

中国农村的市场化发展与中间阶层

——赣南车头镇调查

陈柏峰*

内容摘要：中产阶级理论认为，中间阶层是社会的稳定器。赣南车头镇的调研经验表明，需要结合城乡二元结构的背景来对此加以认识。2000年后车头镇开始的脐橙种植激发了当地农业产业结构的转型，并形成了颇具特色的脐橙产业链，这影响了农民家庭的劳动力配置，促进了乡村社会的市场化发展。绝大多数农民从脐橙种植及乡村市场化发展中受益，并形成了占主体地位的农村中间阶层。农村中间阶层是发展脐橙产业的主体，也是既有土地制度和市场经济制度的坚定支持者，他们是中国高速发展中农村社会保持稳定的基础。在中国城乡二元结构长期存在的背景下，政府应当保障并扩大农村中间阶层的利益。

关键词：农村中间阶层 市场化发展 城乡二元结构

一、文献梳理与问题意识

近十年来，中产阶级一直是国内学术研究的热点，并形成了有广泛影响力的所谓“中产阶级理论”。中产阶级理论认为，中产阶级是现代社会的稳定器，能起到缓解社会对立和社会矛盾的作用。因为中产阶级对社会的主导价值观和制度安排有较强的认同感，是既定社会秩序的坚定维护者。当中产阶级人群不够庞大时，社会就缺乏中间阶层的缓冲作用，社会阶层之间就容易产生矛盾和冲突；下层阶级的高比例容易导致社会不稳定，因为他们的社会认同感较弱，而反社会的情绪较强。

马克思很早以前就意识到了中产阶级（即中间等级，middle class）维护社会稳定的功能。他在《共产党宣言》中指出：中间等级的瓦解，其中大多数落入到无产者队伍中来，造成了社会的两极化，这会导致资本主义的社会动荡和社会革命。¹马克思对中间等级的划分，主要根据生产资料的占有情况，包括小工业家、小商人、小食利者、富农、小自由农、医生、律师、牧师、学者和为数尚不多的管理者，他们被当代学者称为“旧中产阶级”。

19世纪末20世纪初，资本主义从自由竞争向垄断发展，小企业不断破产，庞大的垄断公司逐渐兴起，并开始大量雇佣“白领”从事行政、管理、销售、技术和财务工作；而股份制也使企业的管理层与所有者逐渐分离，出现了一个企业管理群体。这个时期，“旧中产阶级”的规模日渐缩小。伯恩斯坦认为，应该将公务员、技术雇员、管理者、办公室职员和销售员等薪金雇员阶层视为“新中产阶级”，新中产阶级的兴起弥补了旧中产阶级衰落带来的问题，结束了资本主义社会的不稳定。²从历史现实来看，薪金雇员（尤其是其中的技术人员和商业雇员）在资产阶级和无产阶级之间占据着“中间位置”，他们使得阶级斗争得以缓和。二战以后，科技革命使发达资本主义国家的社会结构、劳动力结构发生重大变化，非体力劳动者日益增多，中产阶级队伍迅速扩大起来，已经成长为社会的主导群体。在此背景下，有关中产阶级的研究层出不穷。例如，米尔斯1951年出版的著作《白领：美国的中产阶级》就详细描述了新中产阶级的成长过程，认为现代中产阶级的兴起，先是缓和了资本与劳动的矛盾，继而形成占社会最大多数的中间阶层，成为现代社会的基本形态。³

“中产阶级是现代社会的稳定器”，这一“中产阶级理论”逐渐获得了普遍的认可。其

* 陈柏峰，中南财经政法大学法学院副教授，博士。chbfeng@163.com, 13871297164。感谢共同参与调研的陈靖、燕红亮、左雯敏等20多位师弟妹。

¹ 《马克思恩格斯选集》，人民出版社1995年版，第280-283页。

² 参见周晓虹：“再论中产阶级：理论、历史与类型学”，《社会》2005年第4期。

³ 米尔斯：《白领：美国的中产阶级》，周晓虹译，南京大学出版社2006年版。

理由有几个方面。第一，在意识形态上，中产阶级对社会主流价值观有较强的认同感，是既定社会秩序的坚定维护者，他们持有较为温和保守的意识形态，这为社会稳定提供了思想基础；第二，在社会结构上，中产阶级是介于社会上层和下层的缓冲层，他们形成了各种各样的“职业群体”，有利于社会不同阶层的沟通，缓和了社会矛盾，降低了社会冲突的可能性；第三，在社会关系上，中产阶级往往有广泛的社会交往，这为不同群体通过温和妥协的方式协调利益冲突提供了基础；第四，在经济稳定方面，中产阶级是社会消费的最主要群体，他们有稳定的收入，因此有平稳的消费，可以造就庞大的消费市场，为经济稳定提供了基础。

当前中国，很多学者接受了上述中产阶级理论，希望国家政策能够推动中产阶级的发育和扩大，从而维持社会的稳定和发展。陆学艺等人在《当代中国社会阶层研究报告》中，将美国“橄榄型”社会结构视为现代化的社会阶层结构，并期望政策推动中国社会结构稳步向这一方向推进。⁴

目前对中国社会结构分层最为可靠的分析是“倒丁字形结构”论，它通过对人口普查中职业数据采用国际通行的社会经济地位指标进行测量，认为中国的总体社会结构既不是“橄榄型”，也不是“金字塔型”，而是一个倒过来的“丁字型”。中国存在一个巨大的处在很低社会经济地位上的群体，该群体内部的分值是一致的，在形状上类似于倒过来的汉字“丁”字型的一横，它占了全部就业者的 63.2%，其中的 91.2%的是从事农田耕作的农民。丁字型的一竖代表一个很长的直柱型群体，该直柱型群体是由一系列处在不同社会经济地位上的阶层构成。⁵处于中间阶层的有四个社会集团，一是最为典型的中间阶层，即干部和知识分子；二是所谓“新中产阶级”，他们具有较高的学历，有新的专业知识，大多就职于新兴行业，如金融、证券、信息及其他高新技术领域，一般生活在大城市中；三是效益比较好的国有企业、股份制企业和其他类型单位中的职工层；四是一部分的个体、私营经营者，包括从事工商业活动的中小工商业业主、独立经营者、中小公司经理等。⁶

社会结构分层的权威研究表明，中国并未形成足够庞大的中产阶级。然而，中国社会却保持着高度的稳定。这个社会拥有巨大的底层人口，仅有数量不多的中间阶层，数十年来一直维系着高速发展态势，人口流动规模是世界上任何其它国家和历史时期都无法比拟的，进行了从计划经济体制向市场经济体制的成功转型，经过了社会主义意识形态向经济全球化意识形态的猛烈转变。如此巨大的现代性巨变，没有产生数量庞大的中产阶级，社会却保持了高度的稳定。这是否意味着“中产阶级理论”不适用于中国？

