

论夹缝经济与夹缝策略

曾德国

夹缝经济是指在市场上,两个及其以上的市场主体之间,存在某种权力和影响的真空,或市场运行机制不接轨和联系断层造成的市场缝隙,其中隐藏着一定的经济利益和经济关系,为填充这些市场缝隙的某些社会组织与个人提供一种生存与发展的条件。夹缝经济的存在具有普遍性和广泛的实用性,对国家、经济组织、家庭与个人开发市场经济都有实用价值;制订夹缝策略,在市场海洋中,小心谨慎,破浪航行,它不失为立足与发展的一个不可缺少的小法宝。认真研究夹缝经济与夹缝策略,会给我们带来不少益处。

一、夹缝经济的普通性及其种类

世界万事万物都不是铁板一块无缝无隙的,任何事都是由各部分、各构成要素组成的,而各部分和各构成要素之间决不是绝对弥合,而是相对组合并留下缝隙的,这是自然界与人类社会普遍存在的结构状态。市场经济是由许多部分和构成要素组成的,同样存在无数的市场缝隙,每一个市场缝隙都隐藏着经济利益和经济关系,都隐藏着一个小金矿,谁掌握打开市场夹缝经济的钥匙,谁就握有这个小金矿的开采权,谁没有掌握这个钥匙,他就只好望洋兴叹。

夹缝经济决不是经济理论家们的虚构术语,而是市场经济中千差万别发展很不平衡的经济结构中客观存在的利益机会。其种类繁多,分布于市场经济中的三维结构之间。主要有三大类:区域夹缝经济;时间夹缝经济;行业夹缝经济。

1. 区域夹缝经济横向分布于全世界。区域小至一个社会单位、一家一户,大至整个世界,全世界是由许多区域构成的,有7大洲,5大洋,有180多个国家和地区,有4大人种几千个民族聚居区,每个国

家又由许多地区行政单位构成,每个地区又由许多社会组织和家庭与个人组成。所有这些单位都占据一定的地域与空间,都有不同的经济与社会地位和作用,都对社会提供不同的劳动、智力、技术、物质资料和货币财富;都向社会要求满足自己的千差万别的各种需要;它们都通过市场交换,把自己不需要的东西卖给别人,而把自己需要的东西买回来。所有这些社会单位都是通过市场结成一定经济关系,组成一种生产力,才能生产出社会的物质和精神财富。然而,所有这些社会单位包括家庭和个人,并不能理想地天衣无缝地结合在一起,而是留有无数空隙和断层,无人去填补和连结;或者此一时期有人填补了空隙、连结了断层,彼一时期又无人为继,又出现新的空隙与断层。新的经济关系没有形成,自然新的生产力也没有出现。善于填补地域市场夹缝的人,就会获得地域夹缝生产力,开发出地域夹缝经济。地域夹缝经济有许多种,现在最兴旺的有以下几种:

(1)城乡夹缝经济。任何城市周围都是乡村,城市与乡村比较存在很大差别,二者相互依存和互补性范围广、内容多。处在城市与乡村之间夹缝地带是城乡夹缝经济区,生活在这一地区的居民,兼有农民和城市居民的二重身份,他们的信息特别灵通,对城市居民和农村居民的有无和需求及其变化了解得最透彻,反应最快,他们最善沟通城乡经济关系,最会做生意。城市管不住他们,农村也管不住他们。他们可以充分利用农产品和农村剩余劳力为城市服务,又会利用城市的工业品和资金为农村服务;他们充当城乡中介,既赚城市居民的钱,又赚农民的钱;他们比城市居民和农民都富裕得多,天津的大邱庄,武汉的和平乡以及其它大城市郊区都有极富的一批乡镇,其富裕的原因就是善于开发城乡夹缝经济。

