

# 对温州模式的若干思考

张曙光

各个地区都热衷于发展资本密集型产业和高新技术产业，温州人没有凑这个热闹，这是市场的选择而非政府的选择

晋川教授的《温州模式的历史制度分析》是一篇重要文章，不仅以警示的方式对温州模式的当下发展提出了质疑，值得温州和浙江的官员和企业界人士认真思考，而且对理论研究也颇有意义。文章没有就事论事，而是从实践中提出问题，然后放在历史制度分析的框架中加以解释，进而做出自己的理论和政策结论。面对目前国内学术界很多“上不着天，下不着地”的长篇宏论，史教授的文章也值得学者们反思。我曾三次听过史晋川教授讲述温州的故事，对他观察到的三个现象及其解释，每一次都提出过一点质疑，形成对这一问题的几点思考。

## 关于产业结构演变

史教授观察到的第一个现象是，温州制造业的结构演变缓慢。中心思想是指，到目前为止，温州的产业结构“基本局限于低加工度和低附加值的传统劳动密集型行业，例如皮革制品、服装、塑料制品和打火机”。那么，加快温州产业结构演变的方向是什么？

笔者认为，产业结构演变有两个方向：一个是从劳动密集型产业向资本密集型产业、从传统产业向高新技术产业发展。这是人们普遍的认识。一个是在传统产业范围内，从低技术向高技术、从低加工度和低附加价值向高加工度和高附加价值发展。也许有人认为，后者不是产业结构的演变，而是传统产业的提升，但传统产业的升级也是产业结构的演变。很明显，温州的产业发展摒弃了第一个方向而取第二个方向。因为，温州作为一个地市级地区经济，第一个方向既无必要，也无可能。温州没有发展资本密集型产业和高新技术产业的条件，全国也不可能每个地区（包括每个省市）都发展资本密集型 and 高新技术产业。

目前，问题恰恰在于，各个地区都热衷于发展资本密集型产业和高新技术产业，结构雷同的现象相当严重，温州人没有凑这个热闹，这是市场的选择而非政府的选择。如果认为产业结构演变只能是第一个方向，温州的确发生了史教授所说的“代际锁定”现象。如果承认产业结构演变有第二个方向，温州也出现了向这个方向发展的苗头和趋向，如服装、皮鞋都有了的品牌，打火机也装上了电子打火机芯。问题在于温州业界对向这个方向发展是不是非常明确和形成共识，有没有一套有效的激励措施和制度安排。要知道，轻工消费品始终是人们需要的，问题在于你能不能占据和扩大这个市场，并创造出新的需求。如果认为产业结构演变还有第二个方向，那么，断言温州发生了“代际锁定”似乎为时尚早。

## 关于外向型经济

史教授观察到的第二个现象是，温州的“外向型经济步伐缓慢”。这就涉及到对外向型经济理解，按照史教授的观察，温州引进的外资少，“三资”企业少，引进的内资也少，温州的出口也比不上宁波和杭州。且不说温州与宁波和杭州的出口能不能相比，这里不仅有出口结构的问题，而且有原产地的问题。单说引进资本和对外投资的问题，如果说引资多少是外向型经济的重要指标，那么，对外投资也是外向型经济的重要指标，只讲前者不讲后者恐怕是不妥当的。温州引进资本少，但输出资本多，就此而论，外向型发展并不慢。既然本身资本富余，为什么要大量引进呢？这也是市场的选择。现在国内资金宽松，但是，很多地方还要大规模地引进外资，甚至引资不惜血本，税收减免，土地白送，出现了很多“赔本赚吆喝”的怪事，这也是政府行为所致。温州地区的对外投资或者资本外流，对于温州乃至全国究竟是好是坏，是福是祸，或者利弊如何，恐怕不能简单地下结论。

这里，笔者想讨论一下 GDP 和 GNP 的问题。史教授也讲到了温州的 GDP 增长缓慢，这也是目前讨论地区经济问题时的一个误区。一般来说，发达地区是人口流入地区，不发达地区是人口流出地区，地区 GNP 通常没有计算，而按常住人口计算的人均 GDP，发达地区是夸大了，不发达地区是缩小了。但是温州的情况则相反，作为发达地区，温州既是资本流出地区，也是人口流出地区，流入 80 万人，流出 140 万人，净流出 60 万人。按其常住人口计算的人均 GDP 是缩小的，如果计算温州的 GNP，肯定比 GDP 大得多（注意：目前全国的 GDP 大于 GNP），如果按照实际人口而不是常住人口计算，温州的人均 GDP 也比现在的数字要大很多。因此，简单地比较 GDP 是有问题的。同样，仅仅依据资本外流，也很难得出“产业空洞化”的结论。

