

董辅弼

发展中国私营经济问题



董辅初，研究员，教授，博士生导师，1927年7月26日生于浙江宁波。

1946年-1950年在武汉大学经济系学习，毕业后留校任教。1957年于莫斯科国立经济学院获副博士学位。同年回武大任讲师。先后担任国民经济平衡组副组长、经济研究所业务行政领导小组组长、中国社会科学院经济研究所副所长、中国社会科学院院务委员会委员、中国社会科学院研究生院副院长、中国社会科学院经济研究所所长、《经济研究》主编、中国社会科学院经济研究所名誉所长。现为中国社会科学院经济研究所研究员，中国社会科学院研究生院教授，北京大学、武汉大学、中国人民大学等校兼职教授，为中国社会科学院研究生院、北京大学、武汉大学培养博士生。

主要著作有：苏联国民收入动态分析，社会主义再生产和国民收入问题，大转变中的中国经济理论问题，论孙冶方社会主义经济理论，董辅初选集，经济发展战略研究等等。

此外，主编或与他人共同主编书籍多本。还与英国剑桥大学 Petet Nolan 教授共同主编《中国经济研究丛书》(Studies on the Chinese Economy)。

一、为什么要发展私营经济

目前，社会上有这样三种看法，一是我国生产力落后，二是我国的生产力是多层次的，三是我国处在社会主义初级阶段。说到底这些都是用生产力的原因来解释的，因为初级阶段也是一个生产力落后的问题。这种理论实际上是想根据马克思主义基本原理来论证的，因为马克思主义原理中最根本的一条就是生产关系一定要适应生产力的性质。我们不能机械地来理解马克思的这一原理，因为马克思的这一原理是从历史的长河来考虑的，即从历史发展的长河来看，生产关系必须适应生产力的性质，但生产力与生产关系的适应关系是有弹性的，不是说某种生产关系只能机械地适应某种生产力。私营经济并不是注定只能适应落后的生产力，实际上，私营经济能容纳非常不同的生产力，它可以容纳落后的生产力，比如手工修鞋，也可以容纳非常现代化的生产力，特别是由于高新技术的发展，情况发生了很大的变化，有些职业现在不需要集中来做，个人也可以在家里做，比如买台电脑在家就能工作。

如果认为允许私营经济的存在和发展是由于我国的生产力落后，或者说，由于我国现在还处于社会主义初级阶段，那就是说，等到将来生产力提高了，等到社会主义初级阶段过去了，我们就要重新公有化了。这个说法不对。发展私营经济的最根本的原因，我认为就是发展市场经济，因为我国试验了二

十多年 苏联试验了几十年 证明计划经济不行。计划经济实际上是一个乌托邦。生产越是发达，生产社会化程度越是高，越不能实行计划经济。计划经济只能在两种情况下实行：第一 就是社会目标 and 需求很单一的时候可以 比如打仗 计划经济可以把资源集中起来用于战胜德国法西斯。第二，是当整个社会经济是封闭的，不与外界发生联系，实行计划经济是可以的。但这两种情况现在都不存在，一是社会目标 and 需求越来越多样化，人们的需求越来越多样化，在这种情况下，任何计划都不可能做到生产与需求相适应；二是经济正走向全球化，对外开放了，国际市场瞬息万变，计划经济完全不能适应。生产社会化程度越高，经济越开放，经济全球化越是发展，越不能实行计划经济，所以我说它是乌托邦，失败是必然的。现在看来，市场经济是人类历史上最伟大的一个发明，虽然市场经济有这样那样的失败，但是到现在为止，我们还没有找到第二种配置资源的方式比市场经济更有效，更好。而要发展市场经济，就必须发展私营经济，因为没有私营经济就不会有市场经济。从历史上看，市场经济就是在私营经济发展过程中逐渐形成和发展起来的。市场经济是随着市场交换的发展而形成的。而市场交换 据马克思所说 必须有两个条件 第一 社会分工，第二是私有制。没有社会分工当然就不会有交换，但即使有社会分工，而没有私有制，也没有交换，因为交换是一种不同所有者之间的商品所有权的转移，通过交换，你的商品变成了我的商品，我的商品变成了你的商品。正是因为交换双方是不同的所有者，他们之间才有了交换。单一的公有制不会有市场经济；如果单一的公有制能产生市场经济，我们早就有市场经济了，就不用改革了。因为在单一公有制下所有者是一个，就不会有真正意义的市场交换，所以公有制基础上不会有真正意义的市场交换 在这个基础上也不可能有市场经济。而

