

# 改革开放以来个体户发展的历史轨迹

## ——基于汉正街个体户的口述史<sup>1</sup>

李 詹

(湖南省社会科学院, 湖南 长沙 410003)

**【摘要】**：个体户是经济体制改革的直接产物，其发展史不但是我国改革开放史的重要组成部分，而且是改革开放后经济转型和社会变迁的缩影。汉正街市场是改革开放之初“对内搞活”的试验田，也是全国著名的小商品市场，汉正街个体户成为探索我国个体户发展史的代表性考察对象。根据汉正街个体户的深度口述访谈，发现改革开放以来个体户发展经历了羞涩发轫、迅速成长、自然分化和谋求转型四个阶段，折射出改革开放以来的机会结构变迁是影响个体户整体发展和造成个体户个体差异的重要因素。

**【关键词】**：改革开放史；个体户；发展轨迹；机会结构

### 一、引言

个体户是我国经济体制改革的直接产物，其数量从1978年的14万户增长到1999年的3160万户<sup>①</sup>。随着我国市场经济结构的改善和质量的提高，个体户被私营企业部分替代，在21世纪初出现增长放缓甚至下降的趋势<sup>②</sup>。2005年全国个体户户数和个体就业人数占非农就业人数比例开始恢复上升，并分别在2009年和2013年超过1999年的历史高位（见图1）。然而，与此同时，随着市场竞争加剧，近些年来个体户发展瓶颈日益凸显，个体经济进入转型调整期<sup>③</sup>。

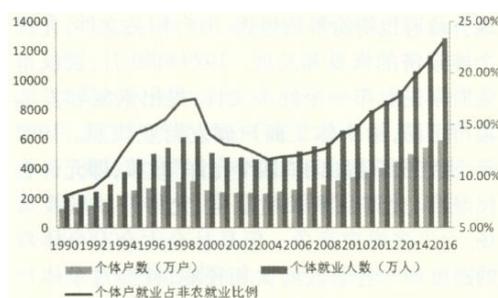


图1 1990-2016年个体户总体发展情况<sup>④</sup>

<sup>1</sup>【作者简介】：李詹，男，博士，湖南省社会科学院经济研究所助理研究员。

【基金项目】：江汉大学武汉研究院开放性一般课题“改革开放以来汉正街商人群体研究”（项目编号：IWHS2016337）。

<sup>①</sup>①《发展环境不断优化，个体经济健康发展——我国个体工商户稳定增长》，《人民日报》2012年8月28日。

<sup>②</sup>②李昆、赵昌文：《中国个体经济：30年的变化与发展》，《四川大学学报》（哲学社会科学版）2010年第6期。

<sup>③</sup>③刘淑春：《个体户转型瓶颈与“个转企”战略——基于浙江省规模以下工业个体工商户的调查》，《改革与战略》2013年第9期。

统计数据展现的总体趋势无法反映个体户发展的细节及其对我国经济社会的重要影响。从个体户发展对外部的影响来看，时宪民以北京市西城区个体户为考察对象，认为个体户对国营部门的冲击促进了市场经济运行机制的形成，使基层社区政府的行为方式及社会分工格局发生了变化<sup>①</sup>。董明以义乌市的个体户为考察对象，指出个体户与地方政府的关系状况会对地方社会变迁产生影响<sup>②</sup>。并且，个体户对经济社会结构变迁的影响还体现在价值取向和生活方式两个方面。张华通过对 656 名山东青年个体户的调查，指出个体户的价值取向具有明显的现实主义倾向<sup>③</sup>；王爱丽则根据哈尔滨市南岗区个体户的调查结果，发现个体户的生活方式深深打上了商品经济的烙印，具有享乐消费、炫耀消费的特征，在一定程度上加速了社会的世俗化过程，还造成了现实社会的道德失范<sup>④</sup>。从个体户自身发展来看，符平通过对湖南某镇 20 位个体户的访谈，认为在个体户的创办中，先赋型社会资本比自致型社会资本更加重要，而在个体户的经营中，自致型、私人网络型的社会资本则更加关键<sup>⑤</sup>。