## 关于公共权力与私营经济的关系

史教授观察到的第三个现象是，温州的公共权力和私营经济之间可能织成了一张“不可触摸的网”，阻碍着投资者的进入。如果说前面两个观察还有某些数据支持，那么，这一观察只是从人格化交易中推测出来的。公共权力与私人经济是如何勾结的，产权保护上的歧视和不公平表现在哪些地方，温州政府如何排挤外来投资者，史教授没有给出证据。须知，投资者来不来投资有多种原因，每种原因的影响也不尽相同。

不过，史教授提出的问题很值得讨论。目前，全国各地官要借商以谋私，商要靠官得庇护，不乏其例。这就提出了一个问题，官商勾结在何种情况下容易发生和泛滥，从而形成一个“不可触摸的网”。一般来说，在中国目前的制度条件下，如果一个地区只要几个大企业搞好了，官员的政绩也就有了。官员就会利用手中权力不遗余力地照顾大企业，大企业也会千方百计拉拢官员，以获得政府控制的资源；如果一个地区没有像样的大企业，而中小企业很多，相互之间的竞争又很激烈，政府官员与任何一个或者几个企业之间合谋都是比较困难的。温州的情况属于后者，如果政府和官员与区内所有企业合谋，事实上也就不是什么合谋。

## 关于人格化交易方式

史教授的全部分析是建立在一个基本的理论假定基础之上的，即温州人的交易方式和商业模式是人格化交易，与这种交易方式相适应的是“多边声誉机制”和“多边惩罚机制”。这个假说的提出，既来自对格瑞夫的历史制度分析框架的引借，也来自史教授对温州现象的观察。格瑞夫的分析框架有效地解释了马格里布商人和热那亚商人兴衰的故事，堪称历史制度分析之经典，史教授的观察也捕捉到温州发展中的某些重大问题，但正如前面的讨论所指出的，存在着某些含混、牵强和片面之处。

这里有两个问题需要讨论，一个是温州商人是不是马格里布商人，温州的商业模式是不是人格化的交易，或者说，哪些地方是（或者像），哪些地方不是（或者不像）。罗卫东教授的《温州模式：马格里布、热那亚抑或其他》提出了这个问题，并做了很有意义的讨论，笔者不想多谈，只想指出一点，马格里布商人的伊斯兰背景和温州商人的地域特征恐怕是考察这个问题的一个关键要素。由于伊斯兰教的背景和约束，马格里布商人内部是没有竞争的，而温州商人由于地域关系，也形成了一个“海外生意网”，其间也会出现某些类似于人格化交易的情形，但地域约束大大弱于宗教约束，温州人之间不乏竞争，很难形成真正的人格化交易。

另一个需要讨论的问题是，制度环境和交易环境在交易方式选择和制度变迁中的作用。马格里布商人和热那亚商人所处的时代是 11 世纪至 13 世纪，当时既没有现代国家和政府，也没有今天的市场和基础设施，因而人格化的交易方式不仅是需要的，而且是有效的。在一定程度上，这种选择也是弥补上述不足的一种方式。因此，从一定意义上来说，人格化交易是一种前资本主义的现象。

今天，已经有了现代市场和市场竞争，有了进入和退出的自由选择，人格化交易虽然仍然存在，但适用的范围已经缩小，也许在一些社区型企业中还能够观察到这种现象，人格化交易表现为某种与成员权有关的关系。在传统的互助会中也盛行人格化交易，但据说在印度，互助会也开始越出了熟人的范围，出现了公司化的经营形态。在一般的市场交易和激烈的市场竞争中，

地域、身份和资格已经基本褪色和大大淡化了。既然环境和条件已经变化，既然温州人已经形成了一个“海外生意网”，就出现了一个新的发展方向 and 机会，即彻底打破温州人的地域樊篱，用温州人的“海外生意网”做中国与外国的买卖。

须知，在现代市场环境中，生产加工、销售交易、创意设计、研究开发形成一个利润递增的系列，生产加工的利润是很薄的，且随着竞争的加剧而越来越薄。销售的利润相对丰厚，主要依靠分布在世界各地的销售网络。中国正在成为一个制造业的大国和世界制造业的中心，一方面需要加强研发和创意设计，提高加工深度和精度，逐渐从网络化分工的低端攀升到高端，另一方面也需要建立和发展自己的营销网络，减少外商的中间盘剥。问题在于温州人有没有这样的眼光和自觉，能不能创造出这样的机制设计和制度安排。这也许是温州人可以努力探索的一个方向。

（作者为北京天则经济研究所学术委员会主席）

www.yangtze.org.cn