要发展市场经济就必须发展私营经济。没有私营经济不可能建立和发展市场经济 反过来说 没有市场经济也不会有私营经济。历史上是这样 现实情况也是这样。只要到各地走走 什么地方市场经济发达，你不用问，那个地方一定私营经济发达，什么地方私营经济不发达，你不用问，那个地方国有经济一定发达。所以私营经济与市场经济的发展是共命运的。到现在为止，我们还没有看到另一种配置社会资源的方式比市场经济更有效。所以在社会主义初级阶段以后，同样要由市场经济来配置社会资源，那时，我们同样要有私营经济。认为发展私营经济是由我国的生产力落后，由我国处于社会主义初级阶段决定的，这种看法只能为有些人提供一种论据，即计划经济不是不好，而是实行得太早了，因为过去生产力不发达，生产社会化程度不高，那时实行计划经济不具备条件，将来生产力发达了，生产社会化程度提高了，社会主义初级阶段过去了，我们就要重新实行计划经济。这个说法显然是不对的。因为生产力越发达，生产社会化程度越高，经济全球化越是发展，就越不能实行计划经济，计划经济是一种乌托邦。

二、“消灭”私有制还是“扬弃”私有制

“消灭”私有制是马克思、恩格斯在《共产党宣言》中说的，他们说：“共产党人可以用一句话把自己的理论概括起来：消灭私有制。”“消灭”这个词在《共产党宣言》汉译本出现过许多次 但他们据以翻译的德文字却有六个不同的字 在不同的地方 用不同的字 而在中译本中都译为“消灭”。“消灭私有制”的德文是“*Aufhebung des Privateigentums*”。这里的 *Aufhebung* 是个动名词，其动词为 *aufheben*。其意思为保持、保存、废除等 并无消灭的意思。这个字就是黑格尔的哲学里译作“扬弃”

的那个字。谁都知道，马克思早年是研究黑格尔的，在他的词汇里用了不少黑格尔惯用的词。黑格尔在《逻辑学》一书中说：“扬弃在语言中有双重含义，它既意谓保存、保持，又意谓停止、终结”；“既被克服，又被保存”（引自冯契、徐孝通主编《外国哲学大辞典》，上海辞书出版社，2000年，第266页）。如果这个理解是对的，那么，《共产党宣言》中提出的“消灭私有制”应译为“扬弃私有制”。何谓扬弃？扬弃就是否定之中有肯定，有否定，又有肯定，不是简单地否定。从历史的发展看，私有制不是将被消灭，而是将被扬弃。为什么这么说？我曾在1997年9月3日《上海证券报》上发表的一篇文章《公有制与股份制》中提出有两类公有制形式。一类是共同所有制，如国家所有制，原来的那种集体所有制等。这种所有制就是在一个社区、一个企业或一个国家，财产是全体成员共同所有，但是每个成员又不是共同所有财产的特定部分的所有者，原始公社所有制实际上是一种共同所有制。国有制又叫全民所有制，财产是全体人民所有的，但没有哪一部分财产是某个社会成员所有的。共同所有制存在的意义是，它可以实现共同的利益，提供公共产品。共同所有制在今后也还会存在。另外一类公有制是公众所有制，它与共同所有制不同，它是指在一个社区、一个企业或者一个单位里形成的公众财产，它是这个一定范围内的全体成员集合所有的财产，但是每一个成员又是公众财产中一个特定的部分的所有者。现在公众所有制的种类越来越多了，最初是合作社所有制，合作社的社员交纳股金，股金形成了合作社的公众财产，由合作社来经营。在这个公众财产中，每个社员有他自己的特定的一部分，即他交纳股金和属于他的所有者权益的其他财产的那部分。公众所有制在股份公司出现以后发展得越来越快，各种各样的公众所有制产生了。1980年我去美国转了一圈，美国仍然有马克思描述的