由此可见，个体户作为“先富起来”的一部分人，在改革开放之初二十多年的经济社会结构变化中扮演了重要角色，其存在和发展曾经备受瞩目，并在 21 世纪初发展成为当时中国的十大社会阶层之一<sup>⑥</sup>。此后，虽然个体经济的发展依旧有助于促进经济增长、拉动社会投资、创造就业岗位和增加财政收入<sup>⑦</sup>，并有效提高农村居民收入水平，从而缩小城乡收入差距<sup>⑧</sup>，但是个体户的竞争加剧，其阶层内部流动趋于平缓<sup>⑨</sup>。而且为了突破自身发展瓶颈，一部分个体户选择“个转企”这一最现实、最有效、最具操作性的路径<sup>⑩</sup>，然而“个转企”后的个体户也不再是个体户。因此，近些年来个体户的发展并非像统计数据显示的那样美好。

个体户作为改革开放以来出现的重要群体，迄今为止，学术界不但对近些年来个体户发展的新变化不够重视，而且主要关注于某段时期内的个体户发展，未能充分展现改革开放以来个体户发展的全部过程和时期差异，对个体户发展历史轨迹的研究更是尚付阙如。在改革开放 40 周年之际，学术界有必要对个体户发展的历史轨迹进行还原，这不仅是因为个体户发展史是改革开放史的重要组成部分，而且是改革开放以来经济转型和社会变迁的缩影。

个体户是个体所有形式的小型经济经营者，“户”体现出个体经营的家庭化特征，以此与雇工区别开来，在改革开放之初，更容易得到政策的允许。但是小型经营也导致个体户数量庞大，流动性高，难以像私营企业那样组织全国性的抽样调查，因此专门研究个体户的学术成果普遍基于在特定区域内开展的实地调查，并且主要采取以观察和访谈为主、问卷调查为辅的实地调查方式。

对此，本文选择武汉市汉正街的个体户作为考察对象，原因在于汉正街市场于 1979 年率先在全国恢复个体经营，是改革开放之初“对内搞活”的试验田和上世纪 90 年代全国最大的小商品批发市场，在此经营的个体户在全国范围内具有历史代表性。目前，有关汉正街个体户的文献偏重进行宏大的历史叙述<sup>⑪</sup>，微观调查资料极为有限，因此本文主要通过通过对汉正街个体户的深度口述访谈，探寻改革开放以来个体户发展的历史轨迹，由此探究经济转型和社会变迁背景下个体户群体发展和个人发展的内在逻辑。

