

温州经济格局

——我们的做法和探索性意见

中共温州市委政策研究室

27.553

ZHEJIANG PEOPLE'S PUBLISHING HOUSE

责任编辑 冯国祥

封面设计 章森焱

温州经济格局

——我们的做法和探索性意见

中共温州市委政策研究室

浙江人民出版社出版 浙江温州新华印刷厂印刷

浙江省新华书店发行

开本 $787 \times 1092 \frac{1}{32}$ 印张6.625 字数136 000 印数1-13 20

1987年7月第1版 1987年7月第1次印刷

ISBN 7-213-00057-8/F·18

统一书号：4103·146 定 价：1.15元

前 言

党的十一届三中全会以来，温州人民将党的方针、政策和本地的实际相结合，大胆探索，勇于实践，走出了一条农村发展商品经济的新路子。所谓“温州经济格局”（理论界称为“温州模式”），就是指这条新路子。近几年来，党中央、国务院及各部门的领导，各省（市）、地、县的领导，不断来温州视察、指导工作，不少理论工作者也来温州考察。为便于各级领导及理论工作者了解温州经济情况，指导我们更好地工作，我们编了这本书，奉献给大家。

我们这本书有一个副标题，叫“我们的做法和探索性意见”。顾名思义，我们在这本书里，只是客观地介绍我们几年来的工作及做法，并探索温州经济如何进一步改革、完善的思路。十一届三中全会以来，党的政策有两个基本点：一是坚持四项基本原则，二是坚持改革、开放、搞活。立足于这两个基本点，我们认为，我国经济建设的道路只有一条，即发展社会主义有计划的商品经济，建设有中国特色的社会主义；但具体形式在不同地区应有所不同，应当鼓励各地人民探索符合本地实情的发展商品经济的具体形式和办法。温州经济格局是符合温州实情的发展社会主义商品经济的具体形式。我们并不认为别地可以照搬我们的做法，但也不否认我们的某些做法对其他地区或许有一点点借鉴意义。目前，对我们的这些做法，各方面看法不尽一致，我们认为这是正常的。

现象。几年来，我们是在探索中前进，在前进中探索。既然是探索，就难免会有这样或那样的缺点和错误。温州经济格局还有许多不完善之处，前进道路上还存在很多尚待研究和解决的问题。我们诚恳地欢迎广大实际工作者和理论工作者，对我们的工作提出指导性的意见，这对温州经济的改革和发展，是非常有益的。

限于我们的理论水平和认识能力，以及写作时间仓促，书中存在的缺点、错误一定不少。恳求广大读者多加批评，使我们从中获取更多的教益。

中共温州市委政策研究室

1987.3.28

目 录

- 1 温州经济格局的由来和启示
- 19 温州农村家庭工业的形式、特点和分配方式
- 32 温州的农民购销员
- 39 挂户经营及其完善措施
- 48 温州农村的雇工经营
- 57 加强管理，兴利抑弊，引导私人企业健康发展
- 69 农村股份经济的现状、作用和前景
- 76 个体运输业的发展与完善措施
- 85 温州农村的生产资料市场
- 91 温州经济格局中的集镇建设
- 97 温州农村产业结构的变革
- 104 山区经济开发的新趋势
- 109 颇有特色的市区街道工业
- 119 在温州经济格局特定条件下如何搞活国营工业企业
- 126 国营商业面临的问题与对策探讨

- 133 工商行政管理工作 and 个体经济的发展
- 143 温州金融改革的实践和深化改革的设想
- 151 面对温州经济格局的财政税收工作
- 164 温州经济格局中的精神文明建设
- 174 适应温州经济新格局,探索科技服务新途径
- 183 为经济建设服务的温州政法工作
- 192 完善温州经济格局的方向和方针

温州经济格局的由来和启示

温州市是我国沿海14个对外开放城市之一，是浙南的经济政治和文化中心。温州市实行市管县体制，下辖鹿城、龙湾两区及瓯海、永嘉、乐清、洞头、瑞安、平阳、苍南、文成、泰顺九县。全市总面积为11783.5平方公里，其中耕地面积为1867.98平方公里(折合280.27万亩)。1986年末全市总人口636.21万人，其中市区人口为53万人。