(2)省际夹缝经济。富裕发达的省与贫穷不发达的省在统一的市场中出现了日益扩大的收益差距。我国沿海特区省因国家的许多优惠政策,引进大量

外资、先进技术、减免税,又获得内地源源不断的廉价劳力,以很低的单位成本生产大量商品,并以低于内地市场价格向内地省倾销;内地省企业以单位产品高成本生产的商品,以低于成本的市场价格出售,根本无法与沿海商品竞争,逼得内地省许多企业停产半停产,发不出工资;内地省农民种田的收入还比不上特区打工的人的收入,民工潮就一浪涌一浪往沿海流。沿海省要求内地省开放市场,取消一切关卡;内地省为保护地方产业,防止田园荒芜,在省边境设立许多关卡,阻止内地农产品和民工运往沿海省。由于我国省际并无明显的边界,居民在省际间来往无任何约束,不受任何行政管辖,地方政府的边境关卡不起作用,湖南、江西、安徽等省与沿海特区之间形成了许多省际夹缝经济点,无数点连成了省际夹缝经济带。因铁路运输太拥挤,沿海的工业品通过省边境的公路和山路向内地倾销而以省边境一带为中转地;内地农民带着农产品运往沿海省卖高价也以这一带做中转站;内地民工潮来来往往都通过这一带。这个夹缝经济带经济十分活跃,市场相当繁荣,省际边境的县、区、乡镇南来北往商品如山,人流如潮,有如形成了我国南部长达数千公里的“经济长城”。这条省际夹缝经济带将来发展如何,现在还很难预测,但在近期内还会继续繁荣下去,也有可能形成新的发达经济片。

(3)国际夹缝经济。国家与国家之间,一般都存在某种经济差距,经济具有互补性,有必要通过市场实现差距互补;中国同周边国家之间历来存在传统的经济联系,边界上的居民同国界两边有文化、语言、血统、民族、经济联系,甚至许多人无固定国籍,两边的行政部门都无法管住这些边民的往来。当开放边境为市场时,边界上以及边界两边的居民就成了周边夹缝经济区的市民,充当两国或多国间的中介商人,沟通国际间的商品、劳务、技术和资金的往来,活跃周边国际夹缝经济。经济发达的国家经商者可以通过边境夹缝经济区向对方输送廉价商品,扩大市场销售额,赚取大量外汇;经济欠发达的国家也可通过边境夹缝市场输入一些特产和原材料,换回必要的资金;双方都可增加就业机会。国际夹缝经济越是繁荣,越能吸引发达国家剩余资本。现在图门江夹缝经济区不仅吸引中国、朝鲜、韩国、俄罗斯、日本的官方和民间资本来开发,还吸引联合国机构投入几百亿美元来此建立经济开发区。中俄蒙边境开发区,中俄、哈、乌、吉边境开发区,中巴印边境开发区,中、缅、老、越、泰边境开发区,都是大有前途的国际夹缝经济区,如果这些国际夹缝经济都充分开发出来,我国将受益无穷。当然也有害处,中、缅、老、泰之间的“金三角”,实际上是谁都管不了的“毒三角”,是世界毒品策源地,对我国后患无穷,必须千方百计制止毒品输入。

2. 时间夹缝经济纵向分布于未来的年年月月和日日夜夜。时间流驶过程隐藏着市场机会。看起来时机都被前人抢占了,然而,仔细回忆已经过去的年月日,仍可发现有許多有利时机没有被人们发现利用。分析过去可以预测未来的良机,这些良机可能在某些时间夹缝中重复出现,也可能在另一些时间夹缝隐藏着新的良机。一段时间与另一段时间之间可能也藏着巨大的市场和经济利益。

