反映了这一点。

金乡等3区邮电支局与全国邮电业

务总收入增长速度的比较

时间 地点	1978年	1979年	1980年	1981年	1982年	年平均递 增±%
金 乡	100	20503	63860	82621	145601	+95.34
柳 市	100	16585	33604	51296	88881	+72.66
宜、山	100	17582	20000	26314	39560	+41.03
全国国	100	10772	11451	12034	17519	+15.0

与1978年相比，1982年全国邮电业务总收入增长了0.75倍；而以上三区则分别增长了13.6倍、7.9倍和3.0倍。不仅邮电业务的增长速度快，而且主要业务指标的绝对值也远远高于全国平均水平。如1982年全国人均发信3.34封，而金乡区人均发信42.78封，竟为全国人均水平的12.8倍！*

金乡邮电支局1977年以前每天发出平信约2—3百封，今年1月，仅3分邮票就售出346万张，一个月时间发函391.62万件，平均每天13万件。

宜山区邮电支局的汇入款额在五年间增长了24倍，平均每年增加486万元。1982年仅汇入款达2100万元，竟几乎与全区农业总产值2,226万元相等。由此也可以明显地看出，外地的联系在这些专业商品产销基地经济活动中占有多大分量。

特点二：竞争激烈

分散经营不易形成垄断，竞争出人意料地激烈，是温州农村几个专业商品产销基地的又一重要特点。

温州农村的几种专业商品价格，一般一开始就比国家同类产品低20%左右。一方面从事专业商品经营的人口集中在镇上，由于邮电支局承担全区邮政，故按全区人口平均；另一方面，许多从事专业商品经营的人因为邮局业务紧张而到外区，外地邮局办理业务；这两方面的因素使邮电业务的统计小于实际发生水平。

即使形成垄断，也不能消灭市场。奥哈希克说。

~7~

如果由于垄断给市场带来弊端，从而实行压制市场的、绝对的国家

但这并不妨碍激烈的竞争随着参加经营的人员和商品数量的增加,商品价格和利润率都在迅速下降。如金乡镇,今年4月平均每天向全国各地发出13万封联系业务信,有的单位一天就能啼笑皆非地收到十几封金乡来信。在这些信中,金乡的生产者以各种五光十色的样品、低廉的价格,良好的信誉保证,(保证按时交货,先交货后付款,货的质量不如样品,可以拒付款等),在可能有定货的单位面前展开了一场有利于消费者的激烈竞争。该镇林理球联合体费尽心机发现搞图书馆目录卡片的门路,在严格保密的情况下,今年2月以每张塑料卡片0.12元(图书馆原用易损的纸卡片每张0.11元)发出联系业务信,3月中开始收到回信,定货情况很好。但到4月份,金乡就已有人以每张0.10元的价格推销同样产品,7月份搞这项生产的就已有8—10家。

从以下粗略的统计表中,可以看出竞争的激烈程度:

金乡等地几种商品的价格变化情况

地点	产品名称	价 格 (元)						价格 下降 幅度 (%)
		1978年	1979年	1980年	1981年	1982年	1983年	
金 乡 镇	校徽(个)	0.30	0.25	—	0.20	0.10		67
	团徽(个)	0.20					0.03	85
	塑片35× 45mm(张)				0.017		0.007	59
	职工手册(本)				0.20		0.12	40
	工作证(本)				0.27		0.10	63

地点	产品名称	价 格 (元)						价 格 下 降幅度(%)
		78年	79年	80年	81年	82年	83年	
宜山区	再生晴纶(斤)		300以上	300	270	200	150	50
	晴纶毛衣(件)				340		160	53
仙降大队	(制鞋)打边(双)		0.30				0.035	88
	(制鞋)烫底布(双)		0.03				0.08	67
	每双鞋利润		0.50	0.30	0.20	0.15		70

几年，有的只一、二年，几种商品价格下降的幅度普遍在50%至80%。正是竞争激烈，使生产者为消费者不断提供越来越好的服务；也正是这种竞赛，使这些农村经营的商品，不仅占领了市场，而且创造了市场（如再生晴纶，林理球的图书馆用目录卡等等）。

特点三：专业分工

虽然是分散在一家一户经营，都不是小而全的生产；在分散的基础上有高度系统化的分工，是温州农村几个专业商品产销基地的重要特点。

第一，直接生产过程的分工

各种不同的机器设备和技术专长分散在千家万户，客观上提供了展开分工的有利条件；激烈的竞争，更使分工很快发展。例如，金乡镇做铝制徽章一项，我们就看到产品设计、写字（写得最好的每字0.10元）、刻模、截材、成型、黄漆、镀管、穿孔、作别针、装配包装等

之所以不能被取代，不仅是因为在技术上存在着不可克服的困难。关于这
合耶克和罗宾逊早有论述。更重要的原因还在于：企业（生产者）和社会之间
的分工体系，是以商品生产为基础，国家固定价格，横切直切，各有所司，各司其职。