贺雪峰指出，“城乡二元结构是中国社会的稳定器”，认为中国经济增长和发展的发动机在城市，而中国发展的稳定器与蓄水池在农村。在城乡二元结构现实的基础上，以城乡统筹为基础，实现城乡良性互动，可以打造中国现代化的基础。⁷温铁军、李昌平等学者也持有相同的观点。⁸中国市场经济发展和高速城市化的过程中，城市的很多社会矛盾被转移到农村，并大体上得到了有效化解，这固然是事实。然而，当我们说“城乡二元结构是中国社会的稳定器”时，是否就意味着对“中产阶级是社会稳定器”这一西方经验和理论构成了有力或成功的挑战？

黄宗智认为，中国的社会形态不应简单套用“中产阶级”的美国模式来理解，也不应等同于“无产阶级”占最大多数的古典马克思主义模式。中国的社会实际与两大模式的关键差别在于其小资产阶级。“旧”的小资产阶级，包括农民和工商个体户，今天仍然占据中国社

⁴ 陆学艺主编：《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 23 页。

⁵ 李强：“‘丁字型’社会结构与‘结构紧张’”，《社会学研究》2005 年第 2 期。

⁶ 李强：“关于中产阶级的理论与现状”，《社会》2005 年第 1 期。

⁷ 贺雪峰：《乡村的前途》，山东人民出版社 2007 年版；贺雪峰：《组织起来》，山东人民出版社 2012 年即将出版。

⁸ 温铁军：“稳定大局与三农新解”，http://www.snzg.cn/article/2011/1231/article_27019.html；李昌平：“中国要避免做菲律宾第二”，http://www.snzg.cn/article/2008/0306/article_9323.html。

会从业人员的一半以上。至于“新”的小资产阶级，亦即“白领阶层”/“中产阶级”，在经济收入上确实远高于“旧”小资产阶级，但他们只占中国社会的较小比例。从经济收入来考虑，中国的“中间阶层”人口非常少；但从政治意义上考虑，中国社会存在由“旧”小资产阶级（农民和工商个体户）为主、“新”小资产阶级（“白领阶层”）为次的相当庞大的“中间阶层”。这是一种“悖论的社会形态”。⁹农民在政治上属于“中间阶层”，但在经济上仍然属于社会底层。黄宗智的“悖论社会形态论”提醒我们不能在中国经验背景下机械地理解中产阶级（中间阶层），他从另外一个角度隐晦地肯定了“中产阶级（中间阶层）是社会稳定器”这一西方经验和命题，且更多是从“阶级立场”而不是社会结构展开分析的。

我们可以在中国城乡二元结构的背景下，进行农村的在地结构化理解。虽然农民（农民工）在整个经济社会分化结构中处于下层，但他们的比较对象往往不是城里人，不是其工作城市的市民，而是老家村庄熟人社会的邻里亲戚。他们外出务工常常并不是为了能够实现城市化，而是为了在老家村庄中获得面子和认可。农民工在城市赚到了相对老家农村很高的收入，他们不仅改善了生活状态，还大大提高了在村庄中的声望和地位。村庄熟人社会是生产价值的场所，是他们的最终目的地，而进城务工只是提升村庄生活的手段。正是通过城乡二元结构，城市问题被转移并消化在农村，城乡二元结构因此是中国社会的稳定器。

当然，我们也不能将村庄的价值生产过于浪漫化，而忽视了对乡村社会的现实分析。随着现代性因素的持续嵌入，村庄熟人社会的价值生产能力不断弱化，同时一些农村地区的农民经济分化不断加剧。进入新世纪以来，农民流动进一步加速，大量农民进城，将农地完全流转出去，而不再兼业，完全脱离土地的非农就业进一步增加，农村社会中出现了强有力的脱农离农趋势。这种情形下，农村还能充当中国社会稳定器吗？当农村也出现了阶层分化趋势，其维护社会稳定的运作机理是怎样的？

2011年7-8月，笔者带领一支20多人的调研小组在赣南某县调研，其中有12人在车头镇调研，笔者将从这次调研所获得的材料展开分析。改革开放以来市场经济的发展，对车头镇的农民产生了深刻的影响。自2000年开始的脐橙种植激发了当地农业产业结构的转型，影响了农民的家计安排，促进了乡村社会的市场化发展。在此过程中，绝大多数农民从中受益，并形成了一个占主体地位的中间阶层，他们是发展脐橙产业的主体，也是既有土地制度和市场经济制度的坚定支持者。保障农村中间阶层的利益，甚至在制度上扩大这个阶层的利益，是政府需要面对的问题。在中国城乡二元结构长期存在的背景下，维护并扩大农村中间阶层的利益，能够为农村发展和中国的现代化提供坚实的基础。

二、脐橙种植的推广与产业链市场的形成

车头镇辖车头居委会、车头村、三排村、龙头村、龙竹村、官溪村、南屏村，总人口1.93万人，共4635户，区域面积147平方公里，耕地面积仅9332亩，是一个典型的“八山一水一分田”的农业镇。调研团队分为三个小组，在车头、龙头、三排三个村庄中展开调研。笔者所重点调研的车头村，是五个行政村于2006年合并而成，目前被分为七个社区：圩镇社区、黄陂社区、东村社区、长沙口社区、黄魏屋社区，莲花岩社区和下廖屋社区。合并后的车头村共有7000多人，小组大多都是单姓的自然村落。

受制于自然生态条件，车头村的人均耕地非常少，每个村民小组的人均耕地在0.3-0.5亩之间，仅有的耕地用以密集地种植水稻，耕地产出仅能满足口粮之用。细碎的耕地难以实行规模化的机械耕作，因此直到现在农业仍然是高强度的手工劳作。稀缺的土地资源约束着本地的农业发展，而在土地规模限制之下，本地农民早已“穷则思变”，西瓜、蔬菜等经济作物的种植不断被人们尝试，但能够成功经营的并不多。政府也不断“带民致富”甚至“逼民致富”，尝试规模种植多种特色经济作物。

