

---

# “社会性市场”+数字化：一条共同致富的路径

## ——基于黄岩“瓜农天下”实践的考察

冯婷<sup>1</sup>

**【摘要】：**共同富裕既离不开市场，也不能完全听凭市场的自发作用。基于对市场“嵌入于”社会的认识，基于对市场所具有的正反两重性的自觉，黄岩政府和瓜农协会一方面尊重瓜农作为市场行为主体的权利，不干预他们在市场中按照自己的意愿做出自主的理性选择，另一方面，则通过为作为市场行为主体的他们提供各种服务，如帮助跨越进入市场的门槛、帮助获取必要的市场资信、帮助化解可能的市场风险、帮助化解社会纠纷等等，将一个自发性的市场，塑造成一个具有包容性的“社会性市场”，从而在最大限度地控制住自发性市场通常很容易表现出来的弱肉强食、分化排斥等负面效应的同时，最大可能地发挥出市场在发现、创造和分享高效创富、共同致富的机会的功能。数字化赋能了这个“社会性市场”。共同富裕需要一次、二次、三次分配的协力作用，但关键还是在于由市场机制主导的一次分配。作为一种在市场中实现的主动、积极的共同致富方式，黄岩“瓜农天下”实践所呈现的“社会性市场”+数字化的路径提供了一种可资借鉴的模式。

**【关键词】：**社会性市场 数字化 共同致富 “瓜农天下”

2021年5月，中共中央、国务院印发了《关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》，指出，作为中国的经济发达省份，在经济社会发展的现阶段，浙江必须把促进全体人民的共同富裕摆在更加重要、更加突出的位置，努力打造成为我国共同富裕的示范区。自此，如何实现共同富裕成为社会各界关注和热议的话题。

无疑，要共同富裕，首先必须富裕，而要富裕，中外的历史实践从正反两个方面表明，必须要有市场的健康而有效的运行和作用，市场是经由实践的检验证明了的现代社会最有效的创富机制，这也就是为什么《关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》要重申必须坚持让市场在资源配置中发挥决定性作用的根本原因。

但是，要实现共同富裕，却又不能完全听凭市场的自发作用，这是因为，市场的健康而有效的运行本身需要一些它自身所无法解决的条件，比如说法治秩序，比如说市场主体之间的信用关系等等；更为关键的是，即使是一个健康而有效地运行的市场，它也一方面是一个发现和分享致富机会的机制，但另一方面也是筛选、淘汰或排斥的机制，而且，市场的运行还会产生一些市场本身无力解决而对人们的生活具有深刻影响的外部效应，比如环境问题等。

因此，如何使市场健康而有效地运行，尽可能地发挥、挖掘它作为社会成员发现、开发和分享致富机会的机制的功能，同时弥补它的失灵，遏制和化解它的负面效应，便成为一个在共同富裕实践中需要认真对待的问题。在这方面，黄岩“瓜农天下”的实践，提供了非常值得借鉴的经验。

—

台州市黄岩区，七山一水二分田，人多地少，老百姓无法纯粹依靠种粮过活，这种情形可以说是浙江省情的一个缩影。该区茅畲乡原有种植西瓜的历史，但囿于土地有限，只能零星种植，以尽可能增加一点收入，补贴家用。1983年，茅畲乡一村民茅

---

**作者简介：**冯婷，中共浙江省委党校社会学文化学教研部副主任、教授。（杭州 311121）

---

某某在上海警备区 83302 部队当兵，当时部队农场效益不好，部队希望有经验的农民到农场种植，茅某某便在回家探亲时将这一消息带到了村里。茅畲乡 5 名瓜农得知消息后，鉴于当时在家乡实在难觅种瓜之地，便抱着试试的态度，前往 83302 部队下属的东海农场种植露天西瓜。不想，这一尝试之举竟成了黄岩瓜农外出种瓜、最终形成今日之“瓜农天下”格局的滥觞。

由于这 5 名瓜农有较为成熟的种瓜经验，在部队农场种瓜取得了相当不错的经济效益，从而引起了其他一些瓜农的注意，由此，先是通过亲携亲、友帮友、邻带邻、村连村的自发方式，继而依靠政府和社会组织（瓜农协会）的自觉帮助和推动，越来越多的黄岩瓜农纷纷外出租地种瓜。