那种典型的资本主义企业，一个资本家雇佣一大批工人来劳动，工人在这个公司里没有股份。在我看了股份公司以后，产生了疑问：这个公司的老板到底是谁呢？财产归谁所有呢？因为在一个上市的股份公司中有几万、十几万个股东，在股权结构中大股东也就占到 3%~5%，甚至只占 1%~2%，这么小的比例，这个公司的财产归谁所有呢？归公众所有，谁投资谁所有，而且股东不是固定的（你卖掉了股票，你就不是股东了），这就是说财产公众化了，它已经不同于以前典型资本主义私有制。在股份公司中公众投资形成的公众财产，是法人财产，不可分割，同时，每个股东又是其所有者，他拥有一部分财产。公众所有制完全不同于过去的私有制，它是对私有制的一种“扬弃”。扬弃不是全盘否定，否定中有肯定，就是说，它已经不是原来的私有制了，但是同时它又保留着私有制，这就叫扬弃，所以马克思用扬弃这个词是非常好的。

除了股份有限公司以外，还有其他的公众所有制。如各种社会保障基金、证券投资基金等都是公众所有制。在公众所有制出现和发展起来后，财产关系已经发生了非常大的变化。所以对马克思、恩格斯在《共产党宣言》里所讲的“扬弃私有制”需要作新的理解。

三、是财产私有化还是公众化

马克思用黑格尔的肯定——否定——否定的否定的辩证法思想来论证所有制的历史发展规律，提出原始公社的公有制即原始共同所有制——私有制——公有制即共同所有制这样的发展历程。那时股份公司刚刚出现，还提不出公众所有制。现在看来，所有制的发展进程应该是这样的：原始公社的共同所有制，然后到各种各样的私有制，再到公众所有制，公

众所有制是所有制发展进程的否定之否定，它是私有制的否定，确切地说是扬弃，是原始公社共同所有制的否定之否定。它不是简单地否定私有制，而是对私有制的一种扬弃。

最近人们担心私营经济的发展和国有经济的改制会造成私有化。实际上，随着各种公众所有制的出现，特别是股份公司的出现，财产关系正发生非常大的变化，这就是财产关系正在走向公众化，或者说社会化。马克思在世时，一个人要成为资本家，必须积累一定的资本，要买土地、建厂房，要买机器，要有流动资本，所以不是所有人都能当资本家的，只有极少数富有的人才有能力当资本家。其他的人除了两只手一无所有，只有出卖劳动力，即成为工资劳动者，无产阶级。所以，那时的阶级关系很清楚，资产阶级拥有资本，无产阶级一无所有。马克思《资本论》第一卷第二十三章《资本主义的一般积累规律》把资本主义一般积累规律概括为：随着资本主义的发展，一头是财富的积累，一头是贫困的积累，就是说，财富越来越集中在极少数人手里，绝大多数人不仅相对贫困，而且绝对贫困，也就是社会在无产阶级化。这种描述在当时应该说是符合实际情况的。但是由于生产社会化的发展，特别是各种公众所有制的出现，情况发生了变化。一个人要投资企业，不需要先积累很多钱去买土地，建厂房，他有一点钱就可以买股票，就可以成为公司的老板，因为财产公众化了。财产的股份化以及进一步证券化，使财产关系发生了非常大的变化。美国现在拥有股票的家庭约占 50%，拥有各种基金的大约占 68% 左右。几乎所有就业的人都加入各种基金（养老基金、失业保险基金等），越来越多的人买股票，买其他各种证券。所以美国的老百姓，不仅仅是有房子，有汽车这些耐用消费品，而且越来越多的人拥有金融资产。当然有的人拥有的股票多，有的人拥有的股票少，有些大公司股票非常分散，要控股是很难的。随着生