<sup>①</sup>时宪民：《北京市个体户的发展历程及类别分化——北京西城区个体户研究》，《中国社会科学》1992 年第 5 期。

<sup>②</sup>董明：《新兴商人群体形成与社会的转型——以义乌为例》，上海大学 2010 年度博士学位论文，第 301-309 页。

<sup>③</sup>张华：《青年个体户的思想道德状况》，《青年研究》1997 年第 4 期。

<sup>④</sup>王爱丽：《个体户生活方式对其婚变的影响》，《社会学研究》1990 年第 6 期。

<sup>⑤</sup>符平：《小城镇个体户创办与发展中的社会资本研究》，《青年研究》2002 年第 11 期。

<sup>⑥</sup>数据来源于《中国统计年鉴》（1991-2017）。

<sup>⑦</sup>陆学艺：《当代中国社会阶层研究报告》，社会科学文献出版社 2002 年版，第 8 页。

<sup>⑧</sup>胡家勇：《中国个体经济发展的回顾与展望》，《财经研究》2003 年第 4 期。

<sup>⑨</sup>朱红恒等：《私营及个体经济发展、农村劳动力转移与城乡收入差距研究》，《经济经纬》2017 年第 6 期。

<sup>⑩</sup>符平：《我国个体户发展现状与趋势分析》，《广州社会主义学院学报》2003 年第 3 期。

<sup>⑪</sup>刘淑春：《个体户转型瓶颈与“个转企”战略——基于浙江省规模以下工业个体工商户的调查》，《改革与战略》2013 年第 9 期。

---

## 二、20 世纪 70 年代末至 80 年代中期：悄然发轫

改革开放之初，在政策许可下，一些城镇无业人员和胆大精明的农民迫于生计，开始从事个体经营。他们是最早的一批个体户，也成为当时“对内搞活”的重要力量。但是，个体私营经济毕竟在我国消失了 20 多年，许多人依然对个体经营抱着观望，甚至怀疑的态度。在政策风险和身份歧视的双重顾虑下，个体户在悄然中发轫。

### 1. 当个体户：无奈的选择

20 世纪 70、80 年代，城镇居民就业的主要选择是党政机关、事业单位和国有企业，只有在城镇找不到工作的居民才会迫不得已从事个体经营。有位受访者的父母是 20 世纪 80 年代初进驻汉正街经商的第一批个体户，后来子承父业，在汉正街经商多年，他回忆道：

文革后，父母返城，没有工作，就来到汉正街谋生。当时，汉正街的个体户不多。有正当稳定工作的，谁会跑到汉正街去做买卖？那时，还有人称我父母是干“投机倒把”的，一旦政策有变化，弄不好我父母要去坐牢。不过，那时的生意不错，我家兄弟姊妹三个人没有正经工作，索性给父母帮忙搬货、守摊子，一家人吃饱穿暖没有一点问题。（访谈资料 20170903）

相关史料也显示，在汉正街放开个体经营的最初一段时期内，个体户的数量并不多。1982 年 10 月，具有营业执照和临时执照的个体户也只有 103 家<sup>①</sup>。虽然当时个体户的收入不错，但是许多人认为从事个体经营存在政策风险，当个体户只是在难以就业条件下的无奈选择。

### 2. 政策允许与身份歧视

1981 年 7 月，国务院下发《关于城镇非农业个体经济若干政策性规定》，在政策上允许个体经济的存在。1983-1985 年，中央连续 3 年的 1 号文件都要求放宽政策，扶持个体经济发展。地方政府也纷纷解放思想，出台相关文件，允许个体经济的恢复和发展。1979 年 9 月，武汉市政府率先发布一个红头文件，提出恢复和发展集市贸易，给个体工商户颁发营业执照。1982 年，浙江义乌提出了“四个允许”政策，即允许农民经商、允许从事长途贩运、允许开放城乡市场、允许多渠道竞争。但是社会大众对个体户的态度却与各级政府大相径庭，社会对个体户的身份歧视依然存在。有位受访者跟随其父在汉正街经商多年，其父也是 20 世纪 80 年代初进驻汉正街经商的第一批个体户，他谈道：

80 年代初期，由于工作没有着落，我就跟着我父亲在汉正街做生意。那时，我二十多岁，正是找对象的时候，但是有着城市户口和稳定工作的女孩子根本看不上我。我父亲一个也在汉正街当个体户的朋友，他的一个儿子有正当工作，在一个国企里当司机，找对象就比我容易多了。（访谈资料 20170904）

婚恋状况是考察身份认同的重要视角。从上述访谈材料来看，在 20 世纪 80 年代初期，与国有企业职工相比，个体户在婚恋市场上处于劣势，在一定程度上说明当时社会对个体户的身份歧视。毕竟，在传统文化中，商人处于社会末流，而且在改革开放之前，国家不允许私人经商。久而久之，社会普遍认为商人是势利小人，而个体户更是摆不上台面、唯利是图的社会底层群体。

### 3. 流动性、临时性经营的普遍存在

---

<sup>①</sup>朱文尧：《汉正街市场志》，武汉出版社 1997 出版；刘富道：《天下第一街武汉汉正街》，崇文书局 2007 年出版；陈佑湘：《汉正街志》，湖北人民出版社 2009 年出版。