发展到今天，据不完全统计，黄岩外出瓜农已将近 4.3 万人，总种植面积达 57 万余亩，瓜农的足迹东起上海，西至新疆，南抵海南，北达内蒙古，不仅遍布全国 23 个省市区，还走出了国门走进了缅甸、越南、尼日利亚等地，“瓜农天下”，可谓名副其实，西瓜年销售产值超过 50 亿元，不仅黄岩瓜农以及相关产业从业者由此摆脱贫困走向富裕，还至少带动了 10 万名中西部农民共同致富。

细绎黄岩瓜农外出种瓜、共同致富的实践，有不少方面令人印象深刻。比如瓜农在人多地少的约束条件下外出谋求生存和发展机会所表现出来的主动性和自发活力（创造性），这是任何外部的激励，包括政府的动员都代替不了的；比如市场机制在实现黄岩瓜农外出种瓜致富中所起的关键作用：如果说人多地少是当地对瓜农外出种瓜的推力，而诸如部队农场等对于具有种瓜经验之瓜农的需求是外部的拉力，那么在 1980 年代已经开始逐步形成的劳动力市场则是将这种拉力和推力联结起来从而生发出瓜农致富机会的关键，可以设想，假若瓜农当时依旧被禁锢在人民公社体制之下，那么无论这种拉力和推力多大，也不可能转化成实际的致富机会，更不可能生长发展出今天“瓜农天下”的局面。

不过，在黄岩瓜农外出种瓜并进而带动共同致富的实践中，最值得关注的，应该说，还不是市场机制本身，而是在这种机制的实际作用过程中所体现出来的人们在市场中之经济活动的“社会性”，以及当地政府和社会（瓜农协会）基于对这种“社会性”的体认而围绕作为市场生产主体的黄岩瓜农之外出种瓜，合力打造了一个“社会性的市场”。

主张自由放任的经济学者常倾向于将市场看成是一个无需依赖于其他社会关系而能够独立自主地自行运行的制度，但这样一种自行运行的市场并不是现实，而不过是自由放任主义者的一种虚构。实际上，正如从波兰尼到格兰诺维特等学者所指出的，市场中的经济行动及其结果是受制于市场行动者与他人的关系以及这种关系的整体结构的，也即，市场的实际运行和作用乃是“嵌入”于社会关系的。<sup>1</sup>

这一点，从黄岩瓜农外出种瓜初期的状况即可看出：若无茅某某与家乡那业已存在的这层社会关系，劳动力市场也就不能将“推力”和“拉力”联结起来转化成那 5 位最初的外出种瓜者的机会；若不是体现在“亲携亲、友帮友、邻带邻、村连村”之中的社会关系的作用，也就没有后来黄岩瓜农遍布全国乃至国外的种瓜足迹。

可见，市场从来就不是完全自足地纯粹自我运行的，而是依赖于社会、嵌入于社会的。黄岩“瓜农天下”实践之可圈可点之处在于，当地政府和社会对于市场实际运行过程中所表现出来的这种对于社会的依赖并不只是袖手旁观，任其自发作用，而是基于对市场的实际运行“依赖于社会、嵌入于社会”这一特征的自觉认识，积极主动地扮演了“市场护法”、“瓜田守望者”的角色，为作为市场生产主体的瓜农们提供各种原本只能依靠各种自然自发的、非正式、不稳定的初级社会关系（亲属、邻里、朋友等）来提供的一系列支持、服务和保护，从而围绕黄岩瓜农的外出种瓜打造形成了一个具有包容性的“社会性市场”<sup>2</sup>。

这个“社会性市场”既助力瓜农进入市场，成为市场生产主体，也帮助瓜农把控市场，发现和掌握机会，进而还努力帮助瓜农化解市场中可能遇到的风险，从而一方面最大可能地发挥出市场在发现、开拓并分享致富机会方面的功能，另一方面则最大限度地降低市场作为筛选、淘汰机制对于人的分化排斥作用。