产社会化的发展 财产正越来越公众化、社会化。

人们担心我们发展私营经济或国有经济改革会导致私有化，实际上这是在走向财产的公众化。我国现在已经有 6500 万股民 按一家三口人计算 有二千多万家庭拥有股票等各种金融资产，成为金融的资产所有者，成为公司的资本的所有者。所以阶级关系已经不是：或者是资本家，或者是一无所有的工资劳动者。财产关系正在发生巨大变化，其结果不再是一头是财富的积累，一头是贫困的积累，整个社会在走向无产阶级化 相反 整个社会在走向有产阶级化 社会越是发展 生产社会化程度越是发展，就有越来越多的人拥有股票，他们是有产者，而不是无产者，尽管是每个人财富占有量上有差别，甚至有很大的差别，需要通过调节收入分配来促进社会公平。社会的发展使越来越多的人变成有产阶级，变成中产阶级，社会人口的分布就像一个纺锤一样，一头是非常有钱的人，占少数，一头是非常穷的人也占少数，中间的大肚子是中产阶级，他们不仅有固定收入，而且拥有金融资产。既然阶级关系发生了这样明显的变化，那么我们就不能认为，私营经济发展下去 我们的社会就变质了 就私有化了。实际上 这个发展是符合社会发展规律的，这就是生产力越来越发展，生产越来越社会化，财产的占有越来越公众化，整个社会不是走向无产阶级化而是走向有产阶级化。人们担心的私有化其实是财产的公众化。

四、为什么“苏南模式”转向“温州模式”？

（一）温州模式”与“苏南模式”之争的终结

在八十年代中期前后，在我国掀起了一场关于“温州模式”和“苏南模式”之争。这是关于在农村发展非农产业以促进

农村经济发展和农村现代化选择怎样的模式之争。争论异常激烈，甚至上升到走资本主义道路还是走社会主义道路的政治高度。经过两种模式发展的实际成效的比较和对我国经济体制改革最终确定以建立社会主义市场经济为目标之后，到 20 世纪九十年代末期，这两种模式之争，以“苏南模式”向“温州模式”转化而告终结。

这两种模式的根本区别在于：

(1) “温州模式”是在农村发展非公有制的非农产业；“苏南模式”则是在农村发展公有制（集体所有制）的非农产业。

(2) “温州模式”是非农产业的发动者和创业者是千千万万的农民，农民办企业，经营企业，承担风险；“苏南模式”的发动者和创业者是乡镇政府。在“苏南模式”中，乡镇政府是企业的投资者（在人民公社瓦解前，“政社合一”非农产业的投资者是人民公社、生产大队、生产队），乡镇政府管着企业。

(3) 在“温州模式”中，不仅企业的生产以外部的市场为导向，而且在当地企业之间通过市场建立了紧密的分工和协作，各种生产要素的配置者是市场，也就是说，“温州模式”下的企业是在市场的指挥棒的指挥下运行的。在“苏南模式”中，企业的生产起初，在作为“社队企业”的阶段，主要是为满足公社社队内部的需要而进行的，以后才转向以外部的市场为导向，但在当地，各种生产要素的配置者仍然是政府（例如，在苏州，由于在乡镇企业劳动的农民的收入比从事农业者高，为使收入的分配更平均，政府曾决定各农户到非农产业就业的人数）。

(4) 在“温州模式”中，政府的职能是营造良好的市场环境（硬软环境）和引导企业按市场规则运作（如注意提高产品质量，打击“假冒伪劣”等），而在“苏南模式”中，政府与企业难以分开，在一些乡镇，干部更兼企业的领导人，企业缺乏自主经营权。