<sup>②</sup>刘富道：《汉正街三十年》，《武汉文史资料》（改革开放 30 周年纪念特刊），2008 年 12 月。

---

20 世纪 80 年代初期，拥有个体工商户营业执照的个体户采取固定经营模式，但是还有一部分个体户，没有个体工商户执照，他们的经营既没有固定的摊位，也没有固定的时间。汉正街早期的个体户将这种流动性、临时性的经营称之为“撮短水”。一些经历过汉正街早期发展的受访者都谈及“撮短水”的常见。

当时，干个体毕竟不是那么光明正大的事情。有些个体户不办执照，小本买卖，有空的时候摆个地摊就够了。反正，当时的汉正街不愁货卖不出去。虽然“撮短水”能赚到钱，也不用过分担心政策变化，还可以等待正经的工作岗位，但是他们是无证经营，要躲避工商部门的管理，而且这种经营方式不利于生意发展。所以，一些“撮短水”的个体户，后来就想着要弄个固定摊位、办个体户执照了。（访谈资料 20170912）

从上述采访材料来看，上世纪 80 年代的短缺经济和不够规范的市场管理，为“撮短水”提供了生存和发展的土壤。虽然这种流动性、临时性的个体经营是无证经营，但是这种经营方式的普遍存在也是当时个体户对政策风险和身份歧视的一种回应。

### 三、20 世纪 80 年代后期至 90 年代中期：迅速成长

1987 年，党的十三大提出，个体私营经济是社会主义公有制经济的补充。国家对个体经济予以充分肯定，彻底扫除了城乡居民从事个体经营的社会认同障碍。并且当时个体户致富的情况比较普遍，吸引着越来越多的城乡居民从事个体经营，甚至少数大学生也开始成为个体户。此外，地方政府和乡土关系进一步加快了个体户数量的增长，个体户发展进入迅速成长的阶段。

#### 1. 当个体户：致富的选择

改革开放以来，直至上世纪 90 年代中期，我国商品市场呈现显著的卖方市场特征，从事个体经营的经济收益较高，坊间甚至戏谑：“搞原子弹的不如卖茶叶蛋的”。有位受访者于 20 世纪 90 年代初发迹于汉正街，目前是武汉某纺织企业的董事长，他回忆道：

读大学以前，我父亲就带着我的哥哥姐姐在汉正街做生意。起初，我并不想当个体户，那时大学生的工作还是不错的。但是 1988 年，时任中央政治局常委的乔石视察汉正街，对市场发展给予充分肯定，而且我从父亲那里了解到，只要货源充足，不愁在汉正街赚不到钱，因此毕业后我也当起个体户了。当时，大家的思想观念已经扭转过来了，经商不可耻，赚钱来自于我们胆子大、肯吃苦、脑袋活，许多怀揣着致富梦想的年轻人涌入汉正街。（访谈资料 20171001）

在受访对象中，除了上述受访者以外，还有 6 位受访者也亲身经历过那段个体户的黄金岁月，他们也指出，当时汉正街个体户的收入普遍比较可观。社会对经商致富的认可和从事个体经营带来的较大经济收益是个体户在 20 世纪 80 年代后期至 20 世纪 90 年代中期迅速成长的根本原因。

#### 2. 基层政府助推个体户集聚式发展

随着个体户数量的迅猛增长，个体户对市场秩序和经营空间的需求不断提升。作为当时全国著名的小商品批发市场，汉正街涌入了大量个体户，面临着摊位短缺、占道经营等问题。对此，一位在 20 世纪 90 年代初期进驻汉正街的个体户说道：

我刚来汉正街的时候，汉正街拥挤得不得了，街道两旁摆满了摊位，街道中间满是全国各地过来进货的客商，各种口音混杂其间。市场火爆，一摊难求，有些个体户就在街道上找空隙，放货或者摆摊。那时，你想在汉正街走直线是不可能的事情。（访谈资料 20170908）

