

走向城市

——温州瓯海发展报告

中共温州市瓯海区委办公室

编

553

经济科学出版社

走向城市

——温州瓯海发展报告

中共温州市瓯海区委办公室 编著

课题组长 翁锦武
课题组成员 方志方 潘云毅
周向勇 赵斌



3 0009 9299 4

经济科学出版社

责任编辑:齐伟娜 赵 瀛
责任校对:杨晓莹
版式设计:周国强
技术编辑:刘 军

走向城市——温州瓯海发展报告

中共温州市瓯海区委办公室 编著

*

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销

中国铁道出版社印刷厂印刷

出版社电话:62541886 发行部电话:62568479

经济科学出版社发行部地址:北京海淀区万泉河路66号

邮编:100086

*

850×1168毫米 32开 11.25印张 300000字

1998年6月第一版 1998年6月第一次印刷

印数:0001—3000册

ISBN 7-5058-1444-3/F·1029 定价:17.00元

图书在版编目 (CIP) 数据

走向城市：温州瓯海发展报告/中共温州市瓯海区委办公室编著. -北京：经济科学出版社，1998. 6

ISBN 7-5058-1444-3

I. 走… II. 中… III. 城镇经济-经济发展战略-浙江-瓯海 IV. F299.275.54

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 15875 号

序

可能是温州的吸引力，这几年，我往温州跑得特别多。算一算究竟跑了多少次，我自己也说不清了。1994年至1996年，分别主持过平阳县和北港片发展战略的研究；1997年至今，又分别主持和参与苍南县及瓯海区发展战略的研究。在温州大约跑了七八十个乡镇。

在为这些地方进行发展战略研究的同时，我从这些地方也学到了不少东西。从宋文光那里，从董希华那里，从上官女和孟建新那里，从翁锦武那里，都学到了不少东西。

我与董希华接触的时间比较长，谈的也比较多。谈话内容主要围绕温州模式、平阳的发展思路等问题。1995年，我们二人突发奇想：将我们的交谈写成一篇对话录。这篇对话录以《温州经济发展经验探求——经济学家与县委书记的对话》为题，在1995年12月6日的《人民日报》发表，接着又被广东等地的一些报刊转载。

1997年春季的一天，我从北京到苍南，应邀为苍南县的干部们作报告。苍南县孟建新县长亲自到机场接我。从温州机场到苍南的灵溪，正常情况只要两个多小时，那时正好瑞安大桥维修，我们从机场到灵溪用了近四个小时。这样，我们在车上也足足谈了四个小时，交谈的话题仍然是温州模式。孟县长原是乐清柳市镇的书记，不仅对苍南的情况熟悉，对柳市的情况更熟悉。他给我输入了不少有关柳市、苍南和整个温州的信息。

在我研究温州模式的过程中，宋秘书公（宋文光同志）对我的帮助很大。我1989年就认识他了，当时他在温州市委当副秘书长，我在中办调研室工作，算是一条“战线”。现在宋文光同志从政界退到了温州财团，人们都称他为“秘书公”。据我体会，人们之所以给他这样一个尊称，一是因为他从事秘书工作时间长；二是因为他人缘好，大家都很尊敬他；三是因为他是一个有学问的秘书长，而这个学问主要是关于温州的学问。他对温州模式的研究和宣传，的确下了不少功夫。温州那些发了财的老板，的确不应该忘记象宋文光这样一些幕后英雄。正是由于他们的长期工作，为温州民营企业的发展创造了一个好的环境。

我与翁锦武同志也是老朋友了。早在1996年，应他的邀请，我到瓯海的一些乡镇和企业参观了三天。当时给我印象最深的，除了打火机、西服等规模较大、档次较高的企业，还有瓯海的防波堤和开发区。翁锦武同志作为文人出身的书记，对发展战略和长远规划比较重视。他带我参观瓯海城区时，嘴里反复讲的一句话就是，“你看，农民和市民几年前盖的房子，现在已经不适应了，不得不拆掉，浪费太大了！”从这一实践中，他深刻体会到，一个地区、一个城市发展战略和长远规划的重要性。