⁹ 黄宗智：“中国的小资产阶级和中间阶层：悖论的社会形态”，《领导者》2008年第3期。

本镇的脐橙产业发展源于县政府的大力推介。2000年，县委县政府实行“15843工程”，大力号召农民种植脐橙，设想1户农民种植5亩脐橙树，8年以后可以产4万斤脐橙，有3万元左右的收益。为了带动农民种植脐橙，县委县政府强制要求县乡村干部带头种植，每位干部根据不同级别必须种植一定田亩的脐橙。一个乡镇干部回忆说：“县长在动员大会上讲，领导干部都必须回老家种脐橙，什么时候完成任务，什么时候回来上班！”在层层任务分解的压力型体制下，村委会干部、村民小组长也被安排了脐橙种植的硬性任务。县乡政府为首批种植户免费提供树苗和技术支持，并在山林流转、园地建设方面提供帮助。尽管如此，没有见到利润的农民大多还是“按兵不动”，县乡村干部成为第一批脐橙种植户。脐橙种植五年后开始有收成，2004年挂果的脐橙投放市场，恰逢市场行情较好，第一批种植户立即获得了较高的收益。看到收益的农民2005年便开始大规模种植，至今当地脐橙产业一直呈现出狂飙猛进的发展态势。当地“三百山脐橙”、“赣南脐橙”的品牌已经在全国市场占据了相当的份额。

脐橙产业发展引发了车头镇的巨大变迁，它使当地原本用途不大的山林得到了充分利用，为村庄农业发展和经济发展提供了新的活力。脐橙种植所形成的上下游产业链市场，搅动了整个农村经济格局，将村庄直接纳入了市场经济体系。围绕着脐橙的产业链市场主要包括劳动力市场、农资市场、销售市场、加工市场。

1、劳动力市场

脐橙产业所具有的劳动密集特征吸纳了村庄部分劳动力。依靠土地种植粮食的农业格局所能容纳的劳动力是有限的，种植木材的山林只需要不定期的极少量劳动力。因此，在脐橙产业兴起之前，当地中青年农民大多外出打工，老年人和妇女在农业耕作之余也有大量的剩余时间。脐橙产业兴起之后，不但老年人和妇女实现了更加充分的就业，一些青壮年劳动力也被吸纳回乡。脐橙产业的劳动力市场属于乡村社区型的，即劳动力在村内或乡镇范围内配置。不同家庭种植脐橙的起步有早晚，规模有大小，因此劳动力需求就有不同的结构。在脐橙种植的最初两三年之内，家庭劳动也许能够应付所需劳动，但到脐橙挂果之后就会出现困难；种植脐橙较多的农户平时尚能应付，到忙时就会出现劳动力不足。这样，乡村范围内围绕脐橙种植就形成了劳动力市场。

在车头村调查，感觉当地农民非常忙，妇女老人都在不停地干活。“忙”说明本地有很多劳动，而这正是脐橙产业的发展所带来的。村里有一些脐橙种植园由老板所有，雇用他人管理，管理人招募村里农民进行具体劳动。黄陂社区有位外来老板承包山林种植脐橙，规模达到2000株（100亩）；黄魏屋社区一个自然村的全部山林都被外来老板承包，他们都需要雇佣本地农民劳动。村里的种植大户，也经常有无法完成的活计需要雇人。果树除草、施肥、打药、摘果等活计都需要大量的劳动力投入。种植100株脐橙（2亩），需要一个健壮劳动力就能有效管理。如果夫妇两人都在家，就可以有一个剩余劳动力出去打零工，这样就保证了村里有充分的劳动力供给。乡村劳动力市场的活跃分子是妇女。根据劳动强度不同，她们的工资在40-70元之间，虽然远低于当地男性劳动力的工资，但可以照顾家里，还能有打工收入，她们已经心满意足。由于妇女外出打工，老年人就得操持家务，他们因此也变得“忙”起来。

2、农资市场

脐橙种植需要大量的化肥、农药的投入。脐橙产业的飞速发展，带动了当地农资市场的繁荣。脐橙在树苗成长和挂果期，都需要连续的化肥投入，车头镇的农资店铺在几年内迅速增加。车头村是车头镇的中心村，圩镇街头就有多家农资店。村支书就在自家楼下的门面房开了家农资店，他还是镇农技站站长，在农资、农技方面有广泛的人脉关系。黄陂社区的林祥寿从在县城开农资店的小舅子那里进化肥，他家也成为社区的化肥销售点。车头镇几乎每个社区都有农资零售店，村民不出村就可以买到化肥。农资店主也几乎不用担心销售问题，

因为本地村庄几乎都是单姓的宗族型自然村，每个农资店都有固定的覆盖空间。普通化肥店主从上级经销商手中进货，每袋加价 20 元出售，各家店的化肥价格相差不大。熟人社会中村民习惯赊购，到了秋天收获果实时才结清账款，这需要农资店主有足够的运转资金。

3、销售市场

在产业链条中，农户获得的是脐橙种植的利润，销售与加工环节利润更加丰厚，但普通种植户难以分享。村民种植脐橙不太可能自己销售，他们难以获知市场信息，也难以承担市场风险。专业的经纪人、商贩构成了销售网络。车头村每个社区都有几个经纪人和商贩，全村 30 个村民组几乎都有经纪人。经纪人一般是村里农民，或与村庄有渊源的生意人，他们往往头脑比较灵活，做人又不失稳重，平时在外打工、做生意，善于把握商机。外地商贩来本地收购脐橙时，人生地不熟，经纪人就成为商贩与果农的中介，为商贩牵线搭桥，收取佣金。这种生意是季节性的，每年在脐橙成熟后一个月内可做生意。普通种植户将脐橙交给本地的经纪人，由他们组织货源，联系更高级的商贩。经纪人赚取的是中介佣金，这种市场地位稳赚不赔。1 万斤脐橙的佣金大约有 500 元，一般的经纪人在这一个月内可以收入万元。当地收购规模最大的经纪人，一年能有 20 万元的佣金收入。

车头村农民中也有不少专门的商贩，他们吸纳了本地的脐橙销售网络。还有部分农民，已经变成了专门的水果商，在本地组织货源，自己运往目的地市场销售。水果商贩收售水果，需要面对市场风险，应对价格的起落。黄魏屋社区的魏世专既是村干部，又是经营大户，自家种植了 900 多株脐橙。去年脐橙市场价格高，魏世专等村民四人合伙收购脐橙，共收购了 50 万斤，装了 11 车，自己拉到浙江嘉兴去销售，他在那边有做水果生意的熟人。脐橙的地头收购价为 1.5 元/斤，经过打蜡、运输，到嘉兴的终端市场，出手价格成为 2.4 元/斤。这一笔生意魏就赚了 7 万元。因市场行情的涨落，商品市场可能出现暴利空间。销售环节所获得的利润，自然要比生产环节利润高得多。脐橙从地头走向终端市场，中间经过的每道程序都增加了成本，但也产生了诸多利润环节。