晨间,从6点起床到8点上班,有2个小时的闲暇时间,一般餐饮商人为人们提供方便早餐,赚一笔钱,以为在此短暂时间内再无别利可图。然而,具有开发时间夹缝经济头脑的商人总可以开辟新的赚钱门路,从6点到7点半,许多人喜欢早晨在户外散步呼吸新鲜空气,锻炼身体,搞气功的人抓住这个机会,在公园内租借一块空地,出通告招收气功学员,每人每月交30元买一张练气功入门票,每月可招300—500人跟着气功师伴着音乐节拍做气功健身操,中老年和身体有一点小病的人都愿意花一点钱学气功保养身体,公园里每天早晨都是一大群一大群人学气功,气功师除交公园租金外每月可赚几千元,公园在8小时上班以外也获得可观的额外收入。

夜间,是一般白天工作的人们的休息时间,但从晚餐后到睡觉之前有长达4—5个小时的闲暇时间,人们在此时一般以看电视、电影、录像、跳舞、逛街、游商店,上餐馆或在家学习,度过这段时间,许多行业举办夜市因此赢利不少。有些人想到了一般人没有想到的赚钱机会。晚上市内公共汽车除少数通宵营业外,大部分在8、9、10时收班,没有公共汽车了,夜间活动的人们就不方便,此时到第二天早晨就是个体运输户的天下,是他们大赚钱的机会。白天,工商行政部门、税务部门、公安人员、警察都在执行自己的职责,管理市场,很少人在大街摆摊经营,到了夜间,市场管理人员都下班了,大街小巷就成了市民摆摊营业的机会,什么东西都拿出来卖,应有尽有,热闹非常,不亚于白天的繁荣景象,某些夜市大街的市场销售额甚至超过白天。

现在两周之间有周六和周日两天休闲时间,5日工作制使休闲时间扩大了一倍,市民们极力开发周末市场,工薪族主要利用周末购买下一周的生活物资,这只需半日或几个小时就可以了,还有几个小时如何打发,商人们又挖空心思扩大娱乐市场,新的娱乐城和新的娱乐项目不断出现,其繁荣程度不亚于餐饮业,而且同餐饮业和大商场结合在一起,成为多种经营的重要组成部分。周间夹缝市场的营业额必定大大超过平日营业额,其含金量居周内各日之峰顶。

季节交替、年月交替之时都有高峰夹缝市场。每月初发工资,人们手头有钱,也舍得花,不过份计较商品与劳务的价格高低;而月末一月的工资快用完,

怕接不上下月工资,手头紧,购物时斤斤计较,讨价还价一点不肯让步。商人们掌握这种消费特点,在月初把价格稍定高一点也能使商品销售一空,而月末则把价格降低一点才好销。一年四季不同,人们的市场需求也不同,在季节交替的夹缝时间里,有的商品要退出市场,赶紧廉价销售,否则成为包袱,积压资金;另一些商品要进入市场,以高价销售。商人们两相比较,宁可廉价甩卖过时的商品,也要让新的时髦商品先上市赚高价。不赶时髦的消费者可大量购进廉价商品;会做生意的人趁机抢购廉价商品或待来年或转入农村边远山区卖高价。年节到来,人们辛苦一年,积蓄了一笔钱,平时舍不得花,过年时则尽可能多花一些,以满足人们的欢快心情。年节期间是一年之中市场最繁荣、销售额最高的市场夹缝机会,一个商人如果在过年时还赚不到钱,就不算是一个商人了。

许多赢利机会隐藏在各种时间夹缝里面,有的机会周期地重复出现,有的机会千载难逢出现一次就消失了。从事市场经济的人要学会细分时间,善于寻找隐藏赢利机会的夹缝时刻,一有机会,就抓住不放,待机而蹴,成功常在此夹缝之中。