在翁锦武同志的主持下，瓯海区委办公室的同志经过艰苦细致的工作，编写了一部《瓯海发展报告》。翁书记让办公室的同志送给我一套，征求我对报告的意见。我对《报告》进行了认真学习和研究，并将一部长达30万字的报告，压成了一本近两万字的摘要本，送给了首都几十位著名经济学家和区域经济专家，征求他们的意见。在此基础上，我帮助翁书记在北京张罗了一个会，叫“温州市城郊型经济研讨会”。著名经济学家王珏、刘国光、《人民日报》副总编周瑞金、全国政协副秘书长陈进玉等四十多位领导和专家都参加了会议，并发表了很有价值的意见，会议整整开了一天。正是由于有了《瓯海发展报告》初稿和几十位专家的意见，才有了现在所出版

的这本书。

翁锦武同志请我为此书作序。借此机会，我想重点谈谈我对温州模式的认识，也算我作为本书的第一个读者，读了本书后的一点体会。

二

“温州模式”一词，是外地人的说法。直到现在，温州的干部似乎还没有接受这一概念。他们通常讲的是温州格局、温州路子。即使讲到“温州模式”几个字，也得加上引号，表示这是转引自外地人的说法。我理解，为了避免不必要的麻烦，淡化“模式”二字，这是其一；其二，他们认为温州的一套作法适合于温州，在别的地方不一定适用，以免其他地方照搬。

以前，对温州有偏见的人讲到温州模式，就想到一个词：“私有制”，认为温州模式就是私有化的代名词，把温州模式说成是中国搞私有化的样板。

其实，温州模式的内容很广泛。据我观察，至少可以从以下几个方面进行概括：从所有制形式上看，开始时，民营企业主要是家庭所有制。后来，逐渐形成了一批几家联办的股份合作制企业甚至企业集团。无论家庭所有制企业，还是股份合作制企业，一个共同的特征，就是产权明晰。由于产权明晰，在企业经营过程中就不存在短期行为。不像某些国有企业和乡镇大集体企业那样，发展到一定规模之后，由于经营者的短期行为和少数人的化公为私，企业的资产不是越滚越大，而是越滚越少。如果我们把企业的资产积累比作滚雪球的话，则温州的民营企业是在冬天滚雪球，而全国的某些国有企业和部分乡镇企业，是在春天甚至夏天滚雪球。

产权明晰使企业的资产积累具有强大的动力；企业资产的迅速膨胀又促使了经济稳步、快速的增长。从1978年到1997年，温州

的国内生产总值由 13.31 亿元增加到 605 亿元，工业总产值由 11.12 亿元增加到 1264 亿元，财政收入由 1.35 亿元增加 38.7 亿元，农民人均纯收入由 113.5 元增加到 3700 元。上述几项主要经济指标均翻了 5 至 6 番。十多年来，温州经济增长速度基本保持在 30% 以上。温州的十几年，等于亚洲四小龙的 35 年，等于西方国家的 100 年。

经济的快速增长来自于资本的快速积累，资本的快速积累来自于积累资本的强大动力，积累资本的动力来自于产权的明晰。这就是温州模式，这就是温州经济发展的逻辑。

从经营方式上看，温州是家庭经营模式。这种家庭经营模式，可以概括为“六个家家户户”：家家户户开发项目、家家户户研究管理、家家户户融通资金、家家户户开拓市场、家家户户承担风险，以致于家家户户都有企业家。通过这种经营模式，不仅把每个家庭、每个亲戚朋友、每个人的体力和精力充分调动出来，更重要的是把每个人的智慧都充分调动出来。

人与动物有什么区别？最大的区别就在于人的智力胜于动物。因此，人能够利用地球上的资源，修那么多高楼大厦，造那么多汽车、飞机，建那么多铁路、公路。地球上的资源几乎为人类所独享。这么巨大的财富和奇迹，之所以能创造出来，主要不是因为人的体力，而是因为人的智慧。

