
地摊经济的可持续性发展研究

——基于 SWOT 分析

刘雨婷 徐珊珊 施雯雯 黄玉树 张国庆¹

(浙江农林大学 经济管理学院, 浙江 杭州 311300)

【摘要】: 受新冠疫情影响, 地摊经济作为一种边缘经济被提出, 在缓解就业压力和恢复经济发展方面起着举足轻重的作用。基于 SWOT 理论, 从地摊经济的发展现状着手, 从四个方面分析地摊经济, 对典型代表案例——成都地摊经济进行 SWOT 分析研究, 运用 SO、ST、WO、WT 四种战略对地摊经济的可持续性发展提出发展策略。

【关键词】: 地摊经济 可持续性 发展策略 SWOT 分析

【中图分类号】 F279.2 **【文献标识码】** A

从古至今, “地摊经济”被视为“人间的烟火”, 独具个人魅力。随着历史不断发展, 伴随着贸易而生的地摊经济以其灵活方便、随支随取的购物形式一直根植于中华民族的血脉。与此同时, 地摊的占道经营、产品质量、环境卫生、秩序混乱、影响市容等问题开始凸显。近现代以来, 地摊经济影响市容市貌等问题愈发严重, 许多城市纷纷采取措施, 地摊经济发展受到抑制。

受疫情影响, 中国许多企业停工停产, 新增失业人口近 500 万。为了降低失业率、拉动经济增长, 2020 年全国两会决定为地摊经济松绑, 释放其最大活力。为了实现地摊经济的可持续性发展, 本文在 SWOT 视角下对地摊经济发展现状的四个维度进行剖析, 结合成都地摊经济这一典型案例, 应用 SWOT 四种战略为地摊经济的可持续性发展提出可行性建议与对策, 以期地摊经济在疫情过后仍能健康持续发展。

1 SWOT 理论

本文基于 SWOT 理论从优势、劣势、机遇和威胁这四个方面研究地摊经济的可持续性发展。SWOT 分析法是一种战略分析法, 该方法分析研究对象的优势(S)、劣势(W)、机遇(O)和威胁(T), 综合考量对象本身的内部因素和外部因素, 其中, S、W 是内部因素, O、T 是外部因素。SWOT 分析法的指导思想是在全面确定研究对象的优劣势与所面临的机遇与威胁的基础上, 大力发扬对企业有利的因素, 避开对企业不利的因素, 发现并解决现存的问题, 最后制定适合企业发展走向的策略。通过矩阵排列组合内部因素和外部因素, 可以得出四种组合战略, 如表 1 所示。本文将把四个战略作为基本出发点, 提出可行性建议促进地摊经济的可持续性发展。

2 地摊经济发展现状的 SWOT 分析

作者简介: 刘雨婷(2000-), 女, 四川宜宾人, 浙江农林大学经济管理学院学生。

张国庆(1973-), 男, 安徽怀宁人, 博士, 浙江农林大学经济管理学院教授, 研究方向: 农民创业。

基金项目: 国家级大学生创新创业训练计划项目(202010341028)

2.1 地摊经济的优势

表 1 SWOT 的四种战略

战略	组合	内容
SO 策略	优势与机遇组合	充分发挥自身已有优势，最大程度获取外部发展的机遇
ST 策略	优势与威胁组合	充分运用自身优势，最大程度化解外部可能遇到的威胁
WO 策略	劣势与机遇组合	创造有利的外部发展机遇，减小劣势的影响，增加机会
WT 策略	劣势与威胁组合	该状态非常不利，若不幸遇到了，要尽可能降低损失

地摊经济是一种低成本、自由经营的经济模式，为城市中低收入或失业人群的生存发展提供了机会。地摊经济起始资金低，成本小，适合绝大多数人创业，其灵活的流动性使得地摊经济更具便捷性，减少了挑战性和风险性，活跃了城市气氛，有利于改善就业情况、促进社会稳定。疫情期间，一直以边缘经济形式存在的地摊经济迅速发酵升温，成为带动经济活力的新引擎。