4、加工市场

从地头到市场，仍然以果实销售为目的的市场自然不需要太多的深加工。本地仅有的加工环节，是对脐橙进行打蜡或催熟，提高果品质量，加工的链条并不长。打蜡是对果品表面抛光、喷蜡，使得脐橙看起来色泽鲜艳；催熟是将一些未完全成熟的果实，通过化学手段催至成熟，当然这是违规行为。车头村开设了多家打蜡厂，专门负责脐橙的加工和分类包装。打蜡厂分布在交通便利的圩镇附近，寻坪公路沿线就有 7 家。伟亿达果业公司是村支书和村主任等 7 个股东合伙开办的专业打蜡公司，注册资金达到了 500 万元，占地 17 亩，有专门的打蜡车间、储藏仓库，每年能加工 1600 万斤脐橙。公司有管理人员 15 人，生产期内需要雇佣本地普通工人 100 多名，包装工就至少需要 50 名，大多是本村妇女，她们的最低工资可达每月 1300 元。她们的工作大多不需要技术含量，只是普通的果品包装和分类。本地打蜡厂产生的劳动力需求保证了妇女能容易找到活计，在自家脐橙收获后，立即有零工可干。一般情况下，每斤脐橙收取 0.13 元的打蜡费用，如果需要催熟，则需要 0.23 元。无论脐橙收购价、市场价如何，打蜡厂只赚取固定的打蜡费用，因此在本地货源充足的条件下，经营没有任何风险。伟亿达公司 2010 年的纯利润就达到了 160 万元，公司的几位股东也成为村庄中的富翁。

三、脐橙产业带动的农村市场化发展

在市场经济的宏观背景下，市场因素早已通过各种途径侵入乡村，并改造着乡村。不过，与村庄中的脐橙产业链相比，市场经济的宏观格局的影响还是相当有限。在车头镇的脐橙产业发展起来以后，村庄生产生活在不长的时间内就发生了剧烈变化，得到了长足的市场化发展。这种发展可以概括为两个方面，一是脐橙产业链市场将农民吸纳进去，改变了农民家庭

劳动力的配置模式；二是农村劳动力市场的存在使得劳动力有了机会成本，这导致了传统农业生产模式的改变，以及传统村庄合作模式的瓦解，农业生产和村庄生活都发生了深刻的变化。

1、家庭劳动力配置的市场化

脐橙产业兴起之后，当地有了充足的劳动力需求市场，其中的主力是妇女。在本地的劳动力市场兴起之前，妇女是几乎没有机会成本的劳动力，她们一般只能照看家庭、进行家庭农业生产，很难在县域内打工挣钱。而脐橙产业链形成之后，她们的劳动力就有了需求市场。与加工、流通环节相比，脐橙种植环节的利润空间并不大，即使在市场行情较好的年份，脐橙种植也不可能如加工、流通环节那样获得暴利。为了控制成本，果园主自然希望压低劳动力价格，多雇佣价格便宜的妇女。虽然果园中的活计粗笨繁重，果园主也不希望雇佣价格较高的男劳力。从劳动力未被定价的传统生产模式中解放出来的妇女，对不高的劳动力价格已经很满足。

车头镇的妇女吃苦耐劳、劳动力价格低廉、供给相对充分，当她们进入劳动力市场后，男性劳动力就几乎没有了任何优势。这样，虽然本地脐橙产业有了更多的劳动力需求，但由于昔日的边缘劳动力——妇女被充分调动起来，承担了以前没有从事过的工作，男性劳动力反而受到了排挤。妇女劳动力有价格低廉的优势，男性干同样的工作如果只拿与妇女一样的工作就会被认为“划不来”。因此，男性劳动力在脐橙产业所带来的乡村劳动力市场中找不到合适的工作，就只好外出寻求更好的机会。当地不想去广东打工的男性，多到邻县从事伐木的工作。一旦妇女进入乡村劳动力市场，老年人就需要承担更多的家庭劳作任务，他们承担了原来由妇女承担的家庭劳动任务。在调查期间，我们发现老年人“忙”，主要是为子女家洗衣做饭、照顾孙子，在村子里经常能看到同时看管4、5个小孩的老婆婆。黄陂社区林祥寿的母亲已经70多岁，他要负责带管6个孙子。这样，很多家庭形成了一种新的家庭劳动力配置格局，即老年人从事家庭劳动，妇女主要在乡村劳动力市场打工，男性外出打工。

在乡村劳动力市场兴起之前，农民在农业生产中确实存在黄宗智所说的“过密化”问题，¹⁰当大家无法打工挣钱时，只好抱着“多一点是一点”的心态，将劳动力投入到农业种植中。黄宗智还认为，当前中国农村面临的是制度化了的“半工半耕”过密型农业，半工半耕制度的逻辑是：人多地少的过密型农业因收入不足而迫使人们外出打工，而外出打临时工的风险又反过来迫使人们依赖家里的小规模的口粮地作为保险。农民生存理性使他们在城乡之间的流动。这样，就使过密型、小规模、低报酬农业制度和恶性的临时工制度紧紧地卷在一起。¹¹这是一种宏观上的揭示。在微观层面上，这种模式被细化为性别分工、代际分工、代际接力，¹²或称为“代际分工为基础的家庭分工”模式。¹³

最近十多年来的农村市场化发展，使得农民家庭的生产模式发生了一些变化。在赣南农村，当地劳动力市场的形成，使得人们改变了以往过密化的农业生产模式。打工带来的相对高收益，使得人们逐渐形成“去过密化”的农业生产方式。当人们被紧紧束缚在土地上，土地是唯一的收入来源时，人们只顾充分利用劳动力，而不管劳动力投入的边际收益。随着劳动力市场的兴起，人们需要考虑家庭劳动力的优化配置，努力在市场化条件下获得收益最大化。对于农业生产而言，这种模式已经开始“去过密化”。在市场化条件下，农民家庭所形成的劳动力配置模式是“男主外，女主内”、“老年人主内，年轻人主外”的层次叠加，年轻男人外出打工，年轻妇女在家打工，老人照看家务成为常态。其中既有代际分工、代际接力，也有性别分工，它是当地农民适应市场经济最有效益的方式。当然，农民家庭的这种生产模式，有着更为严重的“自我剥削”。在这种模式中，无论是男人、妇女，还是老年人都承担