无论世界经济的发展还是中国经济的发展，一个很重要的现象是，自然资源丰富的国家和地区，恰恰是经济并不发达的国家和地区。相反，经济发达的国家和地区，无论是日本、韩国，还是中国的沿海地区，恰恰是资源比较贫乏的地带。从中可以看出，发展经济关键在人，关键在人的智慧。人的大脑是发展经济最重要的资源。

温州模式，正是通过家家户户从事企业经营，使每个家庭都直接面向市场，都直接承受巨大的竞争压力，促使大家都想办法，解决生产、经营和销售中一个又一个的问题。而正是商品经济这所大

学校的强化训练，使温州人中不聪明的也变聪明了，聪明的变得更聪明了。农民变成了企业家，小企业家变成大企业家。从这个意义上讲，整个温州市可以更名为“温州企业家大学”。再过十年、二十年，如果我们对中国经营亿元以上的企业家进行统计，我相信从“温州企业家大学”培训出来的企业家，一定会比北大、清华和中国人民大学这几所重点大学培养的企业家还要多。

有人把苏南模式称为能人经济。在华西村，因为出了个吴仁宝，在横店，因为出了个徐文荣，才有这些地方的经济奇迹。如果没有这样的能人，这些地方可能仍然处于贫困落后状态。在温州，则是家家户户有能人，家家户户都在培育能人。整个温州经济不是由少数几个能人支撑起来的，而是由成千上万的能人支持起来的。

走出去，到义乌去，到北京去，到昆明去，到拉萨去，到莫斯科去，到巴黎去，到国家各部委去，到全国各大国营商场去。干什么？推销温州的产品。

八十年代，温州有100万人在全国各地以及海外当“游商”，从事销售工作。哪里有生意，哪里就有温州人。教育部门要给教师颁发教师证，订单被温州人拿走了；邮电部门要印特快专递信封，订单被温州人拿走了；香港回归要给警察换警徽，订单被温州人拿走了；美国海陆空三军要在军服上做军徽，订单被温州人拿走了。

市场是什么？市场就是推销产品，市场就是接单。温州企业靠这100万大军在全国每个角落里穿梭，形成了一个庞大的无形市场，他们把温州的产品推向全国，把全国的信息汇集到温州。

为了能把产品销出去，温州人历尽千辛万苦，说尽千言万语，走遍千山万水，想出千方百计。正是这种主动推销，使温州的产品有了广阔的市场，促进了温州经济的迅速发展。

在这一过程中，广大的销售人员是温州经济的龙头。他们从全国各地把订单接来，然后分派到若干家庭工厂进行生产。产品的利润大头被销售人员赚走，小头由厂家所得。这里，销售人员成了真

正的老板，生产厂家成了按“老板”订单加工的生产车间。

从这里我体会到，生产是有形的，市场是无形的。市场不是通过投资几千万或上亿元修建的漂亮的房子，市场是看不见、摸不着的商品交易关系。这种商品交易关系不是坐在家等来的，而是主动上门，主动推销，历尽千辛万苦、说尽千言万语，走遍千山万水、想出千方百计建立起来的。温州经济之所以能发展到今天，就是因为有这张庞大的销售网络，这张网络之所以能够建立，就是因为有近百万人的销售大军和他们的“四千”精神。

我国内地不少地方，动辄投资几百乃至数千万，建起了一个又一个档次很高的市场。但是，他们没有像温州人那样去建商品流通关系，结果是有场无市，形成空壳市场。

一个地方的经济发展、产业的选择以及产业的组织形式非常重要。在一个县、一个乡镇，可以生产几十种甚至几百种产品，也可以只集中生产几种甚至一两种产品。在温州，主要是采取后一种路子。所谓“一乡一品”，或“几乡一品”，就是温州产业发展模式的写照。比如，桥头镇家家户户都生产钮扣，一个镇的钮扣产销量占全国的80%以上，并逐步打向国际市场；柳市镇家家户户生产低压电器，其产销量占领了全国市场的1/3；金乡镇家家户户生产商标，水头镇家家户户生产皮革制品。