于是，汉正街市场的相关管理部门顺应形势，启动改造工程，新建小商品大楼，拉开了汉正街个体户由露天经营向室内经

---

营转变的大幕。有位受访者是当年进驻小商品大楼经营的个体户之一，他谈道：

小商品大楼的新建给我们这些后来者一个很好的机会，在一定程度上缓解了汉正街摊位紧张的局面。并且，小商品大楼作为新建的经营场所，更容易形成商品类别的分区，同种商品尽量聚集在一块区域内经营，便利了进货的客商，于是就吸引更多的客商来到这里进货，有利于个体户的发展。（访谈资料 20171006）

在 20 世纪 90 年代以前，个体户发展主要是政策允许和个体户自发式推动的结果。然而，在 20 世纪 90 年代初期，基层政府开始规划商品市场的改造和兴建，此举扩大了经营场所，规范了市场秩序，引导了个体户的集聚式经营，为个体户搭建了良好的发展平台。

### 3. 乡土关系加速个体户爆发式增长

财富效应吸引着外地人来到汉正街当个体户，其中尤其以浙江人居多。有位受访者是浙江人，20 世纪 90 年代初来汉正街经商，如今已在武汉定居。

我刚来汉正街的时候，20 岁出头，是跟着同乡的长辈和哥哥一起过来的。当时，他们的生意做得大些，我属于小打小闹。我们同乡住在同一个小巷子里，经营的摊位也在同一个小区内，大家相互介绍客户、相互调拨货源、相互拆借资金，在生意和生活上相互有个照应。（访谈资料 20171003）

在 20 世纪 90 年代中期以前，我国的市场经济制度尚不完善，市场主体的法律意识也不强，因此交易双方的信用往往建立在熟悉的个人关系之上。市场主体之间乡土关系的存在则有利于增强双方的信任程度，使乡土关系成为替代性的非正式制度安排。同乡之间的相互介绍，迅速扩展了个体户的社会关系，有利于丰富个体户的资金、劳动力和信息等市场要素，推动个体户经营规模迅速增大，盈利水平快速上升，吸引更多的人成为个体户。

## 四、20 世纪 90 年代后期至 2009 年左右：自然分化

20 世纪 90 年代后期，我国消费品供给紧缺的状况得到极大改善，消费品市场由卖方市场向买方市场转变，个体户群体较普遍的发财现象终结，个体户在事业发展和财富积累方面出现了明显分化。这种分化是市场经济发展到一定阶段后的必然结果。

### 1. 当个体户：冰火两重天

随着市场经济的不断深化和制造业产能的持续扩张，区域性商品交易市场在全国各地涌现，为个体户提供了更多的经营平台，但也提升了个体户之间的竞争程度。对此，一位浙江籍的受访者说道：

90 年代末，大家生意好坏的差距开始变大，有些客流不断，有些冷冷清清。当时，我们浙江的义乌小商品市场蒸蒸日上，回家的老乡逐渐增多。但是，从我身边的老乡来看，回家做得比较好的，基本上以前在汉正街的生意也还不错；在汉正街做不好回家的，在浙江也很难做起来。不过，那个时候，还是有不少年轻人选择当个体户，毕竟个体经营还是有发财的机会。（访谈资料 20171004）

可以说，个体户在经历迅速成长后，进入了优胜劣汰的分化阶段。一方面，一些个体户依然盈利不菲，甚至一些新的个体户依然能够迅速致富；另一方面，一些个体户的经营状况显著下滑，甚至退出市场的情况也不少见。

### 2. 经营品种的关键性凸显

---

在城市化背景下，城市消费市场扩张，乡镇消费市场萎缩。而且随着居民收入的不断增长，消费升级成为人民生活水平提升的具体表现之一。于是，经营城镇消费升级类商品和服务的个体户成为受益者。一位在 20 世纪 90 年代末期来汉正街经营饰品的受访者谈道：