¹⁰ 黄宗智：《长江三角洲的小农家庭与乡村发展》，中华书局2000年版。

¹¹ 黄宗智：“制度化了的‘半工半耕’过密型农业”，《读书》2006年第2、3期。

¹² 陈柏峰：“农地的社会功能及其法律制度选择”，《法制与社会发展》2010年第2期。

¹³ 贺雪峰、袁松、宋丽娜等著：《农民工返乡研究》，山东人民出版社2010年版。

着比以前更多、更繁重的劳动，每个人群的劳动强度都有显著增加。

2、农民生产生活的市场化

最近一些年来，在脐橙产业的带动下，车头镇农民的生产生活也日渐市场化。这首先体现在传统的互助和合作关系的瓦解。在脐橙产业发展起来之前，虽然受市场经济大背景的影响，车头镇村民的互助和合作关系已经开始弱化，但毕竟不像今天这么彻底。那时，村民的互助仍然比较普遍，包括帮工建房子、种庄稼、收庄稼，甚至帮忙看门防盗等，村民在日常生活的方方面面都还可以相互照应。脐橙产业兴起后，带动了当地的劳动力市场发展，村民之间的互助日趋减少。目前，大部分村民都通过市场解决生产和生活方面的相关需求，只有个别偏远的山村还较为普遍地存在帮工现象。

很多村民都曾向我计算请人帮工的得失。以前请人帮工，饭菜比平时稍好就行；现在要吃得好，需要好烟好酒招待，伙食费用高，还不如通过市场途径解决。市场日工价妇女 40—70 元，男人 100-200 元，请人帮工就耽搁了别人赚钱的时间；而在过去，农活忙完后，村民就无事可做，空闲时间无法用来赚钱，大家也愿意帮工，为了比平时稍好的饭菜而出力。村民们还说，现在大家都不愿意请人帮工，因为帮工需要还工，否则就欠了人情；但自己在外打工，别人需要帮忙时自己不一定在家，不一定有时间；如果不能还工，别人会有意见，于是就干脆不请人帮工。也有村民担心，给别人帮工，自己需要还工时对方可能不在家。

帮工的衰落客观上与社会流动相关，更与市场化条件下农民的理性算计有关。其实，帮工也是一种投资，当给人帮工时，时间就以人情的形式被储存起来，将来在需要的时候别人通过帮工来还人情，相当于自己零散的时间被储存起来，于是可以应付农忙或者办建房子这样的大事。当市场经济深入农村时，理性计算越来越盛，人情这种储藏时间的方式就日益衰竭。在村民们看来，与其把时间以人情的形式储存，还不如把时间换成工钱直接存到银行，在自己需要帮工时，用钱付工资请人。这个逻辑与斯科特描述的东南亚村庄内阶级之间合作关系的崩溃有着高度类似之处。¹⁴而在乡村劳动力市场兴起之后，劳动力有了机会收益，直接在市场中将劳动兑换为工资的想法，也有了实践可能性。

在这样的背景下，农民生活中的一些公共事件、公共时刻也越来越冷淡。婚丧嫁娶是村庄中的公共事件，按过去的宗族规矩，需要全族的人共同操办完成，而且应当操办得非常热闹。这些时刻，相互帮忙也是祖上留下来的规矩，不来帮忙的人就会得罪主家。而如今劳动力有了需求市场，大家都很忙，每个人都有事情做，有钱等着去赚。出现了婚丧嫁娶的事件，村里族里的人就会比较尴尬，按照规矩应该去帮忙，但挣钱又有十足的诱惑力。于是，一些比较守规矩的村民只好耽搁挣钱去帮忙，而不守规矩的人也就不去帮忙。办事主家此时也比较为难，请人帮忙耽误别人挣钱的时间，不请红白喜事又不热闹。更多的人更愿意“省事”。正是在这种农民心态下，一些新型的职业应运而生，它们专为农民的生产生活提供市场化服务。

原本需要全村帮忙的红白喜事，现在主家也不愿意“麻烦”人，不再请人在家里做饭，直接到镇上的餐馆包餐，或者将专业的餐饮服务队请到家里来。餐饮服务队按饭菜量收费，对于主家而言，这真是省心的捷径。农村还出现了专业的丧葬服务队，专门帮农民看日子、打坟、下葬。过去由农民帮工合作完成的公共事件，如今各种专业的服务人员都能解决，而且看起来事情解决得似乎更好，因为这些人员更专业。重要的是，办事的主家从此省心省事，他们不需要因耽误村民的挣钱而不安，也不用因此而欠人情，不欠人情也就不需要还人情。没有了帮工的人情负担，农民再也不用受村里各种公共事务的拖累，而可以专心致志地将时间用于挣钱。只是村里逐渐没有了公共事件，那些应该热热闹闹办理的红白喜事也越来越冷清，有人干脆也懒得办了。不办酒席的婚礼，村民过了很长时间也不知道。下廖屋社区有个老人过世，儿子将尸体火化后直接拿到山上埋了，一点动静也没有。村民感觉不妥，大家似乎又

¹⁴ 斯科特：《弱者的武器》，郑广怀、张敏、何江穗译，译林出版社 2007 年版，第 189—200 页。

能理解，“毕竟挣钱更重要”，这也许是他们共同的想法。

车头镇还出现了专门养牛耕田的“耕夫”职业。赣南“八山一水一分田”的地理格局，平均每户仅有耕地一两亩，分成多块分布在不同的地方，同一地方的耕地由于地势原因也很难连片耕作，因此直到现在机械化耕种几乎不存在。家家户户养牛耕田，显然不符合家庭劳动力配置的市场化原则。此时“耕夫”的出现，真是“众望所归”。此外，由于近年来农民都挣到了一些钱，掀起了盖房子的浪潮，建筑队、水电工等职业也有所兴起。

总之，脐橙产业的发展带来了劳动力市场化，这导致传统的农村帮工合作体系的瓦解，农村也兴起了各种新的职业。这种现实倒是符合涂尔干的经典判断，现代化意味着社会分工的发展。¹⁵农村的社会分工和新职业的出现，确实造就了一些脱离农业劳作的群体。车头村有个移民小组，原是车头镇兴地村，从高山上整体移民搬迁到圩镇上的。移民小组共有43户、290人，目前有15户通过林地流转种植脐橙成为果园主，另有2户返迁至原村，其它农户都在镇上从事非农的“非正规就业”，其中多人从事农用运输。兴地村的成功搬迁，显然得益于车头镇农民生产生活的市场化，因为市场化带来了多样的职业分化和非农就业机会。

四、市场化背景下的农民阶层分化

从车头镇的具体情形来看，在脐橙产业发展带动下，农民从农村市场化中获得了很多就业机会，有了不同收入来源，并出现了分化。赣南村庄的开放性并不强，虽然不断有农民实现城镇化而在城镇里买房，但这些农民仍然会留恋乡土，在村里也有住所。我们可以在掌握农民的经济状况和就业状况的基础上，来分析村庄内的阶层分化。大体说来，车头镇的农民可以分为七个阶层：村庄富豪阶层、村庄富裕阶层、规模种植阶层、小农兼业阶层、外出务工阶层、乡村务工阶层、村庄贫弱阶层。实践中的家庭经济形态非常复杂，且经常变化，因此这种分类必然是对现实的简化处理。