2.2 地摊经济的劣势

对于消费者而言，地摊经济的商品质量以及售后服务方面还不够完善，在购买及维权的道路上存在着障碍；对于政府而言，摊位和商贩的增加，容易产生交通阻碍、卫生困扰与噪音污染的问题，影响了市容市貌和居民的正常生活，为政府部门管理增加了压力。地摊经济商品种类繁多，但无论是饮食、服装、生活用品，地摊主都难以保证质量，特别是部分摊贩售卖的即食类食品，没有参考食品安全标准进行消毒处理，给人们的健康带来了危害。

2.3 地摊经济的机遇

2020 年疫情席卷全球，不仅威胁人类的生命安全，还极大地影响各国经济。为促进国民经济的恢复，李克强总理考察烟台时提到“地摊经济”，称赞其为“人间的烟火”。国家召开两会后，各大城市陆续颁布放开地摊经济的新规新政：杭州市政府帮助地摊主解决难题，为提供摊贩经营场地而开放部分街道，对摊贩进行规范化管理；陕西省政府将艺术回归传统融于地摊经济，打破常规，挖掘中国传统的文化内涵，丰富地摊文化的同时繁荣了地摊经济。

2.4 地摊经济的威胁

对于一个城市而言，优质的地理位置是稀缺的，市场所争抢的顾客资源以及顾客的需求总是有限的。在实体经济、微店与网购的强压之下，地摊经济的资源被严重掠夺，增加了地摊经济发展的压力。政府的监管方式单一，管理者监督能力有限，个别经营者一味追求利益，缺乏一定的修养，消费者难以维权等问题不容忽视。因此，地摊经济依靠单一的内部调节和积累经验已经不能适应当前现状，其单一的力量并不足以支撑其长久发展，如何协调发展更是一个难题。

3 典型案例——成都地摊经济

开放地摊经济后，全国各地纷纷响应政策，其中成都的举措引人注目。且成都地摊历史悠久，极具摆地摊基因，因此本文以成都地摊经济作为典型代表案例，对地摊经济的可持续性发展进行了探究。

3.1 成都地摊抓住机遇

疫情期间，在中央政府提出开放地摊经济后，成都市立即发布振兴经济的措施，而其中一个举措就是“合法摆摊”：地摊主要做好疫情防控，在不占用盲道、消防通道的同时保护环境卫生，在固定的范围区域内允许流动商贩进行贩卖经营，以此来振兴经济和解决居民的就业问题。成都地摊抓住了这个促就业稳民生的机遇，服从政府部门管理，商贩在街道进行实名备案，学习相关法规，签订经营承诺书以及办理健康证。此举获得了巨大的成效，成都就业人数增加了十万人以上，国民经济得到发展，极大地缓解了就业压力。

3.2 成都地摊增添优势

成都地摊经济在原有的优势基础上，增添的最大优势就是与成都的美食文化、人本文化等完美融合，使得地摊的内涵更加丰富。成都一直以美食文化闻名，美食文化的特性与成都地摊十分相符，成都小吃已经成为了大众化的食品，具有方便快捷、经济实惠、物美质优的特点；成都小吃口味十分丰富，常用的口味就有椒麻、红油、咸甜等。夜市变得更加繁华热闹，在原有的夜市基础上，新增了许多夜市摊位，吸引了大量游客来品尝最地道的成都美食。

成都本就是一座人本城市。国家对地摊经济松绑后，面对疫情之下成都的大量失业情况，成都政府立马采取相应措施，对地摊占道经营采取包容态度，并且对地摊经营者柔性执法，降低失业率，彰显了“生活城市”不变的人本理念。城市的文韵融入在成都的人本理念中，民俗文化保留在成都市民的生活中，“民俗小摊”有序的排列道路两旁，剪纸、插花、制茶、脸谱、字画等各种具有特色的民俗小摊，让珍贵的文化脉息与时代共振。