在党的十一届三中全会以前，温州市经济发展比较缓慢，贫穷落后的面貌没有从根本上改变。特别是“文化大革命”十年浩劫期间，全市工业总产值平均每年增长率仅为0.1%。1977年全市农村人均收入只有55元，一些乡村甚至靠借贷、讨饭为生。1979年以来，由于贯彻了“对内搞活，对外开放”的方针政策，温州经济开始呈现生机。特别是温州农民勇于从本地实际出发，在生产领域内发展了家庭工业，在流通领域内开辟了专业市场，并形成了一支活跃在全国各地的十余万人的供销员队伍，从而走出了一条发展商品经济的新路子，形成了令人瞩目的温州经济格局，即理论界所谓的“温州模式”。

温州经济格局的由来

温州农村经济格局的形成，既有客观的原因，也有主观的原因。它是由温州特定的经济、社会条件决定的，也是温

州人民大胆创新的结果。具体地说，有以下几条主要原因：

第一，人多地少。农业劳动力大量过剩。人口多耕地少是我国的基本国情，这个矛盾在温州尤其尖锐。全国人均耕地一亩半左右，而温州不到全国的三分之一，只有0.44亩。以每个劳动力至少耕种5亩地计算，温州全部耕地充其量只能容纳五六十万劳动力，而温州农村1978年有180万劳动力，1986年更增至267万，这就迫使大批剩余劳动力需要向非耕地经营转移。如果不向非耕地经营转移，不仅不能解决农民的致富问题，甚至连温饱问题也得不到解决。

第二，农村劳动力向何处转移呢？温州城市工业基础薄弱，由于种种原因，国家在温州的投资较少，1980年市区国营和集体工业的固定资产净值只有2.3亿元。城市工业数量少、规模小，容纳劳动力有限。安排城市待业青年就业尚且有困难，更谈不上安排农村劳动力了。由于城市经济对农村的辐射力和吸引力不强，温州农村原有社队企业的生命力相当脆弱，不能象苏南地区那样演化为迅猛发展的乡镇企业。因此，温州农村集体的乡镇企业只能容纳剩余劳动力中的一小部分。在这种情况下，温州农民不得不依靠家庭这个传统经济组织去组合生产要素，发展家庭工业及第三产业。

第三，温州有发展家庭工商业的传统优势。温州历史上手工业和商业比较发达，1876年就被辟为对外通商口岸。源远流长的经商传统造就了温州人强烈的经营意识，特别是沿海几个县，有一大批能工巧匠和善于经营的人才。尽管50年代中期以来掀起了一次又一次批判“资本主义”的运动，但始终不能泯灭温州农民发展商品经济的内在冲动。这种家庭工商业的传统优势，是温州经济格局得以形成的基础。

第四，温州经济格局的形成，与温州市各级干部和群众坚持一切从实际出发，创造性地贯彻十一届三中全会以来的路线、方针、政策，也是分不开的。温州市各级干部没有拘泥于旧体制的束缚，他们突破了长期以来不准农民务工经商的老框框，放手发动群众，大搞非农业的商品生产；突破了办工业单纯采取集中模式的限制，提倡多种经济形式和经营方式一起上，为家庭经营大开方便之门；突破了领导方法的老套套，一切从实际出发，注重调查研究，大胆探索，积极扶持农村商品经济的发展。

温州市各级干部积极扶持家庭经营的主要做法是：

首先，在温州农村商品经济刚刚兴起的时候，采取“看一看”或者说“无为而治”的态度。因为在当时，“左”的思想还未清除，人们一时还划不清商品经济的某些形式与资本主义的界限，群众对长期以来实行的“左”的政策心有余悸。在这种情况下，采取“无为而治”的态度，客观上能起到抵制“左”的思潮、保护农民发展商品经济积极性的作用，有利于促进市场组织的发育和市场体系的形成。

其次，在温州经济格局初步形成以后，积极地为家庭工业和专业市场的发展提供各种服务。例如宜山区和金乡镇较早就提出“四个允许”，即允许家庭经营，允许个人购销，允许合伙经营，允许“挂户经营”。特别是“挂户经营”，通过“挂靠”在集体企业的办法，使得不到社会承认的千家万户的家庭和私人企业，能“名正言顺”地和全国各地建立供销关系。另外，还简化审批手续，放宽对经营管理范围的控制，信用社实行浮动利率，建立个体劳动者协会，帮助家庭、私人企业提高生产技术和产品质量等等，都对农村商品