1、村庄富豪阶层

在车头镇，村庄富豪阶层有两种情形，一是在当地或外地开办有企业工厂或从事较大的生意，二是拥有超大规模的脐橙果园。前者在一定程度上可以游离于村庄，后者对农村林地有很强的依赖。不过，由于赣南农村的乡土观念仍然较强，村庄富豪阶层一般都与村庄保持一些联系，所以村民对他们的情况大体了解。车头村黄陂社区的下村大约有40户，其中有3户属于村民公认的富豪阶层。林永祥，早年外出打工，先学手艺后办厂、做铁皮生意，如今在深圳有工厂；林生凡则在深圳和安远县城都有电子企业，虽然规模都较小，但资产也有数百万，目前全家在县城居住；林棉中在车头镇开办了家具厂，专门负责加工门窗，其产品销往本县和外县。车头镇当地有稀土、钨矿等资源，一些开发矿产的农民早就成为了富豪阶层。另外，依托脐橙产业，在销售市场和加工市场获利较多的农户，也可能跻身于村庄富豪阶层。例如车头村支书、主任郑隆泉合伙开办了专业打蜡公司，这让他们获利颇丰，因此也成为村庄富裕阶层。黄陂社区没有超大规模的脐橙种植户，但车头镇其它村庄则有，其规模最大的达到了百亩。达到数十亩的规模，就可以跻身村庄富豪阶层。超大规模的脐橙种植，一般都会雇人专门管理，完全依赖雇工进行果园管理。村庄富裕阶层年收入在数十万以上，一般可以稳定地实现“城镇化”，在县城里有房子，最成功者甚至可以进入大城市。不过，他们中的一些人在村里还有旧房子，一般由老人居住。村庄富豪阶层的比例在5%以下。

2、村庄富裕阶层

这个阶层是脐橙产业发展的最大受益群体，其脐橙产业经营也高度依赖林地流转，对农村土地有高度依赖，因此也是现行土地政策的受益者。村庄富裕阶层的比例大约在10%左右，他们在村庄中备受村民羡慕。一般来说，脐橙种植规模达到12亩（600株）以上，

¹⁵ 涂尔干：《社会分工论》，渠东译，三联书店2000年版。

经营稍好就可能成为村庄富裕阶层。不过，他们也只是富裕而已，无法与开工厂、做大生意的富豪阶层相比。村庄富裕阶层农户的年收入至少在 10 万元以上。另外，依托脐橙产业，在销售市场获利较多的农户，比如从事农资买卖、脐橙经纪等活动，也可能年收入达到 10 万元，从而跻身于村庄富裕阶层。这个阶层不能完全依靠家庭劳动力进行脐橙种植，在农忙时节往往需要雇工。当然，一些富裕阶层的家庭劳动力配置也可能存在代际分工或性别分工，家庭成员中有外出务工经商的。例如，黄陂社区的林小敏，夫妻俩种植了 16 亩（800 株）脐橙树，老母亲操持家务，家里两个 20 多岁的儿子都在深圳打工。

3、规模种植阶层

这个阶层与村庄富裕阶层有些类似，都是种植脐橙达到了一定规模，所不同的是村庄富裕阶层的种植规模更大。在车头镇，种植了 6 亩以上的脐橙，就可以称为规模种植，其年收入至少 6 万元以上。规模种植阶层对林地依赖较高，也是现行土地政策的受益者。规模种植阶层的比例大约在 20% 左右，属于村庄中的小康阶层，是村庄贫弱阶层和不稳定的外出务工阶层羡慕的对象。这个阶层基本可以依靠家庭劳动力进行脐橙种植，在农忙时节很少需要雇工。当然，这个阶层的个别家庭也可能出现劳动力剩余，因此有年轻劳动力外出务工经商的。在车头镇，也有个别规模种植阶层的农户，种植的不是脐橙，而是莲子、西瓜等其它作物。例如，车头村黄陂社区的村民林春荣家就规模种植西瓜，林祥寿家就规模种植莲子。在车头村莲花社区，人均土地比其它社区多，规模种植 20 亩西瓜的农户比较多。依靠种植这些作物，他们也可以达到年收入 6 万元的小康生活水平。

4、小农兼业阶层

这个阶层也种植了脐橙，但是其规模不够大，在 6 亩以下。他们一般在自己的承包山地上种植，较少通过土地流转而获得其它林地，因此其种植脐橙的收入较为有限。不过即便只在自己的承包地上种植，他们也是脐橙产业发展的受益者，他们每年在从脐橙种植中的获益也有不少，多的甚至可以达到 5 万元。这个阶层在种植脐橙之外，在乡村劳动力市场上务工经商，所以称为小农兼业阶层。根据家庭劳动力情况的不同，他们在乡村劳动力市场的务工收入一般在 1 万到 2 万元之间。此外，这个阶层农户也可能在乡村市场中从事自雇小商人、脐橙经纪等职业，此项收入一年也可达到几万元。小农兼业阶层农户在务工与脐橙种植两项上的家庭收入总和，大体上在 3-6 万元之间，其中较高收入者与规模种植阶层农户的年收入相当。车头村村干部杜隆有说：“外边有人打工挣钱，家里能种两三亩脐橙，这样的生活就比较好。”这种说法正是很多中等收入水平家庭经济状况的写照。小农兼业阶层的比例大约在 35% 左右，与规模种植阶层同属于村庄中的小康阶层，是村庄贫弱阶层农户羡慕的对象。

5、外出务工阶层

这个阶层以外出务工为业，目前对农村土地依赖度非常低，他们很少回家，属于村庄外的“流浪者”。也有的外出务工阶层农户家里的老人在承包田里种植了水稻，但这仅仅是糊口之用，在家庭收入中所占的比例非常低。甚至也有人种植了一点脐橙（如不到 1 亩），但占家庭收入比例很低。外出务工阶层没有种植脐橙，当年政府推广脐橙种植时，这个阶层的多数农户或者是对脐橙发展没有信心，或者是本来就在外打工，家里没有劳动力种植，因此将自己的林地流转给了邻里或亲戚。由于脐橙树的存活期 40 年左右，所以当时林地流转的期限是 40 年。打工收入是他们的家庭总收入，具体数额与家庭劳动力数量有关。外出务工阶层的比例大约在 20% 左右，他们的普遍心态是后悔未能跟上脐橙发展的步伐，一步落后，步步落后。他们对未来有些忧虑，缺乏安全感，无论现在打工收入多高。他们担心自己年龄大了，或突然生病，不能继续打工，生活将难以进行下去。