早在 1986 年我就指出：“‘苏南模式’中的农村非农产业发生了国营企业管理中的一些弊端，例如，企业缺少经营的自主权，企业对盈亏的不够关心等等。同时，在有些农村，乡镇政府往往向企业进行各种摊派（例如要企业出钱办学校、修道路等等），使企业不胜重负。有些乡村干部甚至利用自己的权力，把乡镇企业当作自己的私人财产，挥霍企业的钱请客吃饭，为自己谋私利（例如给自己盖私宅等），所以，乡镇公有制企业的管理体制需要改革。”（见上述拙作第 354 页）在实行“温州模式”的地方的经济迅速发展的时候，“苏南模式”却越来越不适应市场经济的竞争环境，众多乡镇企业陷入了困境，亏损企业大量增加。例如，在 1996 年 10 月，苏州亏损的乡镇企业比 1995 年同期增长 31%。在此情况下，实行“苏南模式”的地方先后实行了改革。改革的方向是大部分乡镇集体所有制企业转变为非公有制企业，同时，鼓励（而不是像过去那样限制或禁止）发展非公有制企业，也就是说，向“温州模式”转变。另外一些企业则改组为有限责任公司或股份有限责任公司（在“温州模式”中也有一部分企业改制为这类公司）。2000 年和 2001 年我到苏南和浙北一些地区了解到，那里的集体所有制企业的改制进行得相当快，不少地方改制已经基本完成，非公有制企业已占最重要的部分，与温州相差不多。但是，也有些地方在改制中，集体所有制的产权制度改革得不彻底，保留了“集体股”、“共享股”之类产权不明晰的股份，它们甚至占控股地位，同时还建立了一批“非驴非马”的“股份合作制企业”，产生了许多问题，那里正面临“二次改制”。例如，在苏州、常州都提出了“二次改制”的问题，包括改掉“股份合作制企业”。笔者从温州开始办“股份合作制企业”之初就不断批评这种不伦不类的企业制度，还写过一些专门的文章（见《管理世界》1994 年第 2 期），在温州，那些带着“股份合作制”红帽子的合伙企业

大多早已摘掉了红帽子。实践表明，“苏南模式”已经不适应市场经济，作为一种“模式”已经不能继续存在下去了。相反，“温州模式”则成为各地学习的模式，在全国遍地开花结果。

（二）在新的经济环境下，“温州模式”面临的机遇和挑战

“温州模式”诞生至今已经有 20 多年，在此期间，“温州模式”的存在和发展的环境已经并正在发生巨大变化，它们既给“温州模式”的发展提供了新的机遇，同时也给它提出了新的挑战。下面拟以温州的情况为代表简单地谈一谈。

就机遇来说：

第一，在中共“十五大”确定“非公有制经济是社会主义市场经济的重要组成部分”以后，“温州模式”已经解脱了限制甚至压制其发展的种种观念的、政治的桎梏，获得了存在和发展的合法地位。

第二，经过 20 多年的改革，社会主义市场经济体制的基础已经初步建立，由于非公有制经济与市场经济天然兼容，市场经济体制的进一步发展和完善为“温州模式”的发展创造了良好的条件。可以说，市场经济越发展、越完善，“温州模式”也越发展越具活力。

第三，随着我国加入 WTO，必将进一步放宽对非公有制经济的“市场准入”，给它以“国民待遇”，迟早会取消至今还存在的对它的各种歧视，这也给“温州模式”的发展以更广阔的空间。

第四，由于“温州模式”中的非公有制企业大多是劳动密集型，它们的产品大多具有较强的市场竞争力，在加入 WTO 后，随着国外市场对我国产品的更加开放，这类企业及其产品将会有更大的国际市场。今年（2001）由于世界经济不景气，我国的出口额大幅度下降，而温州的出口额却大幅度上升。

就挑战来说：

第一，在“温州模式”兴起时，我国的改革刚刚起步，几乎所有商品都是短缺的，虽然农村非公有制企业生产的商品的质量很低，但仍有巨大的市场，而且，当时其他地方的企业仍受到计划经济的束缚，这也给温州的非公有制企业以迅速发展的巨大机会。随后这种情况发生了根本变化。“短缺经济”已经过去，各地的企业也已经逐渐摆脱计划经济的束缚，增强了活力，而且不少地方也成长了许多具有竞争力的非公有制企业。这些都使非公有制企业面临巨大的竞争。

第二，在加入 WTO 后，我国的企业将面临国外企业的强有力竞争，温州和“温州模式”下建立和发展起来的非公有制企业的规模一般都很小，技术较落后，产品质量较低，且缺乏研究和开发新技术和新产品的力量，它们将面临巨大的挑战。