3. 行业夹缝经济随着科技进步与社会发展而不断消失和不断产生与发展。行业是社会分工和生产力发展的结果,不同行业生产各种不同的物质和精神产品来满足人们的各种需要。人类需要促进科技进步,科技发展创造更多新行业,淘汰旧行业。旧行业不肯轻易退出历史舞台,让位于新行业,新行业在旧行业的夹缝中顽强地生存才得以立足,并战胜旧行业取而代之。新行业为什么能在旧行业的夹缝中生存发展呢?一是因为新行业代表先进的生产力,它比旧行业具有更高的劳动生产率和生产出更好的商品或劳务,具有更强的生命力;二是新行业能满足人类新的更高层次的需要;三是旧行业无力控制一切,在其力所不及的空间留下真空容许新行业生存;四是新行业萌芽时对旧行业威胁不大,旧行业忽略不计较,使新行业有生存条件。尽管新行业会战胜旧行业,但新行业并不是轻而易举发展起来的,而是遵循经济发展规律,克服重重困难,在强大的夹缝压力下艰苦奋斗才能生存发展的,特别要懂得夹缝战略策略才能成功。

许多人办企、事业不成功,原因很多,其中一个重要原因,就是发现不了夹缝新行业,或者为人民需要的行业找不到夹缝生存条件,或者不善于在夹缝中求生存。夹缝新行业的“新”是相对而言的,有的新行业是地球上从未出现的,有的是国外有国内没有的,或国内别处有,本地没有,或过去有过且很普遍的旧行业,一段时期被人为消灭了,现在又开始恢复的行业等等,这些都可以看作夹缝新行业,其特点是人民急需而稀有。掌握这个特点就比较容易发现

夹缝新行业。温州人在改革开放初期,不想跟着大城市办社会上已有的大企业,而是选择大企业不愿生产的纽扣、鞋子、塑料制品、照明器具、打火机等小商品,按照国内外的新需求办起3.7万家农民家庭小工业,每个村生产一种专业产品,形成一种专业市场,组织10余万人的销售队伍在全国建立销售网络。改革15年来,温州的小工业产值增长19倍,温州的大中小国有企业产值与全市产值的比例从35%下降到9%,农民小企业产值从9%上升到50%。日本人评价温州人的路是在大企业之间兴办新潮流的“夹缝小工业”获得成功的道路。他们既善于发现夹缝新行业,又善于为夹缝行业创造生存与发展的条件,温州人坚信他们发展“夹缝小工业”的路是对的,坚持不懈地走下去,终于成功,扬名海内外。不仅国内到处都有温州产品市场,国外许多地区也畅销温州产品。

温州人的“夹缝小工业”模式在全国遍地开花,全国的县、区、乡、镇、村几乎都办有乡镇企业,在过去计划经济时代,乡镇村企业是非计划的受到限制和禁止,连夹缝生存条件都没有;改革开放以后,国家政策允许,基层组织和农民群众根据当地的有利条件,在国家大企业、大行业的夹缝中,办起千千万万的小型农产品生产、加工企业。在短期内,农民办企业的积极性和智慧得到充分发挥,过去没有人瞧得起的乡、镇、村企业吸收了1亿多农村剩余劳动力,为国家每年创造3万亿年产值和三分之一的外汇收入,崛起成为国民经济的支柱产业。

第三产业在西方是占国民总产值约一半的大产业,在中国改革开放前,因观念上认为它是非生产性行业被限制发展。改革开放初才逐步重视,可以说,我国的第三产业是在第一第二产业的夹缝中产生和发展起来的。72行中过去没有旅游业,游山玩水属禁止之列。现在的旅游业兴起,吸引国内外数亿游客,成为无烟产业。证券股票期货业、娱乐业、保健业、气功业、保姆业、婚姻中介业、成人教育业、家庭教育业、公关事务业、商务咨询业,劳务市场、广告业……,几乎都是原来没有的,在改革大潮的夹缝中产生和发展起来的。未来发展怎样?不仅第三产业中还会产生更多夹缝产业,就是第一第二产业随着科技发展也会产生许多新夹缝产业。夹缝行业的前途光明广阔,种类繁多,几乎是无人怀疑的。