---

## 二

要将一个自发的市场，打造转变成为一个包容性的社会性市场，需要一系列条件，这些条件不是市场本身所能解决的，而需要借助于外力来提供。在调查中，我们发现，在打造形成这样一个具有包容性的“社会性市场”的过程中，黄岩当地政府和以瓜农协会为代表的社会力量在以下四个方面扮演了重要角色。而这些方面，也可以说，正是一个原本倾向于弱肉强食的自发性市场转化为包容性的“社会性市场”所必须解决的基本问题。

### 1. 帮助瓜农跨越进入市场的门槛

不少人倾向于将市场看作是彼此竞争、弱肉强食、甚至尔虞我诈的场所，这当然不能说完全错，一个自发的市场确实必然会表现出这种排斥分化的效应。但实际上，市场“从根本上讲是一种使掌握在不同主体手中的有用资源通过交换而得以在相关各方之间实现有效、灵活的共享的机制。”<sup>3</sup>

比如说，我有种瓜的经验和劳动力，你有适宜种瓜却没有得到有效利用的土地，在市场的作用下，双方的资源能够通过交换（承租土地）而结合，从而创造、形成成为双方共享的创富机会。这就是市场所具有的创造、开拓和发现创富机会的功能。不过，对于一般社会成员来说，要想真正现实地分享到这种经由市场机制而创造、形成的致富机会，他必须具备必要的资源（如种瓜的技术等）进入市场，成为市场中的行动主体。

也就是说，市场是有门槛的，跨过了门槛，市场对于社会成员来说是一个共享创富机会的机制，而如果跨不过门槛，市场对他来说就是一个排斥的机制。而这些使一个人得以跨过市场门槛的条件或资源，本身只能通过市场外的其他途径来获得和形成。之所以说，黄岩围绕瓜农的外出种瓜打造形成了一个具有包容性的“社会性市场”，一个重要的方面就在于，当地政府和瓜农协会在不影响市场机制本身的前提下帮助瓜农跨越进入市场的门槛，让尽可能多的瓜农能够抓住和利用市场机会去积极创富。可以说，这是成就“瓜农天下”局面的第一步。

对于瓜农来说，进入市场的门槛主要有技术门槛和资金门槛。就前者而言，在1999年之前主要种植露天西瓜的时期，问题还不是太明显，因为，如前所述，黄岩人原本就有较为成熟的种植西瓜的经验；但自1999年开始改种大棚西瓜以后，对技术的要求提高了，加上除了有经验的老瓜农，还有新瓜农——包括受黄岩外出瓜农的影响带动而加入进来的外地瓜农——的不断加入，这就遇到了常常苦于技术不过关的问题。

为此，黄岩当地政府和瓜农协会一方面聘请和组织相关专家为瓜农提供技术咨询，另一方面，主要由瓜农协会出面，每年至少两次组织瓜农进行技术培训，有时为了使理论知识更直观、更好地转化为实践操作技能，甚至将培训的课堂开到了田间地头，比如，有的瓜农在上海种瓜，瓜农协会就会邀请专家到上海去给瓜农讲课。

逐步地，瓜农协会的培训还从单纯的种植技术培训扩展到了诸如法规法律、合同撰写指导（在今天这个日益复杂的市场中，这些实际上也属于技术性的门槛）等方面。瓜农进入市场的另一个门槛是资金门槛。在主要种植露天西瓜时，对资金投入的需求还比较低，但那时一方面瓜农自己手中的资金极为有限，另一方面则贷款极为困难。据一位瓜农说，在当时，贷款手续极为麻烦，颠来倒去地最终能从银行贷到一千两千就算谢天谢地了，而且，当时只有一家农村信用社（即现在的农商银行）向瓜农发放贷款。

转为主要种植大棚西瓜以后，资金门槛大大提高。面对这种情况，黄岩当地政府主动出面协调，帮助瓜农解决资金门槛。一方面敦请银行提高对瓜农的放贷额度（这当然也与瓜农自身实力的提升有关），另一方面则简化贷款手续。黄岩农商银行与瓜农协会建立了稳定的合作关系，针对瓜农制定了一系列贷款优惠措施，并直接为瓜农授信，给外出瓜农提供资金保障，仅2020年，就为瓜农放贷12亿元。除了农商银行，现在黄岩银行、台州银行、泰隆商业银行等也相继加入到了对黄岩瓜农的金融服务之中。