从部队退伍后，我来到汉正街卖饰品。刚开始，生意一般。经过两年多的摸索和坚守后，生意开始走上正轨。当时，在汉正街卖饰品的还不多，我的供货商又品种多样，所以生意越来越好。我能感觉到随着居民收入的提高，大家越来越讲究，对饰品的需求提升，这也成就了我的生意。（访谈资料 20171005）

一位经营雨衣的受访者则是另一番景象。他从 20 世纪 80 年代末开始在汉正街销售雨衣，在 20 世纪 90 年代最初的几年里，其雨衣生意相当火爆。他回忆道：

90 年代末，我的雨衣生意急转直下。在 2000 年前还能勉强维持，到 2000 年后完全就是亏本了。转向并不容易，毕竟做了那么多年火红的雨衣生意，思维已经固化。年龄也不小了，懒得去折腾，就不做生意了。像我这种情况，当时在汉正街并不少见，比如卖针线、扣子等小百货和卖螺丝、弹簧等小五金的个体户，都受到了巨大冲击。（访谈资料 20170902）

而与上述这位受访者同期成为汉正街个体户的另外两位受访者，则分别经营针织品和化妆品，在 20 世纪 90 年代末至 2009 年左右，继续实现经营规模的扩大和财富的增长。当然，经商头脑、个人性格和社会资本等方面的个体差异是影响个体户分化的重要因素，但是城镇化引致的消费结构转变和居民收入提升带来的消费升级却使经营品种成为影响个体户分化的关键因素。况且路径依赖也存在于个人发展之中，经营品种的转变并不是容易做出的决定。

### 3. 经商头脑的重要性提升

在改革开放之初的近 20 年里，个体户往往被社会大众视为“暴发户”的代表，文化素质低下，依靠时代机遇，凭着胆大和吃苦耐劳，成为先富起来的一批人。但是，个体户对这种认识并不完全同意，受访者普遍表示：

在 90 年代后期之前，汉正街的生意确实比较好做，但是说完全不需要经商头脑，是个傻瓜都能赚钱，就纯属胡说八道了。那时，进货不需要太多眼光，但是你能不能拿到货、你能拿到多少货、以什么样的价格拿到货也是需要技巧的。当然，90 年代末就不是进什么货都容易卖出去的年代了。选货眼光、时机把握和销售技巧显得越来越重要。据我所知，一些做针织品的老板，由于把握不好市场潮流，销量下滑厉害，只能寻求其他出路。而有些服装老板，只要命中一个火爆的款式，一季就能发财。（访谈资料 20171011）

由此可见，从 20 世纪 90 年代后期开始，个体户经营状况的个体性差异变大，经商头脑成为影响个体户经营好坏的重要因素。口述访谈还普遍提及一个情况：20 世纪 80 年代，一些小学文化或者初中文化的个体户经营得风生水起，但是其中的很大一部分在 20 世纪 90 年代后期开始的优胜劣汰中退出市场，其主要原因在于文化水平低的个体户在把握市场趋势和生

活潮流方面存在不足，哪怕他们经营消费升级类的商品，却依然在经营模式和产品样式选择等方面滞后于市场。从这个角度来讲，经商头脑重要性的提升是对之前迅速成长的“大浪淘沙”。

## 五、近十年：谋求转型

近十年来，电商、微商等新业态迅猛发展，在推动个体户数量不断增加的同时，也对个体户的传统经营方式造成了巨大冲击。消费品市场总体供过于求的状况又进一步加剧了个体户之间的竞争，这都迫使个体户在经营方式和经营品种上主动谋求转型。

### 1. 当个体户：为了生计还是为了创业？

随着商品流通市场的全面开放和我国经济增速的放缓，个体户的致富光环彻底褪去。虽然，新的个体户依旧不断涌现，但是他们致富的机会越来越小，个体经营更多成为一种谋生的方式。有位受访者从 2009 年开始在汉正街从事体育用品经营，他谈道：