6、乡村务工阶层

这个阶层以在乡村务工为业，他们大多原是外出务工阶层，因年龄、疾病等原因返乡后，由于没有林地，无法种植脐橙，只好在乡村劳动力市场上务工，或成为自雇小商人。他

们中大多数人也有不错的收入，并不比外出务工阶层低。车头镇的一些中年农民从返乡以后，丈夫在邻县的林场伐木，妻子则在乡镇内的果园干活，也能有不错的家庭收入。林根胜 2008 年从广东打工返乡，之后一直在家里做水电工，承包装修工程，妻子则每天到果园打工，工资 50 元左右，他的两个小孩都在上学。有大约 5% 的农民属于乡村务工阶层。乡村务工阶层在心态上与外出务工阶层有类似之处，也因没有跟上脐橙产业发展的步伐而后悔，不过他们毕竟从脐橙产业发展中得到了在家乡就业的机会。

7、村庄贫弱阶层

贫弱阶层是村庄的最底层，这个阶层主要有两类，一是因病致贫的农户，二是懒惰而无所追求的光棍汉。因病的贫弱农户往往既没有种植脐橙，因缺少劳动力无法外出务工或在家兼业。他们属于村庄中的“贫农”阶层，小农兼业阶层是他们的追求目标。车头村黄陂社区的林鑫森，为了生儿子，在外地躲计划生育多年，也因生育二胎而被罚不少。妻子因为过度生育而身体衰弱，家里即没有耕地也没有脐橙，全家仅靠林一人的打工收入。车头村长沙口社区的李某，长期身体不好，无法从事稍重的体力劳动，至今家里没有盖新房。他虽然不满足于现状，却无法反抗命运的安排，最终皈依了基督教。有 5% 左右农户属于村庄贫弱阶层。

显然，在车头镇，脐橙种植状况对农民的阶层分化有着较为重要的影响，其背后是林地的占有状况。虽然一些农民可以通过从事商业活动，办厂做生意而成为村庄富豪阶层，一些农户则因为疾病或其它原因而落入村庄贫弱阶层，但从总体上讲，当地的脐橙种植对农民阶层分化有着巨大的影响。脐橙种植状况很大程度上决定了农民的阶层状况，种植脐橙多的农户可以轻松进入规模种植阶层甚至富裕阶层，而种植脐橙少的农户只能成为小农兼业阶层；没有种植脐橙的农户只能选择继续外出务工，回乡后也只能在乡村市场中务工或称为自雇小商业者；如果境遇恶化，他们就可能落入村庄贫穷阶层。由脐橙产业带动的乡村市场，也在农民的阶层分化中起到了一定的影响作用。脐橙产业的相关市场给农民带来了打工机会，也带来了商业机会。劳动力状况稍好的家庭可以在乡村市场中打工来提高家庭收入，头脑精明的农民更是可以在脐橙的运输、买卖、加工市场中获得提升社会阶层的大好机会。

五、农村中间阶层及其利益保障

车头镇农村的阶层分化，在村庄内部形成了一个巨大的中间阶层。村庄里有相当规模的中等收入家庭，村庄经济没有过度分化，非常富有的只是少数家庭，非常贫穷的也只是少数家庭。从经济收入上来看，除了村庄富豪阶层以外，村庄富裕阶层、规模种植阶层、小农兼业阶层、外出务工阶层、乡村务工阶层都能过上不错的生活，他们构成了村庄里的中间阶层。中间阶层的家庭比例达到了村庄所有家庭中 90% 左右。其中除了外出务工阶层以外，其他所有的阶层都从脐橙种植及相关产业链中受益。当然，由于受益程度不同，在这个巨大的中间阶层中，也存在一些分化，既有富裕和小康家庭，也有对现状有所不满，对前途有所忧虑的外出务工阶层和乡村务工阶层。

务工阶层的心理状态主要是后悔未能赶上脐橙发展的好时机，由于土地紧张和政策限制而不能重新搭上脐橙产业发展的快车。最初发展脐橙产业时，为形成规模效应，需要将山地流转集中给部分农户。脐橙推广阶段，很多农民根本就没有预见几年后赣南能够形成全国有名的脐橙产地，因此将林地廉价转让给了脐橙种植户。例如，黄陂社区人均林地 1.5 亩左右，种植脐橙之初，大多数农民将林地承包权以每株脐橙 0.5 元（每亩可以种植 50 株）的低价转让，而且流转期限一定就是 40 年。当时很多农户对脐橙发展没有信心，索性将林地流转出去，现在他们不可能要求收回。虽然没有种植脐橙的农户，可以外出打工，但是打工收入相对于脐橙收益还是相差甚远。无林地或林地很少的农户也可以在乡村市场中务工，但其微薄收入与脐橙产业务工的季节性特点决定了，其中的大多数人很难改变自己在村庄经济分层格局中的地位。他们中仅有少数人可能抓住乡村市场中的某种机遇，成为收入不错的特色职

业者，如水电工、殡葬服务人员等。

脐橙产业的发展，在本地容纳了部分中老年劳动力，村庄青壮年也部分地吸纳到脐橙种植及其各个产业链环节中。但刚出学校的年轻人在农村没有用武之地，他们往往毕业后就到沿海城市打工，不出去打工的年轻人会被认为是“不务正业”。南坪村丁建彪今年 22 岁，他 2005 年初中未毕业就出去打工，同本村的同龄人一起在深圳的工厂流水线上工作。丁建彪说，上初中时看到打工回来的人有钱花很风光，自己比较羡慕，于是与同学相约，读书去深圳打工。在外打工 3 年后，觉得很没意思，挣钱太少，于是 2008 年又回村寻找新的出路，但农村也没有出路，“重的活干不了，轻的活轮不到干”。他尝试了开店、做买卖等多种尝试，最终在亲戚的帮助下，承包了 18 亩地种植莲子，成了附近有名的“莲子大户”。丁是返乡年轻人中最为成功的一个，其他年轻人根本就没有类似的机会。许多返乡年轻人也想种植脐橙，加入脐橙产业发展的大潮流，但林地承包格局的固化让他们感觉创业无望。

虽然务工阶层对现状有些不满，但是他们毕竟人数太少，而且利益有所分化，其中有些人能够从脐橙产业中受益，只有很少一部分人完全没有从脐橙产业受益。也就是说，车头镇农村，有一个巨大的中间阶层从脐橙产业链中受益，他们是农村社会的稳定性力量。