---

2020 年，各家银行共向瓜农放贷 25 亿元。

## 2. 帮助瓜农获得必需的市场资信

及时了解、掌握相关的市场资信，是市场主体把控市场，发现和掌握机会的必需条件，同时还是市场主体降低市场风险的重要因素。前面曾说，市场是“嵌入”于社会的，这种“嵌入”的一个重要表现，就是市场行为主体所需要的这种信息通常是依赖于已有的社会关系来获取的，如最初外出种瓜的五位黄岩瓜农从回乡探亲的老乡那里得到其所在部队农场的信息，如后来的“亲携亲、友帮友、邻带邻、村连村”等等。

但是在日益扩展日益复杂的市场中，随着黄岩外出种瓜的瓜农越来越多，种瓜的规模越来越大，通过这种自发的社会关系来获取的信息就越来越显得捉襟见肘，不敷所需。这方面一个突出的例子是对于适宜种瓜的瓜地的寻觅。种植西瓜对于瓜地的土壤具有特殊的要求，最为关键的是，一片瓜地种过一年、最多两年之后，就不宜继续种植，而要间隔四至五年后方可重新种植，因此必须另觅新地。<sup>4</sup>如何得知哪里有适宜且能够租用的土地呢？

据瓜农介绍，一开始就是通过小户跟着大户走、大户顺着“关系”走这样一种自发的方式来选址。但这种方式的局限性很大，一些瓜农，特别是一些在外种植面积较大的瓜农常常为接下来的瓜地没有着落而发愁。微信出现并普及以后，确也有人通过微信群发布农地招商广告，但这种方式存在一个弊端，即广告的描述与实际情况不一定符合，导致瓜农上当受骗。针对这种情况，先是瓜农协会出面为瓜农提供选址信息方面的服务，它把原先分散在瓜农私人之间的信息收集归拢，再一并向所有需要的瓜农发送。

后来，黄岩当地政府打造了“瓜农天下”数字应用场景，在该应用场景中设置了“智能选址”，根据区域的气象条件、土质、灾害等量化指标，以及租金预算、矛盾纠纷发生率等向瓜农推荐最优的选址，从而大大缓解了瓜农在选址方面的困难。除了在选址方面为瓜农提供资信服务，瓜农协会和当地政府还合力在诸如西瓜品种、市场行情、销售渠道等方面为瓜农提供参考信息，从而尽可能使瓜农在市场中的行为趋于理性，以降低风险。

## 3. 帮助瓜农化解市场风险

良好的资信可以帮助市场行为主体降低风险，但不可能彻底消除风险。因此，任何一个成熟的市场行为主体都必须要有充分的风险意识，这是他在市场中能够理性地行为的前提。但这是问题的一个方面，问题的另一个方面则是，正因为市场风险从根本上不可避免，因此，社会就需要事先为应对风险做好准备。

“社会性市场”的一个突出体现，就在于当可能的风险转变为市场行为主体的实际危机时，政府与社会能够以适当的方式给作为个体的市场主体以必要的保护，以帮助他度过危机。如果说，帮助跨越门槛是“社会性市场”在市场的入口处降低了一个自发的市场所具有的排斥效应，那么，对风险的化解则是降低了市场运行过程中的排斥作用。

对于作为市场生产主体的瓜农来说，气候、种植过程中某些具体环节上的问题、市场本身的波动、乃至像当下疫情所带来的诸如运输的困难等等，都可能使瓜农陷入其自身无法解决的困顿。这时，为使瓜农免于堕入绝境，就需要外力的介入。2007 年，上海某磷肥厂生产的过磷酸钙由于质量问题曾导致黄岩瓜农在上海奉贤、南汇等地所种西瓜出现严重问题而大幅减产，几乎血本无归的瓜农面对反应冷漠的厂家一时一筹莫展。