二、制订夹缝战略策略

制订和实施夹缝策略,即把夹缝生存看作一种立足处世的方法,并利用这种方法制订夹缝战略策略,也有不少实用价值,无论个人、家庭、社会组织和国家都可加以利用。

1. 个人的夹缝生存策略。任何个人及其事业都处在社会事业夹缝和人际夹缝之中,个人的社会地位除少数人是由某种优越的关系决定的以外,一般是由个人事业的成功程度决定的,个人事业成功越大,个人在人际夹缝中的地位也越高而稳固;事业无成绩,个人地位就低下,个人及其事业的成功又取决于个人能否制订正确的夹缝策略,并正确实行夹缝策略。人生犹如在人际夹缝中竞争爬梯,在学习阶段有小学、中学、大学、硕士生、博士生等梯级供每个人逐级爬;进入社会工作又有更多的梯级供人们爬,直至爬到退休为止。每竞争爬一梯首先决定于学业和事业的成功程度,其次决定于人际关系的良好。个人的学业和事业成功的实力较强,再加上良好人际关系支持,前面有人拉,后面有人推,左右有人助,竞争爬上一级就很顺利;如果人际关系欠佳,前面有人阻拦,后面有人拖,左右有人排挤,就无法竞争爬上一梯。个人事业成功的夹缝策略应该是:个人业绩实力+良好人际关系。

2. 企业的夹缝生存与发展策略。西方的市场营销学中有一种市场夹缝策略,是专为资金薄弱的小企业设计的生存策略,即小企业对市场进行细分,发现潜在的市场需求,不失时机地抢先填补大企业“视而不见”、“熟视无睹”或“不屑一顾”的小额需求。小企业在大企业的夹缝里,既吃大鱼口里漏掉的小鱼小虾为生,又极力防止被大鱼把自己吃掉。这种夹缝生存策略其实不只适合于小企业,大中型企业也适用。因为在国内外市场上,企业的大和小是相对的,在中等范围内是小企业,在小范围内则“山中无老虎,猴子称大王”,而在大范围内就成了小鱼小虾了。企业一般处在相对大和相对小的二重性的环境中,应制订不同的夹缝生存策略,在一个企业的实力相对强大的环境中,这个企业应尽可能用兼并的方法向外扩展吞并控制更小的企业,以增强扩充自己的实力,而在本企业处于相对弱小地位的环境中,就既要利用大企业的矛盾,吞食剩下的残汤剩饭,又要小心谨慎防止被大企业吃掉自己。概括起来就是要实行兼并与夹缝相结合的生存与发展策略。

3. 国家的夹缝策略。世界上有180多个国家和地区,虽然大小强弱不同,但没有一个国家能主宰、垄断、统治全世界,世界上有很多国际组织,有包括全球国家和地区,有专业和部门性的,只包括一部分国家的国际组织,还有许多地区组织,只包括地区内一些国家,每个国际组织的成员都享有该组织规定的权利和应履行的义务,遵守其章程和法规。没有一个国家能对一个国际组织起统治作用。在这样的国际社会里,每一个国家和地区都处在国际夹缝中求生存,都有自己成文或不成文的国际夹缝生存与发展战略和策略。

中国是个有12亿人口的社会主义大国,但却是

一个欠发达和比较落后的穷国,原来社会主义国家一大群,现在只剩少数几个,虽然在改革开放中走上了一条有生命力的社会主义道路,也创造了发展经济的奇迹,但无论在经济、政治、军事、外交上的实力,都无法同西方发达国家抗衡,我们处于资本主义世界的包围之中。在这种国际形势下,我们更应建立最具生命力的国际夹缝生存与发展战略和策略。其主要内容应包括以下几点。

第一,巩固社会主义堡垒。原苏联、东欧国家社会主义政权垮台,根本原因是政权内部乱了,不战而败。中国坚持“四项基本原则”,坚持改革开放,坚持以经济建设为中心,坚持“一国两制”反对自由化,反对照搬西方民主,坚持建立社会主义市场经济体制,经济发展了,人民富裕了,国力增强了,社会主义堡垒巩固了,帝国主义无法从外部战胜摧毁中国,社会主义中国就立于不败之地。