3.3 成都地摊现存劣势

人们对于购物时商家的诚信行为与商品的质量保障方面具有严格要求。成都地摊经济劣势的一部分源于人们对于传统地摊经济的刻板印象与低信任程度。而地摊经济“三低”特质，使得成都地摊经济规模并不足以与市场上的其他竞争对手相媲美。成都地摊大部分为美食与民俗手工品，经营种类少，与其他类型产品相比缺乏竞争力。另一部分源于没有建立一套完整有序的管理地摊体系，政府管理难度大，使得地摊存在的问题不能及时解决。

3.4 成都地摊面临威胁

成都地摊经济在给成都增添新鲜活力的同时也给政府管理部门带来了挑战。政府采用柔性执法，但随着摊贩和摊位的增加，消费人群增多，街道变得拥挤，环境卫生受到严重污染，管理部门管理难度加大；成都地摊经济对外挤压了正规店铺的利益，导致地摊经济与实体经济的恶性竞争；地摊经营种类较为单一，空间分布不合理，易造成同类型地摊的激烈竞争。假以时日这些问题就会成为影响地摊经济发展的最大威胁。

4 总结与对策建议

地摊经济的可持续性发展是我国地摊经济发展所要达到的目的。本文运用 SWOT 理论对地摊经济的发展现状进行分析，并且通过研究成都地摊经济这一典型代表案例，有助于地摊经济的可持续性发展，有助于为地摊经济发展提供新思路新角度。为实现地摊经济可持续发展，让其发挥优势、降低劣势、抓住机遇、迎接挑战，本文将从 SWOT 理论的四个战略出发提出以下几点建议。

4.1 SO 策略：突出优势，抓住机遇

发展地摊经济应该扬长避短，凸显优势，以市场需求为导向，充分发挥地摊经济自身灵活流动的优势，围绕大众消费需求的变化，快速调整经营结构与模式。地摊经济在疫情背景下有着强烈的经营优势，融入具有特色韵味的地摊文化，将当地文化风俗融入地摊经济，打造特色地摊，增加自身内涵，提高民众的回归感，抓住政府大力扶持地摊经济的有利机遇，抓牢文化产业的衣袖，搭上大变革大调整时代背景下经济发展的顺风车。

4. 2ST 策略：发挥优势，化解威胁

实体店所占据的优势空间对地摊经济产生了威胁，使得两者之间存在资源竞争重叠。地摊经济应该凭借其灵活的流动性与经营的便捷性，在政府划定的范围内尽最大能力利用有限的空间资源去抢夺尽可能多的营业机会，弥合实体店、微店与电商等的威胁。同时地摊经济凭借其低成本的起始创业资金，尽量减少投资的风险，化解资金压力等所带来的威胁。

4. 3WO 策略：创造机遇，克服劣势

面对地摊经济现存的劣势，摊贩必须自己创造机会，从长远利益出发，提高地摊经济的品质，保持诚信经营的态度积极主动配合监管部门的检查，服从政府部门的管理，在相应的时间地点进行经营活动，主动打扫清理残余垃圾。摊贩们还可组织申请地摊展览，美食与文化鉴赏等活动，将地摊文化融入地摊经济，以崭新的面貌回归，打破人们的固有观念，克服地摊经济劣势。

4. 4WT 策略：减少劣势，规避威胁

地摊经营分散性较明显，缺乏有效组织，在发展的过程中容易出现“趋同”的现象，导致经营效益的下降，因此地摊经济要有明确有序的规划，凝聚力量减少劣势，抵抗威胁。同时政府部门及时纠错治乱，杜绝各种欺行霸市、以次充好的现象；不断扩大消费群体，满足多种消费需求；探索地摊经济与文化发展新方向，跟随时代步伐发展。

参考文献：

- [1]胡华. 高校艺术生党建工作研究——基于 SWOT 理论分析法[J]. 兰州教育学院学报, 2014, 30(3): 92-94.
- [2]唐坤. 基于 SWOT 理论分析高校体育与社区体育联合共赢[J]. 体育科技文献通报, 2012(2): 61-63.
- [3]周超, 陶小婷. 基于 SWOT 分析的地摊经济发展策略[J]. 山东行政学院学报, 2020(6): 75-81.