黄岩区委、区政府得知此事后，专门成立了工作小组，迅速与上海有关区县政府取得联系，同时让瓜农也通过合法途径向上海市政府反映情况，维护自身的权益。在多方共同努力下，这一事件最终得到妥善解决。这一事件也成了黄岩瓜农协会成立的契机。瓜农协会自 2007 年 10 月正式成立以后，频频介入瓜农遭遇的危机，帮助瓜农化解风险。

---

比如，有一年，台风导致在宁波的瓜农损失巨大，瓜农原本已以 220 元/亩的保费投保，但是保险公司在理赔时却各种刁难，只肯以 240 元/亩赔付，这显然有违“保险”的意义，对瓜农而言投保也完全失去了有效防范风险的作用。后来瓜农协会介入了此事，会长前往宁波进行协调，经过各种努力，最终让保险公司将理赔费从 240 元/亩提高到 2900 元/亩，瓜农也由此度过了难关。

当然，解决像上面所说的黄岩外出瓜农与上海某磷肥厂、与宁波某保险公司等之间的这种经济纠纷，以帮助瓜农化解风险，维护合法权益，从根本上讲，还是依赖于法律途径。有鉴于此，在帮助瓜农应对化解多起类似的经济纠纷以后，黄岩区政府和瓜农协会有意识地为瓜农构建起有针对性的司法保障体系，一方面以政府向律师购买服务的方式，为瓜农提供免费的法律服务，包括定期不定期的线上和线下法律咨询、帮助草拟和审查法律文书、提供合同范本、组织法律宣传和讲座、提供规避法律风险的建议等等，另一方面，则出面邀约律师为瓜农提供各种优惠的法律代理服务，包括帮助瓜农调解债务纠纷、劳动争议、参与法律谈判、代理诉讼等等，根据情况需要收费的，则参照律师收费标准给予优惠并报司法局备案。

黄岩当地政府和瓜农协会在努力以适当方式帮助瓜农化解风险方面，特别值得一提的是，在我国首创了“跨区域政策性农业保险”。瓜农外出种瓜，当然也希望能在家乡一样享受到政策性保险补助，以降低风险。但是，他们前往种瓜的当地是否提供这种保险，却取决于西瓜在当地是否属于重要的农业产品。因此外出种瓜的瓜农实际上很难享受到这种由政府财政补贴的政策性保险。

有鉴于此，在黄岩区政府从瓜农协会了解到这一情况之后，即酝酿和推动创设了全国首个“跨区域政策性农业保险”，并首先在云南勐海县展开试点。该试点方案决定为黄岩瓜农在云南勐海种植的 10000 亩瓜田提供政策性保险，保费每年 240 元/亩，其中 50%由黄岩区财政补贴，保险金额最高每亩 4000 元；保险主体的主联保方为中国人民财产保险股份有限公司勐海支公司，份额 40%，负责承保、理赔落地服务，从联保方为中国人民财产保险股份有限公司台州市黄岩支公司，份额 60%，负责浙江省台州市黄岩区财政申报工作。“跨区域政策性农业保险”的创设大大提升了外出种瓜瓜农的抗风险能力。

#### 4. 帮助瓜农解决社会纠纷

广义地说，像上面所说的黄岩外出瓜农与上海某磷肥厂、与宁波某保险公司等之间的经济纠纷也属于社会纠纷。不过此处所说的社会纠纷是狭义，特指外出种瓜的瓜农与瓜地所在地的社区及其居民的关系，其中也包括与瓜地出租人之间的关系。市场中的任何一种经济活动，最终总是要在具体的社区中展开的，因此，总要与社区居民发生这样那样的关系，这也是市场经济活动“嵌入于”社会的一个重要方面。

市场行动者与所在社区关系好，自然有利于其经济活动的顺利展开，并最终有利于双方共赢，反之，就可能带来各种各样的麻烦。在现实中，因市场主体（如企业）未能处理好诸如污染等外部问题、其行为冲撞了当地的习俗，或者因当地居民未能适应和尊重市场规则等原因，而导致双方关系的紧张冲突，进而使经济活动受到影响甚至终止的现象并不少见。当然，当这种情况发生时，最理想的无疑是当事双方能够理性地协商解决，但是理想的状况实际上往往难以实现，因此，事实上常常需要外部力量的介入。黄岩瓜农在外地种瓜的过程中，当然也遇到过类似的纠纷。最常见的是还耕纠纷。

