

第一章

导论：从实践历史探寻中国农村发展出路

一、第一编：历史背景

中国的经济历史和西方十分不同。从西方理论来看，中国经济史几乎完全是悖论。本书从 18 世纪中国与英格兰的对比出发，突出两者农业经济的不同。

我们可以先从一些众所周知的基本差别开始。首先是两者在膳食方面的不同：英格兰的膳食结构中肉、菜、粮食（或马铃薯）的比例接近 1 : 1 : 1；而中国的结构则接近 1 : 1 : 8，粮食占比明显高得多，肉食占比则要少得多。这样的膳食反映了两个农业体系的不同：英格兰的是种植业和养殖业（食草的马、牛、羊）基本相等的农业结构；而中国的则基本完全偏重种植业，养殖的主要是食用泔水、不需占用土地（种饲料）的猪，而不是食草（大量用地）的马、牛、羊。其背后的逻辑是，在同样面积的单位土地上，种粮可以提供养

殖食草动物(例如养牛而食用肉、奶、奶酪)所能养活六到七倍人口所需的食物。因此,人口(相对土地而言)的压力会排除食草的动物养殖,成为“单一”的种植业,即基本没有用地动物的养殖。两种农业体系的不同非常具体地体现于两地农场在18世纪的平均规模对比中:英格兰的是750亩;中国的则是江南不到10亩,华北不到15亩。

两地在18世纪进入了十分不同的演变进程。在英格兰,系统的种养结合(圈地运动把之前的共有土地纳入了一个农场之内),特别体现于典型的诺福克制度的粮食与饲料(小麦与芜菁,大麦与三叶草)的轮作,导致更多畜力的使用(尤其是马,也是英语“马力”的起源),进而导致农业劳动生产率的提高。这就是18世纪英格兰“农业革命”的核心。而农业劳动生产率的提高为非农产业提供了大量的劳动力,促进了城镇手工业的发展,导致了所谓的“原始工业化”。在这一过程中,手工业完全从农场脱离出来,成为城镇的生产活动,由此导致城镇的发展。如此的演变更进一步促进生育行为的变化:因为年轻人可以从城镇手工业获得独立生计,所以能够更早和更高比例地结婚。而城乡的这种变化,更进一步促进两者间的(农产品和手工产品的)交易,由此导致更多的消费(“消费革命”)。同时,在城镇出现了“工场”、初步的分工以及“规模经济效益”,在农村则出现了规模化的雇工农场。这一切都为后来的工业革命作了铺垫,最终导致了螺旋式的经济发展。

以上的演变后来成为亚当·斯密(Adam Smith)和马克思理论的基本经验根据。斯密特别强调分工和规模效益以及市场交易所起的作用,开创了“古典”(自由主义)经济学。之后“新古典”和

“新自由主义”理论,尤其是后来的“新制度经济学”理论,则更强调土地私有和产权法律所起的作用。马克思对上述基本事实以及分工和规模效益等概念的理解基本和斯密相同,不同之处在于他特别突出受雇的劳动者被资本所有者剥削(“剩余价值的榨取”)。本书将在相关部分逐步详细讨论这两大经济理论传统的不同见解。

第二章先论证中国和上述经验与理论的不同。在18世纪的长江三角洲(当时中国最发达的地区),首先是没有出现上述英格兰式的农业革命。所呈现的主要是由劳动进一步密集化所推动的复种指数的提高(水稻加上冬小麦),以及从粮食种植转入劳动更加密集的棉花—纱—布和蚕桑—缫丝的生产。前者展示了“边际报酬的递减”(第二茬农作物收成要低于第一茬,虽然其投入基本相等,部分原因是地力的消耗)。后者展示的是相对于劳动投入的增加来说不成比例的回报:花—纱—布需要约18倍于水稻的劳动投入,所带来的只是远远不到相等倍数的收益,而蚕桑—缫丝需要约9倍于水稻的劳动投入,所带来的也只是数倍的收益。这两种现象就是笔者所谓之“内卷化”(英文“involution”,中文亦译作“过密化”)的基本含义。