第二,在国际上突出经济外交。不搞意识形态对抗。在国际交往中淡化意识形态,不把自己的意识形态强加于人,也不屈服于别人的意识形态压力,方可为经济交往排除障碍。遵守自愿、平等、互利、互补的原则,大力推进经济外交,则可在世界上畅行无阻。

第三,利用矛盾,发展自己。资本主义世界不是铁板一块,而是矛盾重重,美英法有矛盾,美德日有矛盾,美加有矛盾,美俄有矛盾,俄与西方大国有矛盾,俄与东欧国家、西欧国家有矛盾,独联体国家内部有矛盾,发达国家与发展中国家有矛盾,发展中国家内有矛盾……,国际矛盾重重,裂缝极多,我们可以充分利用来发展经济外交,世界上没有一个国家可以阻止别国利用矛盾开发经济交往。中国同世界上160多个国家建立外交关系,更是有无数有利条件发展经济贸易关系。有无数矛盾可以利用,少数超级大国的霸权外交,制裁外交就失去实际效力,我国就可以畅通世界市场,大作生意。

第四,利用一切条件抢占国际与世界市场夹缝。凡是有机会有条件,我们就要力争加入国际经济组织,有利于发展我国的经贸关系,如加入不了某些国际经济组织,我们也不是无路可走,我们可以充分利用我国的政府外交关系大力发展双边和多边经贸关系;我国还可利用遍布世界的华人,充分开发民间经贸外交。哪里有国际市场夹缝,我们就往那里钻,哪里有市场断层和裂缝,我们就去那里填补空缺,哪里有市场需求的死角和潜在市场,我们的生意就做到那里,大鱼口里漏掉的市场我们也去占领,大鱼不屑一顾的市场我们也不放过。如此钻国际市场夹缝,开发国际与世界夹缝经济,不愁我们不兴旺发达。阳光大道与夹缝小道一起走,必将助中国繁荣兴旺,国富民强,巍然屹立,雄居东方和世界民族之林。

三、研究夹缝经济的启示

研究夹缝经济,我们不仅发现在市场上它的存在具有普遍性,种类繁多,从事开发市场夹缝经济会带来丰厚经济利益,而且我们还发现了其中一些深层次的经济哲理对我们开发社会主义市场经济大有益处,并给我们的思路提供一些宝贵的启示:

1. 从事开发对社会有益的夹缝经济的人及其思想有利于促进生产力的发展。从对社会有益或无益来划分,夹缝经济可划分为有益和有害两类:有益的是符合人民正常需要和对社会发展有推动作用的产业;有害的是有损于人类健康、违反社会公德和伤害、污染、毁坏社会的行业。我们提倡和鼓励开发有益的夹缝经济,并且认为开发这类夹缝经济的人是先进生产力的代表,他们的夹缝思想也是先进的意识。他们在市场海洋中千方百计去寻找人民的需求,又想方设法钻进极小的夹缝领域,在极其艰难困苦中开发新行业,以满足社会和人民的正当需要。武汉汽轮发电机厂1981年是全国电站行业亏损倒数第一名,发不出工资,产品被挤出市场,谁都不愿要的落后包袱。但自从1981年后该厂振作职工精神,挖掘一切潜力,学习先进,改造旧厂生产新产品,抢占夹缝市场,逐步扩大,形成销售网,设花国家一分投资,短短几年,使这个厂由1981年亏损240万元一跃到1987年盈利2000万元,成了全国先进企业,并以这个厂为核心组成长江动力公司,范围横跨17个省市,拥有100多个单位,职工由5000人扩展到10万,经营水电、机械、建筑、建材、交通、造船等六大行业的超级大企业集团,这样的企业真正是在市场夹缝中成长起来的,是先进生产力的钻头。