如上所述，一片瓜地种过一年、最多两年之后，就不宜继续种植西瓜，因而要还耕种植其他作物。但在黄岩瓜农租用种瓜期间，这片土地上原有的田埂等可能被瓜农移除，原有的沟渠可能被填埋。还耕时，当地村民就会以此为由要求赔偿，从而引发双方关系的紧张。黄岩瓜农协会在帮助瓜农协调化解了多起此类事件之后，发现，这种社会纠纷实际多源于土地承包租赁合同中没有相应的明确条款。

于是，后来，作为法律帮助的一个内容，开始为瓜农提供标准化的合同范本，事先杜绝这种纠纷。除了还耕纠纷，还有其他一些事端。比如，2006 年 5 月，广东汕头某村 6 名少年潜入黄岩瓜农的瓜地偷瓜，后在逃离过程中一少年落水身亡；同年 6 月，

---

湖北黄梅某镇村民进入黄岩瓜农承包地偷瓜，与瓜农发生冲突，最后多名瓜农被打伤。所有诸如此类的事端纠纷，都在黄岩市委、市政府、瓜农协会的介入下得到了妥善处置和化解。

### 三

通过帮助瓜农解决进入市场的门槛、获得必需的市场资信、化解市场风险、解决社会纠纷这一系列的服务，黄岩当地政府和以瓜农协会为代表的社会力量合力将一个原本倾向于弱肉强食的自发性市场塑造转化为一个包容性的“社会性市场”，正是通过这样一个“社会性市场”，成就了黄岩“瓜农天下”的共同致富实践。需要说明的是，“瓜农天下”既是通过“社会性市场”实现共同致富的实践，也是以数字化服务瓜农、赋能“社会性市场”的应用场景。

如上所述，一个“社会性市场”一方面可最大限度地发挥出市场在发现、开拓并分享致富机会方面的功能，另一方面则又最大限度地降低市场作为筛选、淘汰机制对于人的分化排斥作用，从而成为走向共同富裕的一个基本机制。要把一个通常会表现出弱肉强食的“丛林法则”的自发性市场，转变为一个“社会性市场”，需要政府、社会在不直接干涉市场行为主体的自主选择的前提下，为他们进入市场并把控市场，为市场本身的健康运行提供各种必要的外围服务。

而对于这些服务的提供来说，“有心”自然是第一个前提，如果社会、尤其是政府，根本没有提供这些服务的想法或动机，那么，一切都无从谈起，当然，对于始终“利为民所谋”或“以人民为中心”的党和政府来说，“有心”从总体上应该不成问题。但是，除了“有心”，还需“有能”，即把服务的动机转化为现实服务的能力。

固然，能力有一个程度问题，你把有关信息收集起来简单归类再发布给对这些信息有需求者，这是一种程度或层次的能力；你不仅采集信息，还进一步对采集到的数据进行深度的分析处理，再发布给需求者，这是另一种程度或层次的能力。而在转化、提升这种能力方面，在当今时代，表现最突出的，无疑是“数字化”。

可以这么说，在今天，离开了数字化，“社会性市场”的架构固然还是可以成立，而且也不至于完全“失能”，但是，大量目前提供的服务，都只能停留在“爱莫能助”、“有心无力”的“有心”之中。质言之，正是“数字化”赋能了“社会性市场”。

前面提到，由于西瓜种植对于土地有特殊要求，选址难是瓜农外出种瓜所面临的一大难题。有鉴于此，黄岩区改革办与区农村农业局联合开发的“瓜农天下”数字应用场景（已于2021年9月正式上线“浙里办”）设置了“智能选址”功能。

该功能通过与中科院南京土壤研究所等优质数据来源展开合作，根据产地的积温、积雨、土质、PH值、气象灾害等多个维度，对全国各产区的自然条件进行综合评级，并且还通过租金预算、矛盾纠纷发生率、相关配套设施等数十项关键参数进一步优化算法，让瓜农轻松获知更为完整的产区信息，最终得出“选址推荐指数”。相关数据显示，“瓜农天下”的该功能不仅能提升85%的选址效率和70%的选址精度，还能达成亩均增产5%、成本至少降低5%以及瓜农增收5%到10%等指标，有效帮助瓜农避险增收。