温州的这种产业模式是家庭生产经营模式的产物。由于每个家庭都是生产经营者和投资决策者，而他们的资金是一家人多年所积蓄的血汗钱，不敢轻易在不熟悉的行业冒险，只有看到本村或本乡有人生产某个东西成功了，才跟着他学，照葫芦画瓢。大家都这么模仿，一家生产钮扣成功，就带动几十家甚至几百家都来生产钮扣。所以，“一乡一品”的产业发展模式，也是农民转向非农产品生产和企业经营过程中避免投资失误的模式。

“一乡一品”或“几乡一品”，是区域之间进行专业分工的模式。在一个乡或几个乡，大家都集中生产某一种产品，至少有四个优点：

第一，便于分工协作。凡是“一乡一品”比较发达的地方，企业与企业之间都作了进一步的分工，每个企业只生产该产品的某一个环节或某一个部件。业精于专。每个企业重点生产产品的某一个部件，便于提高劳动生产率 and 进行技术创新。大家做起来也很轻松。第二，便于降低成本。上百户或上千户都生产同一种产品，大家相互取长补短，相互降低成本和降低价格，能使这个地方的产品在全国乃至全世界形成竞争优势。第三，生产规模大，花色品种全，在全国的知名度高，便于扩大销售。凡是一乡一品的地方，都具有区域性规模优势，在全国也比较容易形成影响。第四，便于政府的管理。凡是一乡一品的地方，政府领导人往往也成了该产品的专家，对该产品的生产、技术、市场等都摸得比较透。他们在对企业进行扶优限劣、产业引导、招商引资、创造外部环境等诸多方面，都比较得心应手，没有把握不会盲目决策。

越来越多的农民转向非农产业，这是我国改革开放以来所出现的新现象，这一趋势在下世纪初将会更加突出。农民向非农产业转移有两种模式：一种模式是离土不离乡，即在家门口办企业；另一种模式是把从事非农产业的农民尽量集中到小城镇，以此加快小城镇发展。温州采用的是后一种模式。

改革开放以来，温州的小城镇由原来的18个增加到146个，建制镇的人口占全市的60%以上，工业总产值占全市的80%以上，社会消费零售总额占全市的70%以上，财政税收占全市的50%以上。

近几年，温州中心城市的规模和档次有了很大的提高，建城区面积由五年前的27平方公里，发展到现在的76平方公里。近几年崛起的30个经济强镇，以占全市26%的人口，实现了占全市农村67%的经济总量，其工业产值和财政收入的平均增幅是全市的2倍。

中心城市和经济强镇的迅速发展，其背后是乡村经济能人向城镇的集中。能人的集中发展，与能人在各乡村分散办企业、分散发展相比，具有多方面的优越性：首先，这些能人分散在各乡镇办企

业，有的因基础设施、交通、通讯条件、社会环境、各种税费和摊派、社会治安等方面的原因，其发展受到了严重制约。将他们集中到城区，上述条件就会更为改善，这无疑会加快他们的成长。

其次，能人分散在各乡镇，容易产生小富即安的思想。将他们集中起来，相互交流、相互攀比、取长补短、明争暗赛，能产生 $1+1>2$ 的效应，这就是能人集中效应。

其三，能人集中，能促进城市规模和城区人口的迅速膨胀，能提高城区的购买力水平，从而促进城区第三产业的发展。

温州的能人与城镇有双重关系：一方面，把能人集中到城镇，为能人的发展创造良好的环境；另一方面，由能人来建城镇，通过他们雄厚的资金支持，能加快城镇基础设施的改善。龙港之所以被称为“中国农民第一城”，就是因为这座十多万人的新城全是由农民集资兴建的。通过“人民城市人民建、能人城市能人建”这套机制，温州市许多基础设施的建设，如机场、街道等方面的建设，“政府一笔不拨，事业兴旺发达”。