经济的发展起了有力的促进作用。

家庭工业、专业市场和供销员，是形成温州经济格局的三个要素，剖析这三个要素，我们可以得到三点有益的启示。

启 示 之 一

启示之一：家庭经营方式不仅适用于发展农村的种植业，而且适用于发展农村的第二、第三产业，它将在相当长的时期里成为我国农村发展商品经济的有效的经营形式之一。

大家知道，农业联产承包责任制的经验，是以家庭经营方式来从事种植业生产。温州经验的可贵之处在于，它把这个经验推广到发展农村第二、第三产业，实现了农村第二步经济改革的重大突破。全市有家庭工业企业13.3万个，从业人员40余万人，1985年产值14.38亿元。同时，家庭工业的发展带动了家庭商业、服务业、运输、旅游、邮电、信息、金融等行业的发展。1986年全市有证个体工商户13.8万户，从业人员16.9万人。1986年全市农民个人和联户拥有载客汽车678辆，载货汽车1555辆，分别占全市同种运输工具数的49.70%和41.14%；机动船6494艘，占全市机动船总数的87.19%。旅游服务专业户也开始产生，仅在雁荡山就有300多户的旅游服务专业户。民间信贷、个体代办邮件都已出现。第三产业是在家庭工业发展的基础上产生的，反过来，它的发展又促进了家庭工业的发展。

应当澄清长期以来形成的对家庭经营方式的两种偏见。

一种认为它偏离了社会主义轨道。实际上，家庭经营是

一种有弹性的经营方式，它可以和不同的所有制相联系，在不同的社会形态下存在。就温州的家庭经营来看，绝大多数是劳动者个体所有制的。而在全民所有制占主导地位的条件下，个体所有制总归要通过各种渠道与全民所有制相联系，受它的制约，因而是社会主义经济的必要补充。况且，个体经营户相互之间，又在产前、产中、产后等环节上开始实行和正在实行多种形式的联合，从而使家庭经营在不同程度上成为合作经济的一个经营层次。因此，只要政策引导得好，它是不会偏离社会主义轨道的。

另一种偏见认为，家庭经营是一种落后的经营方式。我们认为，评价经营方式的先进还是落后，主要不是看经营规模的大小，而是看这种经营方式与怎样的生产方式相联系。家庭经营既可以是商品经济、也可以是自然经济的一种经济活动组织形式；既可以与社会化大生产相联系，也可以与小生产相联系。温州的家庭经营已不是传统的、自给自足的经济，而是从自然经济脱颖而出的商品性的经济。它虽然是一家一户的生产，但已不是“小而全”的生产，而是专业化生产，有着细密的社会分工。这种细密的社会分工把家庭经济组织在社会化大生产的网络之中。既然温州的家庭经济是社会化的商品生产，认为家庭经营是落后的经营方式是不能成立的。

温州家庭工业得到如此迅速的发展，本身就说明家庭经营在我国现阶段农村生产力水平较低的条件下，具有自己特有的优势。这些优势是：

第一，家庭经营使劳动者和生产资料直接结合起来，取消了介于这两者之间的不必要的中间环节，生产者同时也是经营者、管理者，对生产和经营拥有高度的自主权。且经营

成果与生产者的利益联系紧密，能充分发挥生产者的主动性和积极性。第二，家庭经营能充分利用农民手中的资金、传统技术，利用家庭辅助劳动力和零散时间，利用农民自己住宅作为厂房，上马易，投资省，管理费用少。第三，家庭经营生产周期短，流动资金周转快，因而效率高、见效快。第四，家庭经营方式灵活，反应灵敏，决策迅速，了解市场行情，能按市场需求及时组织生产。且规模小、设备简单、转产快，应变能力强。第五，家庭经营投入少产出多，经济效益好。我们曾对温州市塑料、纺织、建筑机械三个行业20个全民企业与家庭企业的经济效益作了调查，发现塑料、纺织行业家庭企业产品成本低于全民企业40%左右，利润率高14%以上，资金运转速度快22天以上；塑料、建筑行业家庭企业比全民企业全员劳动生产率高1倍以上，企业百元资金创利率高20%左右，创税率高15%左右。

家庭经营对于改变农民传统的生产方式，生活方式以及社会意识也起了潜移默化的作用。经历了商品经济洗礼的温州农民，已经不是马克思所说的那种翘首期望“从上面赐给他们雨水和阳光”的小农。他们在事实的教育面前，破除了对国家和集体的依赖思想，自力更生、自找致富门路。家庭经营有效地释放了家庭这个农村社会经济细胞的能量，把千家万户都推入到商品经济的洪流中来，群众致富面广，得惠多，富得快。