第三，“温州模式”还遇到市场秩序的日益规范化、法制化的挑战。市场秩序的日益规范化、法制化，本来是非公有制经济发展所要求的。那些遵纪守法、规范运作的企业的合法利益在规范化的、法制化的市场秩序环境中将受到保护，并健康发展。但是，也应看到，温州的非公有制经济起初是在计划经济的硬壳尚未打破的情况下拱出来的，当时并没有规范的市场秩序，也没有市场经济的法律和法制，因而有一些非公有制企业采取了即使在市场经济中也不合法、不合规范的办法来发展自己，如生产假冒伪劣的商品，侵犯他人的知识产权，靠行贿、拉关系等办法获得原材料、推销商品等等。这使温州商品一度成为假冒伪劣商品的代名词。这种情况经过整顿已经大有好转，但不合法、不合规范的情况仍然存在。例如，不久前各地查获的伪造的文凭、身份证等等，不少就产自于温州。在当前，在加入 WTO 后，我国的市场秩序将更加完善，企业只能

靠规范的运作、自身的努力来发展，那些违纪违法的企业迟早要受惩罚 遭淘汰。

“温州模式”只有抓住机遇 战胜挑战 才能适应新的经济环境。

（三）“温州模式”的继承和提高

“温州模式”自其在温州一带诞生以后，经历了艰难的发展道路，也经受了挫折，同时，随着外部环境的变化以及自身发展的需要，它也在发展、变化，与最初的“温州模式”有了不小差异。

最初“温州模式”的基本内涵是：

（1）千千万万的农民自己投资、自己创业，组建遍布农村的、以血缘为纽带的、家庭作坊式的、销售或其他中介服务的业主制企业（如果也把它们称作企业的话），它们完全自主经营、自负盈亏。

（2）这些业主制企业按照市场的需求，彼此分工协作制造各种低品质的劳动密集产品，例如塑料编织袋、用城市企业下脚料生产的晴纶服装、塑料凉鞋、钮扣、拉链、各种证章、各种低品质的低压电器等等。

（3）通过十万供销员在全国各地推销产品或采购原材料，以及在本地建立各种专业市场（如桥头的钮扣市场、柳市的低压电器市场等）形成市场网络，以市场为媒介，借助市场配置资源，与各地的消费者（包括客户）建立密切的市场联系。

我们今天谈的“温州模式”与其形成之初的“温州模式”已有很大的不同。例如，那种“村村点火、户户冒烟”，遍地开花创建农村非农产业的状况已有改变，而且也需要改变。这种发展方式不宜于节约地建设农村非农产业所需的基础设施（如道路、供电、供水、通讯等）并有效利用，而且也不利于企业节约成本、保护环境。农村非农产业正逐渐向一些小城镇集中，或

者使一些村庄发展成为小城镇，这样也有助于促进小城镇建设和农村人口的城市化。同时，企业的规模也比当初扩大许多，出现了一些合伙企业（温州称为“股份合作企业”）、有限责任公司以及少数股份有限公司。在技术水平、产品品质、产品结构和产业结构上也都有了相当大的提高，形成一批名牌产品，如低压电器、皮鞋和西服等，还兴起了一些以往没有的或很少有的资本密集或技术密集的产业（如化工产业等）。不少企业的经营和管理更为规范。市场营销方式也有了很大变化，在全国各地甚至国外建立了专营店等营销网络，有些产品甚至在靠近市场的地点生产。“温州模式”还有其他一些变化，如“温州模式”已由农村扩展到城市。

但是，不管怎样变化，“温州模式”作为一种成功的发展模式，其基本精神仍需要继承。同时，随着时代的发展、经济环境的变化，“温州模式”本身也需要逐步提高和发展。

就“温州模式”需要继承的基本精神而言：

（1）“温州模式”的最重要和最宝贵之处在于，温州人有很强的致富欲望和创业精神，只要尊重、鼓励、保护广大群众的强烈的致富欲望和坚韧不拔的创业精神，群众自己会找到致富之路。有些地方，受传统的观念和习俗等的影响，群众中的致富的欲望和创业精神远不及温州人。当前，由于发展市场经济的改革不可逆转，应该说，继承、传播和发扬“温州模式”的这种基本精神大的制度环境已经基本具备。在市场经济的洗礼下，在温州这种精神会进一步继承和发扬，在其他许多地方这种精神将逐渐培育和形成。