温州城镇迅速发展的模式实际上也就是能人集中的模式，即把能人集中起来建城镇，通过城镇的建设又为能人更快的发展创造良好的环境。

三

在计划经济年代，由于“左”的思想的影响，我们形成了一种思维方式，即判断某个事情能做或者不能做，首先看本本上怎么写的，看上面是怎么讲的。只要我们翻开过去所出版的著作、文章、文件，几乎每论述一个问题，都要引用一连串的马恩列斯毛主席的语录，几乎在每一页底下都有一大堆脚注。马恩列斯毛说了就能做，没有说就不能做。七十年代末期，我们反对“两个凡是”。其实，至今仍有不少人照样保持着“两个凡是”的思维方式。

例如：马克思曾讲到“重建个人所有制”几个字，但是没有系统论述这一思路。到底怎么理解这几个字，是重新建立劳动力的个人所有制还是重新建立生产资料的个人所有制？经济学家们各自从马克思的书中找一堆语录，然后加以分析。有的得出这样的观点，有的得出那样的观点，仅这方面的文章不下几百篇。之所以要花这么大的功夫，无非是为了说明在中国现阶段是否能实行生产资料的个人所有制。

中国有句俗话，“活人不能被尿憋死”。然而，在我国由于思想禁锢比较严重，活人被尿憋死的事时有发生，直到现在，依然如此。

温州人可不这么做。他们是否干某件事情，既不看伟人讲了没有，也不看别人做过没有，只是看实践中需要不需要做，实践中能不能做得通。只要实践中需要的而且又能做通的，他们都会千方百计地去做。农民手里有钱却没有城镇户口，进不了城，他们就集资建一个农民城；城里的国营商场不卖温州产品，他们就把国营商场的柜台租下来自己卖，在全国一下子就租了5万个；从外地回温州没有航班，他们就包飞机，自己开辟航线；国家银行不给贷款，他们就创办信用社、基金会，发展民间金融，实行浮动利率（1989年9月，中国人民银行批准温州作为全国惟一的利率改革试点城市），自己给自己找资金；分散的家庭经济规模小，而且被斥之为私有制的样板，他们就创造了股份合作制，既解决规模小的问题，又戴上了公有制的帽子。

可见，在温州的经济模式之后，隐藏着一个更重要的模式，即温州人的思维模式。这个思维模式的特点是：不是从教条出发，而是从实际出发；敢闻敢试，敢为天下先。正如陈云同志所倡导的：“不惟书，不惟上，只惟实”。在温州，还要加上一个只惟试。不管什么事情，不管你旁人怎么讲，我都要试试看。试不成拉倒，试成了就要认真地做下去。

在温州人思维模式中，没有“等靠要”这一说。温州有700万

人，人均只有0.4亩耕地。建国后到1981年，国家对温州的投入只有6.55亿元。面对耕地少、国家投资少的现实，他们不等不靠，而是主动走出去找事干，找饭吃，走向全国，走向世界。1994年，遭受百年未遇的强台风灾害，温州损失数百亿。许多私营企业厂房设备被台风摧垮，但所有的厂家都没有等待着国家来救济，他们依靠自己的力量，在一周内基本上恢复了生产。最近，温州和全国一样，国有企业下岗职工也不少。但温州的下岗职工不是找政府要工作，要救济，而是到全国、到国外找工作，政府成立的下岗职工安置办公室几乎无人上门。

最近几年，全国到温州学习取经的人不少。但人们似乎比较注重温州发展经济的具体措施和方法。本文中，我在前面也介绍了温州发展经济的一些方法，如一乡一品的产业模式、百万游商走遍全国的市场开发模式，等等。然而，温州模式的核心或精髓，正是温州人的精神。

“爱拼才会赢”，这是一首流行歌曲。这首歌曲描述了我东南沿海地区人们共同的思维特征，而这一特征在温州人那里显得更加突出。温州的秀才们把温州人的精神概括为“四自精神”，即“自主改革、自担风险、自强不息、自求发展”。1995年，《人民日报》发表的我与董希华的对话中，我把温州精神概括为：白手起家、艰苦奋斗的创业精神；不等不靠、依靠自己的自主精神；闯荡天下、四海为家的开拓精神；敢于创新、善于创新的精神。