在情报和利益相况下是不现实的

十余种专业户。其中绘图设计80多人，刻模120多人。宜山区的再生纺织的生产，也按挑拣废料（不同颜色、不同质地的废料分类）、开花、纺纱、并纱、横机、剪裁缝纫等工序分成多种专业户（莘塍区金后大队一62岁老汉去年挑拣废料收入540元）。瑞安县汀田公社金后大队搞塑料拉丝生产，按工序分成71家单独核算的联合体，4家搞废塑料粉碎，14家搞塑料粒加工，31家拉丝，15家搞商业运输。

日本学者写的《现代农村社会学》中讲，战后日本土地改革打倒了地主，农户个体间的合作组织十分广泛，与此

在所有这些按工序分工的专业户或专业联合体之间，均依浮动的市场价格，有着严密的成本和利润核算。那道工序的设备或生产人员多了，利润率即下降；那道工序的利润率高了，自然有资金和人力转移过去。如金乡镇的高频机，一开始一天总收入高达100元，发展极为迅速。1981年下半年至今年3月，一下发展到410台。机器的增加使该机器每天的收入降至30—40元，买机器的速度也基本停了下来。仙降区制鞋工序中除印花一项外，基本全是手工操作，可以更明显地看出分工使利润平均化。

仙降区横街大队制鞋各道工序
加工费及每工平均收入比较

工 序 名 称	加 工 费（元/双）			平均日工 工资（元/工）	备 注
	童 鞋	女平跟鞋	女高跟鞋		
轧鞋帮	0.035	0.035	0.035	4.60	轧鞋帮加剪裁
缝衬布	0.01	0.02		3.00	
钉鞋眼	0.02			4.00	
印 花	0.005	0.005	0.005	5.00	
粘 鞋	0.02	0.03	0.03	400—450	
定 型	0.01	0.02	0.02	4.00	

~10~

第二，生产过程的区际分工

随经营总规模的扩大，在专业商品产销中心地向邻近地区扩散的同时，围绕中心市场，生产过程的区际分工也正在发展。如围绕柳市低压电器产销，周围翁墙公社的矿灯配件、茗东公社的电器配件、湖头公社蟬西大队的胶木生产也发展起来。苍南县宜山区依据土纺土织的优势，发展起家庭纺织业；与此同时，瑞安县莘塍塘下两区利用本地区机加工工业发达的优势，围绕270台自制拉丝机，迅速发展成一个有粉碎、造粒、拉丝等专业分工的规模庞大的塑料编织原料供给基地。仅莘塍的金后大队分工明确的71家联合体，去年就生产了930T塑料丝1,550万只编织袋的原料。

第三，流通过程与生产过程的分工

为专业商品生产服务，各地都有许许多多供销员，专业经营业务合同、原料采购和产品推销。

金乡等地供销员人数

地 点	供销员人数	占从业人员比例
金 乡	1,000	14.3%
柳 市	10,000	
宜 山	5372	8.0%

这些人长期在外订合同、采购、推销、基本脱离了直接生产过程。这种分工给生产带来的好处是不言自明的。没有这些供销员，本地农

村几项专业商品生产一天也维持不住。瑞安县仙降区本地人会作鞋，但不会作生意，出去往往亏本，只好由莘塍区以及永嘉县、平阳县的供销员推销自己的产品。

第四，流通过程的分工

温州几个典型的“专业市场”严格地说都不是传统集市贸易式的零售市场，而是向全国各地推销的批发市场。如分工比较简单的永嘉县桥头镇市场，也是由600多个采购员批发给600多个摊位的坐商，再由摊位坐商批发给3000多名推销员，再由这些推销员到全国各地将商品卖给四面八方的服装厂或百货商店零售。桥头市场上只是“三级批发”的一个中间环节。“三级批发”的价格和利润分配以及采购、坐商和推销人员的多少，全部由市场调节。

流通过程的分工还表现在“专业市场”的再分工上。宜山区新西河纺织品市场现已发展成一个纺织品原料（晴纶废料、晴纶毛线）市场和两个成品市场。该区湖前公社中心街道是编织袋收购市场，东头与沿河是原料市场（瑞安县生产的塑料拉丝）。千家万户的纺织生产者可以在一个地点两种市场上卖出自己的产品和购进再生产的原料。我们看见大大小小的船只满载纺织品而来，又满载纺织原料而去。

正是以上这些不同层次的专业化、社会化分工，使温州农村经营的几项专业商品能够在产品价格不断下降的同时，生产成本、交易成

本不断下降，劳动生产率不断提高。金乡镇校徽和团徽的成本，分别由1978年的0.12元和0.05元下降到1983年的0.05元和0.013元，下降幅度高达59%和74%。仙降区制鞋，1979年一人一天最多可制10—20双，现在最多可作100—150双。制鞋打边1979年一人一天不到100双，现在可打250—300双。