（2）“温州模式”的基本精神还在于为了致富，为了创业，要不断追求，不断开拓，不断前进，永不满足。这种精神也是需要继承和发扬的。由于传统等影响，有些地方，人们往往安于现状，很容易满足，日子过得好一点，就“小富而安”，不想再干

了沉溺于搓麻将、上饭馆,甚至有些人沉沦于吃喝嫖赌。在温州,许多人已经远远不愁吃穿了,但仍继续在奋斗,但是,也有一些人不思进取了。如果这样,“温州模式”的精神就丢掉了,这是值得注意的。

(3) “温州模式”的基本精神还在于,为了致富,人们异常勤劳,敢于冒风险,勇于闯天下,工作不挑拣,没有职业高低贵贱的考虑,努力学习本领,善于适应环境,即使极偏远,极艰苦的地方,都有温州人在奋斗,在创业,他们无论到哪里都能够生根、发展。可是,有些地方人们却不是这样,他们也想生活过得好,但又图舒服,甚至宁愿失业也不愿去干那些“脏、苦、累、危险”的活,或者被认为低贱的活,甘愿在当地受穷也不愿到外面去闯荡,寻找发展的机会。温州人富起来了,创造“温州模式”的第一代人大多仍继续保留着这种精神,但愿第二代、第三代以及往下各代能继续保持和发扬这种精神。

(4) 温州人创业极其艰苦,特别是在外地、在海外。为了生存和发展,温州人之间既彼此竞争,又较为团结互助。特别是在海外,先出去的温州人在自己立足后,往往把自己的亲戚朋友带出去,用各种方式帮助新来的温州人创业。一些地方建立了“温州村”,有些地方建立了温州商城,就是他们共同努力的结果。当然不是说温州人之间就没有尔虞我诈。但互相拆台,彼此间不正当竞争,不符合“温州模式”的精神。我国企业之间往往缺少既合法竞争又团结互助的精神,例如,为了增加出口,我国企业之间常常压价竞争,造成“渔翁得利”,丢失了市场。

“温州模式”的基本精神,创造“温州模式”的温州人固然应该继承和发扬,而各地在学习“温州模式”以发展本地经济中,也应学习和发扬“温州模式”的基本精神,特别是温州人艰苦创业、敢于冒风险、永不满足等基本精神,而这些精神又是

最难学到的。

就“温州模式”需要提高和发展的方面而言：

(1) 产品结构和产业结构需随市场的变化和自身经济力量的增强而升级、提高

就温州的情况而言，以制造业为主的产业结构，在较长的时期内是难以改变的。但过去那种大量生产低档次的小商品的产品结构则必须改变，因为当我国的经济又有了长足发展，国内市场的普遍短缺已经结束，人们的收入大大提高以后，消费者和用户已不满足于那些低档次的商品。当然，有些小商品（如纽扣、打火机等）还是有市场的。在保持以制造业为主的产业结构下，温州的企业需要在这些制造业中引入新技术，开发新产品。即使是传统的产业和传统的产品也应如此，否则温州的企业就会失去竞争力，特别是在加入 WTO 后，在国际市场上。温州的许多企业正是这样做的。例如柳市的正泰集团、德力西集团、天正集团在引入新技术后，已使自己生产的低压电器产品的品质大为提高，品种也有大的调整。再如，由于引入了新的技术，温州生产的西服和皮鞋已经在国内外具有较好的信誉，当年生产的塑料鞋和用城市工厂的下脚料生产的晴纶针织服装早已被淘汰。用新的技术改造原有的传统产业及其产品，是提高和发展“温州模式”的一个重要途径。

与此同时，“温州模式”在提高和发展中已不能只停留在对原有的产业和产品的提升上，而应该向更高的产业结构升级，除继续发展和提高劳动密集的制造业外，也应发展某些技术密集、资本密集的产业，在有条件时向高新技术产业进军。温州的华峰工业集团的前身是一家生产塑料编织袋的小厂，目前已经发展为生产技术和资本含量均高的生产聚氨酯和氨纶的高分子材料的企业集团，而且成为国内生产这些产品的龙头企业，占有很高的市场份额。这些产品又对温州本地的制