从上述“智能选址”功能还可以看出，“瓜农天下”数字化应用场景不仅使瓜农获取信息大大便利化、精准化，而且还促进了市场主体在资信获取方面的平等化。“小户跟着大户走、大户顺着‘关系’走”的方式折射出不同实力的市场主体在资信获取上的不平等，这种不平等不可避免会强化市场固有的分化排斥效应。

而“瓜农天下”数字化应用场景则使所有作为市场主体的瓜农拥有平等的机会去获取自己所提供的各种资信，从而降低了市场的分化排斥作用，增进了市场的包容性，提升了不同市场主体，特别是相对实力较弱的主体分享市场机会、参与共同富裕的可能性。

---

“瓜农天下”数字应用场景当然不止在选址一个方面为瓜农提供数字化服务。针对瓜农作为市场主体在市场行为过程中面临的诸如选址难、采购难、营销难、贷款难、保险难、维权难等困难，以及诸如在种植管理、虫害防治、瓜农信用等方面的服务需求，“瓜农天下”数字化应用场景打造了生产服务、供销服务、信用服务等全链式产业服务模式，从田块选址、农资供应一直到金融保险、法律援助，为瓜农提供全方位、全覆盖的数字化服务（见图 1），从而使这个以外出瓜农为中心但远不限于瓜农的“社会性市场”真正高效地运转起来，并越来越显示出其带动共同富裕的功能性质。

## 四

共同富裕是广大人民群众的共同期盼，是社会主义的本质特征。如同从国家领导人到许多学者一再指出和提醒的那样，共同富裕不是平均主义，更不是劫富济贫。作为一种值得追求的美好社会生活状态，从经济社会的发展状态讲，共同富裕应该是一种既充分又平衡的发展状态，或者说，既能充分发展从而让社会财富充分涌流、极大丰富，又能让所有社会成员公平合理地共享发展成果的状态。

而从与人们的现实生活更为切近的社会成员收入状态讲，共同富裕应该是总体高收入水平下的橄榄形分配结构，即一种平均收入高而又分配公平的状态；当然，“公平”不是指没有差别，而是在合理而有效的经济社会运行机制下，差距在合理的范围之内、社会成员的不同贡献在收入分配中得到体现和承认、同时低收入者的生活有充分保障的状态。

这种状态的达成，需要主要依靠市场机制的一次分配、主要依靠政府机制的二次分配、以及主要依靠社会机制的三次分配的共同作用。但必须看到，在当今任何一个正常运行的社会中，绝大多数社会成员所赖以生活的资源，所拥有的财富，都主要来源于一次分配。因此，虽然我们必须重视发挥二次、三次分配在推动共同富裕中的作用，但是，能否实现共同富裕的关键，则是在初次分配。

而初次分配的主导机制是市场，市场不是一个可以拱手而获的地方，它要求参与市场的主体主动发现机会、把握机会去追求和创造财富，这是初次分配与二次、三次分配最为不同的地方。质言之，在对于共同富裕来说具有决定性意义的、主要依靠市场机制来实现的一次分配中，除了分配本身的公平（即各生产要素的贡献都能得到恰当的体现，当今中国则尤其要肯定和提高劳动在报酬分配中的比重），“共同富裕”主要表现为创造、开拓、发现和分享各种机会，以容纳尽可能多的社会成员进入主动、积极的“共同致富”的行列，我想，这也是李培林先生在谈到如何准确理解“共同富裕”时要特别突出“机会”问题的原因：“在注重收入分配公平的同时，更加要注重机会公平，畅通社会流动的渠道，健全社会流动的机制，给更多人创造致富机会，形成人人参与的发展环境。”<sup>5</sup>无疑，也是《关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》在一开始解释“共同富裕”的意涵时便要强调，共同富裕只能是“全体人民通过辛勤劳动”<sup>6</sup>的成果的原因。