之前给别人打过几年工，积累了一些销售经验。出于创业的目的，于 2009 年来汉正街当个体户。自己当老板后，才亲身体会到做小老板的艰难。在汉正街做生意不像那些高大上的企业，尤其像我这种还没做起来的，进货、整理库存、销售、记帐这些事情都是我亲自动手。只要肯吃苦，脑袋灵光些，收入确实比我以前打工强。但是，近两三年，打工的工资涨得蛮快，我和我爱人在想，是不是把店关了，再去打工。毕竟，自己当老板太操心，而且市场已经很成熟了，发财太难。只是我也 35 岁了，出去打工，哪个岗位合适我呢？反而守着这个店，全家糊口还是没问题的。（访谈资料 20170907）

虽然个体户的致富机会远不如以前，但是新个体户从事个体经营的初衷依然是创业，毕竟从事个体经营是低门槛的创业方式之一。不过，也正是因为这种低门槛，大量的新个体户并不具备在当前日新月异和竞争激烈的市场环境下脱颖而出的核心竞争力。对于许多个体户而言，个体经营变成一种谋生方式。

### 2. 经营方式的多样化

随着信息技术的发展，电商、微商等新的经营方式逐渐普及。在此背景下，一些个体户开设网络销售平台，并与实体经营互为补充。对此，一位经营服装的受访者说道：

我做的是品牌服装，压货成本比较高，不过现在大家对服装的款式和质量都有要求，相对来讲，品牌服装的利润率还是高些，能不能做好主要看自己对潮流的把握和怎么与客户打交道。我们也开网店，网店以零售为主，实体店以批发为主。实际上，像我们这种经商二十多年的，多少有些实体经营的传统情结。但是这些年电商发展太快了，在电商平台上购物的消费者太多了，对实体店冲击太大，我们也只能适应。不过实体店依然有存在的必要，批发商还是要亲眼看到货，才能做出进货量多少的决策。所以，不但我们这些实体店依旧在营业，而且一些做得较好的线上个体户也在增设实体店。我们这个商城里就有这种情况。（访谈资料 20171010）

在 20 世纪 90 年代后期开始的个体户分化过程中，个体户群体内部进行了优胜劣汰，依旧活跃在市场中的个体户一般具有较强的经商能力，并且拥有较为稳定的供货渠道和销售渠道。对于新个体户而言，面对市场饱和的形势，革新经营方式就成为新个体户实现创业致富的策略之一。于是，近些年来，专营网店的个体户数量急剧增加。与实体店相比，网店具有运营成本的优势，对实体店造成巨大冲击。因此，实体店经营的个体户也以电商销售作为补充，迎合外部环境的变化。但是，亲眼所见和亲身体验的优势使得实体店依然有存在的需要，一些线上个体户也通过增设实体店来弥补网店经营的劣势。如今，既有专营实体店的个体户，也有专营网店的个体户，还有将线下与线上相结合的个体户，其经营方式呈现多样化特征。

### 3. 经营品种的经常性变换

在口述访谈中，从事个体经营 20 年以上的个体户普遍谈到一个现象：一些新个体户不断变换着经营品种。

过去，我们做生意只做一种商品，卖内衣的就一直卖内衣，卖雨伞的就一直卖雨伞，因为我们信奉生意都是守出来的。只要你固定一个摊位，货源有保证，每天起早贪黑出摊子，总有一天生意会好起来。如今经常看见，去年还在这里卖饰品的，今年就在另一个市场里卖包包。（访谈资料 20170915）

---

对于新个体户经营多变的原因，一位受访者的亲身经历提供了一些启发。他于 2010 年进驻汉正街从事个体经营，7 年时间已经经营过 3 种商品。他说道：

刚来汉正街时，我卖内衣，做了两年，没赚到什么钱，就改行去卖包包。做了两年，发现也难以发财，就转营体育用品，因为觉得大家越来越重视健身。不过，我们进来晚了一些，这个市场已经成熟了，也不好做。不过，我们至少可以维持，有些个体户变换一两次经营品种，就把本钱亏没了，只能离开汉正街。（访谈资料 20171007）