请看如下事实：家庭经济的发展，解决了大批劳动力的出路问题。家庭工业以及为之服务的第三产业，共容纳了60万个剩余劳动力。在过去剩余劳动力比较多的乐清、瑞安等沿海五县，已开始出现劳动力不足的问题。随着农村劳动力

从耕地经营上大量转移出来。劳动力结构已发生显著变化，从事工副业的劳动力已占农村劳动力总数的60%左右，从而使那些具有发展商品生产能力的农民，有了选择职业的自由和施展本领的机会，农村生产力获得了一次新的解放。家庭经济的发展，为国家增加了税收，为集体增加了积累，为个人增加了收入。在苍南、乐清等县，家庭企业和专业市场的税收已成为当地县财政收入的主要来源。1986年，温州全市农民人均收入达到508元，比1977年的55元增加了8倍。并出现了为数众多的万元户。

总之，我们认为，家庭经营在我国农村，特别是象温州这样落后的地区，有它存在的必然性，有进一步发挥作用的巨大潜力，是发展当前我国农村商品经济的有效形式之一。以家庭经营方式来发展农村的商品经济，对全国具有普遍意义，特别对和温州社会经济条件相类似的地区，更有借鉴意义。

启 示 之 二

启示之二：发展商品经济必须充分发挥市场机制的作用，必须建立一个开放式的、完整的市场体系。

温州经济格局的一个重要特点，就是以商促工，通过搞活流通来搞活生产，以市场作为搞活整个经济的枢纽。考察温州的市场及其特点，颇能给人以某些启迪。

温州农村的市场有以下几个特点：

（一）它是完整的市场，即不仅有生活资料市场，还有生产资料市场、资金市场、技术市场、信息市场、劳务市场，初步形成了成龙配套的、比较完整的市场体系。

——关于生产资料市场。近年来，除计划内的煤炭、成品油和剧毒危险品之外，其他生产资料都允许城乡国营、集体、个体参与市场经营。1985年全市农村有生产资料市场148个，其中工业生资市场48个，农业生资市场25个，建材市场75个。从业人员9706人，年成交额2.65亿元。全年经营钢材74200吨，水泥104200吨，木材136100立方米，化肥89700吨，柴油36800吨，农药2200吨。在农村，三材经营以个体为主，占销售量的68—80%左右。柴油、化肥、农药的经营以国营和集体为主，占总销售量的85%左右。温州农村生产资料市场具有点多、量大、面广的特点，主要是为本地的乡镇企业、家庭企业、集镇建设和农民建房服务。

——关于资金市场。温州市资金市场的活跃是商品经济发展的客观要求和必然结果。一方面，家庭工业和专业市场的迅猛发展，需要大量的周转资金，而银行和农村信用社只能解决其中的20%。另一方面，温州农村社会游资为数不少，需要找到出路。在这种形势下，民间资金市场便应运而生。它主要以民间自由借贷的形式出现，包括农民群众之间的直接拆借，以及“聚会”、“标会”、“摇会”、“银背”等。在民间资金市场的挑战面前，农村信用社也开始了改革。1980年冬，金乡信用社率先实行浮动利率的试点，存款月息为0.7—1分，贷款月息为1.2—1.5分。从1982年起，这一改革在全市范围内推广。目前，全市实行浮动利率的信用社已有436个，占全市信用社总数的87.7%。紧跟农村信用社的改革，城市信用社也开始兴办。1986年温州市区已有5所独立的金融服务社。一个多种信用形式交叉并存的资金市场正在温州市城乡形成。

——关于技术市场。温州市城乡通过多种渠道、多种形式，实行技术成果有偿服务或有偿转让，市区及各县都有技术转让中心。1985年，仅市区技术成交项目就有162个，成交额达520万元。这些技术市场主要有以下几种形式：一是科研部门在开展技术咨询，实行横向联系中提供技术服务；二是企业与高校、科研单位挂钩，联合开展经济技术协作；三是举办技术成果交易会；四是成立各种自然科学的专业协会，开展技术交流活动。温州市城乡技术市场的普遍兴起，对家庭工业的发展是个有力的推动。