应当说，分工的迅速发展，是农村专业商品产销基地生产率迅速提高的条件。而这一系列层次复杂、组织严密的分工，又全部是通过市场那“看不见的手”在运动中调度安排停当的。

特点四：“再生产业”

大规模专业商品产销的原料，几乎全都与利用废、旧、残、次品有关，也是温州农村几个专业商品产销基地的显著特点。

温州农村几项专业商品原料的说明

地 点	产 品	原 料	备 注
金 乡 镇	铝制徽章	工厂边角料	约2千元/吨重新化铸
	塑片印刷	正品塑片	供销社购进
	红膜证卡	正品红膜	供销社购进
宜山区	再生纺织品	服装厂晴纶边角料	开花后再纺，几年来已购进10万吨，平均1900元/吨。
莘塍区	塑料拉丝	收购来的废塑料	粉碎后与正品混合拉丝
柳市镇	电器	部分为工厂废旧残次品	清洗、拆装

地 点	产 品	原 料	备 注
仙降区	塑料鞋底	收购来的废塑料	粉碎、注型。废塑料中包括金乡塑片生产的边角料
桥头镇	钮扣 表件表带	相当部分是工厂 残次品和积压品	低价推销挑选、低价推销
马屿区 曹荆公社	合成棉胎	服装厂晴纶、丝绸 废料	重新开花

在原材料不可能有计划保证的情况下，利用废旧物资，不仅是农村商品产销原料的重要来源，同时也是降低成本，打开销路并扩大市场的一个重要途径。

三、对分散的家庭经营的再认识

“双包”证实了家庭经营农业的优势性；“两户”继而证实了家庭经营副业的优势性。而温州农村的几个专业商品产销基地则进一步说明，分散的家庭经营可以使用现代机器，实现专业化、社会化分工，从事大规模的商品生产。不仅如此，联系农村商品经济发展的现实条件，这种分散的家庭经营有着需要我们重新认识的深刻必然性，有着一系列集中生产所不具备的优越之处。

1. 农村商品经济发展的条件

集中的大规模生产，需要三个客观条件：第一，相对稳定的市场；第二，一定的技术、设备和原材料的保证；第三，与生产规模相适应

的管理技术和人材。这三个条件，对目前农村商品经济发展而言，均不成熟。

就农村面临的市场条件而言，上海、北京、天津三市的社队企业总收入中，为大工业和内外贸易加工服务的占60—80%。一些地区围绕大工业能够得到相对稳定的销售市场和部分原材料供应以及设备、技术的支持。但我们更多地区的农村，往往没有这样的条件。如1949—1981年，温州地区国家投资仅6.55亿元，为全省国家投资最少的一个地区；而相邻的宁波地区同期国家投资28亿元，相当于温州的4倍多。至1982年底，温州全民职工仅占社会劳动者的8%，远低于全国平均水平18.96%。改革调整时期，温州的工业越发艰难，1982年温州市区因部分工厂停工停产、职工生活且无着落，尚待重新就业的就有1.5万多人。在这种情况下，本地工业无力支持农村工业的发展；而农村实行责任制以后，除了发展种、养业外，进一步的商品经济就只能经营一些适于农村技术水平市场条件变化较大的“小”商品。这些“小”商品经营，本来就可以也不需要集中经营。

实行责任制以后，农村商品经济的发展，是在改革过程中进行的。整个国民经济改革和调整的完成，必然是一个相当长时间的过程。在这个过程中，与农村商品经营相关的许多政策、产品的价格和价格管理制度、以及国营企业的经营状况都会处于不确定的变动之中，不可能长期稳定不变。这就势必使本来市场条件变化就较大的“小”商品经营越发

处于更激烈、更复杂、更频繁的变化之中，大大加剧了农村商品经营者所要承担的政策风险和市场风险。

再就农村的现实条件看，责任制虽然使农民基本解决了温饱问题，但资金不足，仍是农村安排剩余劳力、发展商品经济的主要障碍。温州农村1982年从集体分配的人均收入只有87元。即便几个有所发展的农村专业商品产销基地，人均收入也不过300—500元左右。正由于资金困难，温州民间信贷利率高达5%左右。

三十年来，农民饱尝“过渡”之苦。农村现有的管理水平，往往连生产队规模的比较简单的农业生产都搞不好。大量社队企业连年亏损的经验使农民不愿意用自己仅有的一点“血汗钱”去负担巨大的“管理成本”，在极不利的市场条件下，集中起来去冒政策风险、市场风险，去押少数人经营水平的“宝”，而宁愿从事自己管理自己的家庭生产。温州大量社队企业承包后一分再分的经验说明，在没有多少非集中不可的经营项目的情况下，分散的家庭经营，是广大农民在国民
经济改革过程中；在发展市场变化大的“小”商品经营的一种带有必然性的选择。

2. 分散的家庭经营优势何在？

从微观上说，家庭经营具有如下优势：

第一，利益直接，经营积极性高，生产责任心强。

第二，小规模经营，除必不可少的设备和原料投资外，不用投资