图 1 瓜农天下数字化应用场景架构

市场是一个能够有效配置、调动、利用各种资源，从而创造、发现、挖掘各种机会的机制，市场同时也是一个具有筛选门槛、相互竞争、甚至弱肉强食的场域。没有或取消市场，经济必然低效、停滞、甚至倒退，绝不可能有让财富充分涌流的发展的充分性；而若完全放任市场的自发作用，则一方面市场那种为尽可能广泛的社会成员创造、发现致富机会的能力得不到充分的发挥，另一方面，它对社会成员的排斥、分化作用也得不到有效控制。

因此，着眼于市场作为能否实现“共同富裕”的关键机制，对于政府和社会来说，一方面不能完全“袖手”，听凭市场完全自发地作用，另一方面也不能“乱插手”，甚至用“看得见的手”取代“看不见的手”，前者必然导致两极分化，后者则必将走向“共同贫穷”。共同富裕需要“有效市场和有为政府的更好结合”<sup>6</sup>。

黄岩“瓜农天下”实践之最为可圈可点、最值得注意之处，就是，黄岩政府和以瓜农协会为代表的社会基于对市场“嵌入于”社会的认识，基于对市场所具有的上述这种两重性的自觉，一方面尊重瓜农作为市场行为主体的权利，不干预他们在市场中按照自己的意愿做出自主的理性选择（这实际上也是养成市场行为主体必需的风险意识和责任精神所必需的）。

另一方面，则通过为作为市场行为主体的他们提供诸如帮助解决进入市场的门槛、帮助化解可能的市场风险等等服务，从而围绕西瓜的生产、销售将一个自发性的市场，塑造成一个具有包容性的“社会性市场”，再加上数字赋能，最终实现在最大限度地控制住自发性市场通常很容易表现出来的弱肉强食、分化排斥等负面效应的同时，最大可能地发挥出其发现、发掘、创造高效创富、共同致富的机会的功能，从而不仅成功地促成了围绕西瓜生产产业链的黄岩人的整体致富，而且也有效地带动了黄岩瓜农外出种瓜地的相关成员走进了共同致富的行列。作为一种主动、积极的共同富裕方式，黄岩之“瓜农天下”实践不仅值得黄岩坚持，而且其“社会性市场”+数字化的模式也值得其他地区、其他行业借鉴参考。

注释：

1 马克·格兰诺维特：《社会与经济：信任、权力与制度》，王水雄、罗家德译，中信出版集团 2019 年版，第 27 页。

2 “社会性市场”原系由原联邦德国新自由主义者提出的一种以市场经济为主、国家调节为辅的经济政策，其主要观点是：（1）市场经济在价格机制作用下能增进经济效益，实现资源的有效配置。（2）国家在不妨碍企业自主经营的条件下，对经济进行某些干预和控制，会更充分地发挥市场经济的调节作用，如在反垄断、反国有化方面国家可以做一些积极的工作。（3）政府通



---

过发展社会福利，在一定程度上克服由于市场经济无节制发展所导致的贫富悬殊、失业、经济危机、通货膨胀等社会弊病。这一套政策措施被称为既非资本主义又非社会主义的“第三条道路”或“经济人道主义”道路。本文采用这一概念，在保留国家通过不妨碍市场主体之自主行为的干预措施以遏制市场的纯粹自发作用所产生的“社会弊病”这一含义的同时，进一步强调国家（政府）和社会通过一系列围绕市场运行而又不影响市场主体的行为自主的服务，一方面充分发挥市场的经济效率，另一方面则又能尽可能地发挥出市场为更多的社会成员创造、发现致富和发展的机会与路径的社会包容性作用。

3 王小章、冯婷：《共享、共担及其实现途径——关于共享发展的几个问题》，《观察与思考》2016 年第 10 期。

4 在调查中，我们在不同场合一再询问种植西瓜对于土壤的影响，先后得到的回答是一致的，即除了连续种植两年西瓜后不宜再继续种植西瓜之外，对于种植其他作物没有影响。

5 李培林：《准确把握共同富裕的“是”与“不是”》，《探索与争鸣》2021 年第 11 期。

6 《中共中央国务院关于支持浙江高质量发展建设共同富裕示范区的意见》，国务院公报 2021 年第 18 号，中国政府网（[www.gov.cn](http://www.gov.cn)）。