在温州，正是由于有这种思维模式，才有一系列的创新，才有温州模式和温州的经济奇迹。可以讲，温州的经济模式是温州人思维模式的产物。中西部地区的人学温州要学根本，这个根本就是温州人不等不靠，敢于试验，敢于创新的思维模式。有了这样的思维模式，各地才能结合本地的实际，创造出有本地特色的、适合于本地经济发展的模式。

我在西北地区经常听到这样的话：“虽然我饿着，但是我坐着”。

意即虽然你富有，但你那么辛苦，你还不如我。应该说，这句话反映了中西部地区相当一部分人的思维模式。在中西部地区的不少地方，长期存在着三个字的循环，即“懒——穷——要”。因此，正如中西部地区的干部们所讲的，治穷要先治懒。然而，对于一大批惰性比较强的人来说，治懒并不那么容易，让他们给自己治懒，就像自己给自己戒烟一样，比较费劲。因此，治懒需要有外在的压力，通过外在的压力促使他们治懒。正是根据这一思路，我提出了“官逼民富”的主张，并制定了“官逼民富”的具体实施方案。这一方案被部分县市实施，取得了较好的效果。

一些中西部地区在宣传本地优势时，常常讲到资源优势 and 交通优势。既然又有资源优势，又有交通优势，经济为什么发展不快呢？这其中必然有劣势。中西部地区的劣势是什么，就是能人太少。温州经济之所以发展快，就是因为有家家户户有能人。能人从哪里来？能出自勤，能人从懒人变来。中西部地区的现实是：一部分人因惰性太强不想干，一部分人想干可不知道怎么办。解决这两方面的问题，都需要政府多做工作：对惰性较强不想干的人，要逼他干；对想干不知道怎么办的人，要引导他们干，帮他们找项目，请师傅，帮他们解决各种困难。这就是“官逼民富”的全部内容。因此，中西部地区需要更加能干、更加肯干的政府。通过这样的政府，促使中西部地区的人民尽快地变成温州人。只要人变成了温州人，就不愁没有温州模式，就不愁没有温州的发展速度。

钟朋荣

1998年5月18日

目 录

第一编 瓯海发展历史回顾

第一章 瓯海概况	(2)
一、地理和资源	(2)
二、历史传统	(5)
三、经济与社会发展	(6)
第二章 瓯海经济发展的总体进程	(8)
一、第一阶段 (1981~1984)	(8)
二、第二阶段 (1985~1991)	(10)
三、第三阶段 (1992~1996)	(15)
第三章 瓯海经济发展与“温州模式”	(21)
一、从“温州模式”的形成看瓯海的典型性	(21)
二、从“温州模式”的主要内容看瓯海的典型性	(23)
三、从“温州模式”的发展形态看瓯海的典型性	(24)
第四章 瓯海的股份合作企业	(27)
一、发展成因	(27)
二、发展优势	(28)
三、制度结构	(31)
四、经营机制	(33)

五、政策环境	(37)
六、股份合作制的多领域拓展	(40)
第五章 瓯海城郊型产业结构的形成	(42)
一、典型的城郊型经济格局	(42)
二、以城市市场需求为导向的瓯海城郊型农业	(43)
三、与城市工业相呼应的瓯海城郊型工业	(44)
四、在与城市关联中形成的瓯海城郊第三产业	(47)
第六章 瓯海的城市化城镇建设	(50)
一、瓯海城镇发展概况	(50)
二、瓯海城镇的配套建设	(51)
三、瓯海城镇发展的要素聚集	(53)
四、瓯海城镇建设实证分析	(56)
第七章 瓯海的社会发展	(62)
一、教育发展	(62)
二、科技发展	(62)
三、文化发展	(65)
四、群众性精神文明建设活动	(65)
五、计划生育工作的整体水平	(66)
六、农村奔小康活动	(67)
七、山区老区的扶贫开发	(67)
八、环境保护	(68)
第八章 瓯海发展的精神动力和政治保证	(70)
一、“破常规、求实效、顾大局、创大业” 的瓯海精神	(70)
二、“讲学习、讲政治、讲正气”的氛围	(72)