由此可见，随着个体经营的致富难度越来越大，一些新个体户通过尝试不同的经营品种，来谋求可观的盈利。个体户主要采取挖掘新产品或者追随当前热点的方式来变更经营品种。新产品往往具有较大的市场不确定性，在风险补偿的原则下，个体户对新产品往往有着更高的收益要求。然而，在汉正街这样主要经营日常生活消费品的市场里，被市场认可的新产品很容易迅速被其他个体户模仿，不但拉低了新产品的预期收益，而且加快了新产品达到市场饱和的速度。在此状况下，未获得竞争优势的个体户，就很可能去尝试再次变换经营品种。经常性的经营品种变换虽然提升了个体户在供过于求市场环境中捕捉到市场潜在热点、获得致富机会的概率，但是也不断消耗着初始投资。有些个体户经过多次变换，依旧难以在市场立足，只能退出个体经营。

## 六、结语：改革开放带来的机会结构变迁与个体户发展

从个体户的整体发展来看，在改革开放之初，虽然政策上允许了个体经营，短缺经济也为个体户提供了致富机遇，但是社会大众对个体户的身份歧视使得个体户只能在羞涩中发轫。从 20 世纪 80 年代后期开始，社会大众对个体户的态度显著改善，对经商致富逐渐予以认可，卖方市场还为个体户提供了遍地的致富良机，于是大量民众涌入个体经营，并且在基层政府的推动和乡土关系的作用下，个体户发展经历了一段迅速成长。然而，随着经济社会的不断发展和市场经济的不断深化，买方市场在 20 世纪 90 年代后期到来，个体户内部的优胜劣汰加剧，一部分个体户依然获得可观的财富积累，但是也有一部分个体户由于经营品种不符合消费升级趋势或者经商能力难以适应激烈的竞争环境，逐渐被市场淘汰，个体户发展进入自然分化期。近 10 年左右，在消费品市场整体上供过于求的背景下，面对电商、微商等新业态的冲击，个体户实行多样化的经营方式，并且新个体户还经常性地变换经营品种，积极谋求转型，寻求继续发展的空间。

改革开放以来，个体户发展呈现出显著的阶段性个体差异。改革开放以来，我国先后经历了短缺经济、卖方市场、买方市场、消费升级、整体上供过于求等市场环境。在此过程中，胆大、能吃苦的个体户首先发家，然后精明、有眼光的个体户脱颖而出，如今，没有知识和技术的个体户难以致富。

个体户发展的历史轨迹折射出，改革开放以来，随着经济社会的变迁，市场转型造就出各个时期不同的市场环境，为个体户提供了不同的机会结构，对个体户的整体发展和个体差异产生影响，表现为个体户的发展轨迹与机会结构变迁的路径一致，并且个人禀赋与机会结构形成共振的个体户成为市场经济不断深化过程中的受益者。当然，以汉正街个体户作为访谈对象的研究方法只能管中窥豹，今后还需要通过更加广泛地调查研究来积累丰富的历史档案和统计资料，更加清晰细致地还原个体户的发展历史。

最后，需要指出的是，个体户作为我国社会主义市场经济最早的“弄潮儿”，是我国改革开放中的重要市场力量。在深化改革的今天，政策上依然应该重视对个体户的保护和激励，在规范经营的前提下，营造良好的市场环境，拓展他们的创业前景，释放他们的创新活力。这不仅有利于继续充分发挥个体户对经济社会发展的有益作用，而且有利于保障人民群众“共同享有出彩的机会，共同享有梦想成真的机会，共同享有同祖国和时代一起成长与进步的机会”<sup>⑤</sup>。

---

<sup>⑤</sup>①习近平：《在第十二届全国人民代表大会第一次会议上的讲话》，人民出版社 2013 年版，第 5 页。