笔者之前的研究发现，一些地区农村由于存在基于土地流转和占有而产生的庞大“中间阶层”，由于这个阶层的存在，土地占有状况虽然不均，农民却对土地制度异议并不大。¹⁶ 贺雪峰研究发现，进入新世纪以来，在农民大量外出务工经商，农村人财物快速流向城市的同时，他们的耕地以极低价格非正规地流转给了仍在农村从事农业的邻里亲友，这使得在村的农户可以耕种 20 亩左右的耕地，从而成为新兴的“中农”阶层，“中农”阶层成为维护农村秩序的基本力量。¹⁷ 杨华从土地耕种、社会资源占有角度对农民阶层分化进行了划分，其中作为耕种中等规模土地、获取中等水平收入的中农阶层，因其独特的社会禀赋和在农村阶层结构中的特殊位置，在乡村治理和农村政治社会事务中扮演着价值引导和治理主体的重要角色。¹⁸ 这些研究显然已经注意到了中间阶层是农村社会的稳定性力量，但是受研究地域和视野限制，没有研究特色农业发展地区的阶层分化，未能注意到乡村市场发展在农民阶层分化中的重要作用。在车头镇，脐橙产业所带来的乡村市场发展，显然对农村中间阶层的形成和壮大起到了巨大的促进作用。

中国社会的稳定机制，需要结合城乡二元结构与农村社会结构去理解。中国农村是城市发展和整个社会现代化的蓄水池和稳定器，而中国农村之所以能够在中国社会高速发展的同时保持高度稳定，重要奥秘就在于农村形成了一个人口占绝大多数的中间阶层，这个阶层能够从农村市场经济发展中获益。正因此，改革与发展中的法律、政策和制度需要对农村中间阶层的利益给予最大程度的保障。

按照黄宗智的说法，中国的小规模农业有着发展的重大契机，未来 10 到 25 年经济持续发展，会带来食品消费结构从以粮为主到粮、肉—鱼、菜—果兼重的转型，农民响应这种转型，就会带来劳动相对密集农业的发展。农业转型和劳动相对密集农业的发展，将扩大农业的就业容量，农业中的半隐性失业将减少。以小规模农场为主体的中国农业，可能在未来 10 年至 25 年，达到充分的农业就业，中国农业的劳动生产率大幅度提高，农民收入水平大幅度提高，中国经济发展将进入一个新的阶段。¹⁹ 虽然贺雪峰从结构约束的角度对黄判断提出了质疑，²⁰ 但从微观层面的研究来看，确实有一些地方正在向黄所预言的方向发展，车头镇就是一个成功的范例。无论黄先生的推断在宏观结构是否正确可靠，在车头镇这样的农

¹⁶ 陈柏峰：“土地流转对农民阶层分化的影响”，《中国农村观察》2009 年第 4 期。

¹⁷ 贺雪峰：“取消农业税后农村的阶层及其分析”，《社会科学》2011 年第 3 期。

¹⁸ 杨华：“农村土地流转与社会阶层的重构”，《重庆社会科学》2011 年第 5 期。

¹⁹ 黄宗智、彭玉生：“三大历史性变迁的交汇与中国小规模农业的前景”，《中国社会科学》2007 年第 4 期；黄宗智：《中国的隐性农业革命》，法律出版社 2010 年版。

²⁰ 贺雪峰：“农业的前途与农村的发展”，《读书》2008 年第 10 期。

业转型成功地区，显然需要让广大的农村中间阶层分享农业转型发展的利益，这样才能真正保障农村社会稳定。

让广大的农村中间阶层分享农业转型发展的利益，首先应当发展适度规模经营的高效农业，而不是发展大规模的农业。大规模农业的发展，一定伴随着大资本的介入，资本介入一定会与农民（主要是农村中间阶层）争夺农业生产环节的利润，最终赚取高效农业的发展成果，农民从中并不能得到多少利益。即使部分农民能够从中获取更高的地租，但作为整体的农民并不能获取更多的利益。车头镇的实践中，农村中间阶层从脐橙产业的发展中获取了巨大利益，也有一部分农业利益被外来资本赚取。最初政府倡导脐橙种植时，为种植户免费提供树苗和技术支持，并在山林流转、果园建设方面提供帮助，并要求各级干部、公职人员带头种植一定规模的脐橙。有些干部看准机会，做了很大投资，例如当时有位县长在车头镇通过林地流转建了三千亩的果园。现在农民提及此事，只是怪自己没有眼光。当然，大资本参与脐橙种植，在市场信息收集、市场网络建设方面有很大的带动作用。但是，如果这些林地由农民来种植脐橙，农村中间阶层必定更加壮大；如果这些林地可以较为自由地流转给返乡农民工，农村中间阶层显然会更加稳固。

如果真要保障农村中间阶层农民的利益，就不应该仅仅让他们获取地租收益，而应该让他们能够参与分享农业发展所带来的收益，即广泛参与能够成功的高效农业。因此，农民需要的就不是所谓的资本下乡经营农业，不是所谓现代的农业经营公司，而是高效农业的经营合作社。这样，占多数的农村中间阶层农户可以以自己的土地参与经营高效农业，获取高效农业的收益，而合作社又能为他们广泛地提供销售渠道、生产信息等，并为他们解决资金问题，帮助他们抵御市场风险。当然，并不是说大公司和资本不能介入农业，而是说它们不应该介入赚取农业生产环节本身的利润。大公司和资本在市场经济中有其固有的优势，农民不能与之相比，倘若其能参与农业深加工或生产之后的销售等环节，这样大多数农民赚取高效农业生产环节的利润，而资本获取农业生产之后环节的利润，两者互相扶持，这岂不是两全其美！政府所需要做的是，既为资本提供合适的市场环境让其参与农业生产之后的环节，又要规制其进入农业生产环节本身获取农业生产利润。

当然，即使在加工和销售领域，如果政府给予足够的支持，中间阶层农民也可以从中获取一些利润。赣南脐橙的品牌效应出现之后，有了广泛的销售渠道和网络，脐橙的生产、加工、销售领域的风险都大大降低。尤其是在脐橙的打蜡加工，几乎没有技术含量，中间阶层农民完全可以参与这个环节，从而分享这个环节的利润。倘若在政府的支持下，由农业合作社来经营脐橙的打蜡加工，农村中间阶层农民就能获得农产品加工和销售环节的一部分利润，而不是任由这些利润完全归资本和中介商人所有。

农村中间阶层农民所能获取的收益更多，中间阶层就更加稳固，这样农村社会就能更加稳定，从而为中国社会的现代化提供更加稳定的农村基础。