2. 开发夹缝经济可以拓展市场经济的深度和广度。首先,开发夹缝经济能从总体上扩大市场经济的总量。由于众多的人去寻找开发夹缝市场,都把新的科技发明变成新的产业,增加新商品和新劳务,可以增加整个市场的总供给量和总需求量,这就从总体上推进了市场的扩大,促进了社会生产的发展;其次,开发夹缝经济能促进市场的供给与需求的微观平衡。市场上的微观供给与需求的平衡是相对的,不平衡是绝对的,需求结构与供给结构在地区、品种、时间、距离和人群的搭配上无法绝对弥合的,但众多的人去开发夹缝经济,发现新的市场需求,开发新的行业,使需求与供给脱节得到填补,千千万万的市场缺口被补上了,微观需求与供给就相对平衡了,有助于生产力和生产关系更好地配置和结合,这是开发夹缝经济的功劳;再次,开发夹缝经济可不断丰富市场的需求与供给的内容,拓展市场的深度。开发

夹缝经济的人都带着显微镜和望远镜,去寻找市场需求的死角,去挖掘人民的潜在需求,用新旧商品与劳务去填充这些需求,这就必然会使市场的供给与需求的海棉状结构更丰富多彩,使市场内容更丰富更完美,使市场的内涵容量更大,更重要的是可以开辟更多的就业机会,容纳更多劳动力,使我国众多剩余劳动力找到就业门路。

3. 夹缝经济具有二重性特征。夹缝市场本是无入占用的,无任何社会属性的。但一旦夹缝市场形成,由于它处于空间、时间、行业 and 所有制的夹缝之中,必然有不同的所有制、不同的人或先或后插入市场夹缝,就使夹缝经济带有社会属性,我们把夹缝经济的各种社会属性概括为二重性特征,这种特性表现在以下几方面:

(1)公有性和私有性。夹缝市场隐藏可观的市场份额,是一个小金矿,国营、集体经济去开采,个体、私营和资本主义企业也去开采,并且往往由于后者的天性敏感首先发现市场夹缝,首先抢占市场夹缝,国营和集体反应比较迟缓,往往从后来加入竞争夹缝经济,或用行政命令占据一部分夹缝市场。这就使得夹缝经济具有公有与私有并存的二重性。当夹缝经济开花结果时,公方和私方都去收获,都得其利。由于市场竞争,私方可能抢占更多利益,公方可能受损。因此,国家的工商行政管理部门、税务部门、银行、司法部门要注意保护国营集体经济不受损失。当然也不可非法损害私方利益。

(2)公益性与公害性。在夹缝经济这块小领域里,你播下对社会有益的种子,它就开香花,结甜果,你播下有害的种子,它就开毒花,结毒果。公正守法的人干的是前者,不法分子专干后者,赌、毒、淫娼、走私、假骗、迷信、污染等黑社会的地下行业首先抢占夹缝市场,对社会破坏极大,是可恨的公害。夹缝经济中的公益性与公害性并存,政府应区别对待,严禁公害性夹缝经济,极力保护公益性夹缝经济,不可将孩子与污水一起泼掉。

(3)补充性和挑战性。大中型国有经济都经营传统的大宗的支柱性产业,大型市场经营盈利性大的商品,而把许多小产业小商品经营让给小型夹缝经济。因而夹缝经济是对大产业、大企业、大市场的必要补充,没有夹缝经济的补充,人们会感到不方便,生产消费不全面。然而,大产业、大企业、大市场经营不灵活,不能适应市场变化的需要,而夹缝经济在品种、价格、方式上非常灵活,对大产业、企业和大市场具有竞争性和挑战性,而且无孔不入,见缝插针,效益高,迫使大产业、企业和大市场向夹缝经济学习,使后者监督与促进前者加快改革的步伐。

(责任编辑 徐云鹏)