——关于信息市场。商品经济的发展离不开信息的灵通。特别是需求变化迅速、产品的寿命周期较短的小商品生产更是这样。因而，以生产品种复杂、规格多样的徽章、塑片等小商品而闻名的金乡镇，信息市场显得尤其发达。全镇有信息专业户30多家，成立了信息协会。被誉为“信息权威”的许方枢，一人订了97份报纸，请了5个帮手帮助整理信息，1984年发了30多万封信联系业务合同，签订业务金额20多万元。乐清县柳市镇信息专业户叶建华，收集市场不同规格型号的电器产品，编成电器产品目录出售，号称“目录大王”。值得一提的是，市区20多个待业青年集资创办了“东风信息服务社”，订阅了全国240份报纸，摘编成《全国240家报纸信息分类汇检资料》和《全国崛起产品资料集》，向全国发行，年经营额达16万元。该社曾受到赵总理的表扬。温州市市场营销研究会创办了《市场和信息报》，已与国内外200多个信息机构建立了市场信息交换关系。现在，市级技术信息服务中心(或公司)已有31个，一个社会化的信息服务业已经兴起。

——关于劳务市场。温州市的家庭工业，80%以上都有雇工经营。雇主与雇工签订合同，可以雇临时工、季节工，也可以长期雇用。雇工经营有利于农村剩余劳力向第二、第三产业转移，客观上起到传播技术和经营管理经验的作用。在家庭工业比较集中的地方都形成了雇主和雇工直接见面、当场谈判、当场成交的劳务市场，受雇人员中的一部分人来自偏僻贫困的山区。劳务市场的另一种形式，是遍布城、镇的各种形式的劳动服务公司或生活服务社。全市有多种形式的劳动服务公司201个，生活服务社60个。这些组织为城镇职工介绍各种服务人员，如保姆、修理工、裁缝等。

(二) 专业市场和生产基地在空间上统一起来，是温州市场的又一大特点。来温州参观的人都可以发现，在专业市场的周围聚集着家庭工厂，家庭工厂与专业市场相辅相成，从而使温州的专业市场成为“产销结合型”的市场。十大专业市场除了钱库市场以外，都属于这种类型，所以又被人们称为“产销基地”。这种“产销结合型”的市场优势是：产销直接见面，从而结合得更加紧密；产品就近投放市场，节约了运输时间和运输费用；市场与生产相互促进，专业化的市场使生产专业化分工固定下来，节约了因产品更新而导致的设备更新费用，提高了企业的经济效益；同时，专业化的生产使产品生产周期短，上市快，使产品的边际收益处于有利地位，提高了市场效益。

(三) 市场机制渗透到了生产过程之中，直接发挥着调节社会生产的功能。如金乡镇的铝制徽章生产，从原料到产成品，要经过设计、绘图、写字、刻模、截材、成型、点漆、镀黄、穿孔、装配等十几道工序。一家一户只生产其中一道

工序，一道工序完成后，将半成品投入市场，另外一家购买去再进行下一道工序的加工。如此循环，直至生产出成品。如果某一道工序产品不合格，投入市场就无人购买。这就逼迫每道工序的生产者都要精益求精，保证质量。当某道工序的半成品产量过多或过少，也会立即在市场上反映出来，从而自动调节生产数量，达到供求平衡。可见，通过市场调节来组织社会生产，能保证产品质量，深化专业分工，生产系统也有了自我调节的能力。

以市场来调度专业化生产，是发展商品生产的一次质的飞跃，意义十分深远。目前全国大多数地区，市场机制的作用还仅仅局限在流通领域，包括温州的某些地区也是如此。如果我们能为市场进一步发挥作用创造条件，在坚持关系到国计民生的重要产品实行计划管理的前提下，引发它广泛地调节某些商品特别是小商品的生产，促进生产专业化分工深化、细化，将会使我国商品经济有一个重大突破。

（四）温州的市场实行远程贸易。温州家庭工业的产品主要不是为了满足本地需要而生产的，而是面向全国城乡。原材料要从远地购进，生产要素要在的大范围内流动、组合。适应这种需要而建立起来的市场必然是个大市场，有广泛的辐射域。例如，十大专业市场（产销基地）的触角伸向全国各地，原材料从全国各地购进，产品也销售到全国各地。据统计，桥头钮扣市场的产品销到全国26个省、市。需要指出的是，对温州市场的认识不能仅仅限于十大专业市场等有形部分。还要看到通过供销员活动而扩大了商品交换半径的无形的市场。

（五）温州农村的市场在经营上有自己的特色。主要是：