更有甚者,棉花和蚕桑经济导致的是农场生产的高度家庭化,由妇女老幼来吸纳低报酬的生产劳动,进而造成家家户户同时依赖种植业主业和手工业副业为其生计的经济系统。这样,不仅没有呈现18世纪英格兰那样的种植业劳动生产率的提高,也没有呈现种植业与手工业的分离,也因此没有呈现其所附带的城镇化、生育行为转型、分工和规模化生产。因此,也没有斯密所指出的城乡贸易——中国仍然主要是由乡村为城市提供粮食和奢侈品(丝

绸),以及乡村与乡村间的生存必需品——粮食和棉织品的交换。

第三章论证,中国其实在两千年前的秦—汉时期便已在渭河流域形成了高度劳动密集的小家庭农场经济(商鞅的政策是以每家20亩“良田”和10亩贫瘠地为标准的),早就和18世纪英格兰的平均750亩/农场有巨大差别。商鞅设想的目的是造就强大的军队及其所必需的大量人口,而为了促使人口快速繁殖,决定依赖国家政权来推行早婚和多子继承制度(并由此导致中国的早婚和高结婚、高生育率,这与18世纪英格兰在“原始工业化”人口行为转型之前的一子继承和晚婚制十分不同)。之后所建立的是高度集中的皇权与分散的小规模家庭经济结合的政治经济制度,远比西欧主权分化的封建政治制度更加集权和稳定。而集中的皇权建立的科举制度,通过国家设立的考试来选拔官僚和士绅精英,由此确立了“皇帝—士绅—小农”三角政治经济体制。同时,高密度小农经济则允许(在前现代运输条件限制的空间范围内)建立远比西欧要大得多(人口多得多)、复杂得多的城市以及士绅和官僚文化。而高密度小农经济,历经较长时期的和平,便会促使人口激增,加重土地上的压力,从而导致远比西欧频繁和庞大的周期性农村社会动荡。

中国共产党革命运动兴起的部分导因正是这个体系在近现代所面临的社会危机(当然也是外国侵略下的民族危机)。革命之后的土地改革所反映的正是农村穷人的生计危机,而其后的集体化则是意在保证所有农民生计的措施,也是试图克服小规模生产局限的措施,在“大跃进”时期甚至走到越大越好的极端。但是,如此激烈的农村社会经济改组并没有真正改变中国农村的基本结构性

现实:内卷化的种植业。这种现实尤其体现于长江三角洲的一年三茬(早稻、晚稻、小麦)运动(“消灭单季稻!”),也体现于种植业和手工副业的仍然紧密结合(没有分化为农村和城镇的不同生产),因此没有导致西欧似的小城镇发展(“早期城镇化”)。其基本逻辑仍然是广泛使用廉价的家庭辅助性劳动力。

同时,和家庭农场的组织一样,集体化的村庄既是一个生产单位,也是一个消费单位,会为生计而忍受极高强度的劳动密集化生产。即便是在“绿色革命”的现代投入(主要是化肥、科学选种和拖拉机)参与的背景下,农业劳均生产率和报酬也基本没有增加。种植业产出值达到原来的三倍,但劳动投入则是原来的四倍。过密化一仍其旧。这就是本书的过密化农业历史背景,也是本书所探讨的改革时期中国小农经济变迁的出发点。

本书一贯强调人口因素,目的绝对不是想争论人口是历史的单一决定性因素,而是要直面中国这个基本国情,意在强调,对资本、技术、市场、社会结构和国家等其他经济因素的理解,必须要看到它们和这个基本国情之间的互动。近年来学术界倾向单一地突出市场因素,几乎达到过去单一突出阶级关系的极端程度。本书论证,无论是市场运作还是社会结构,国家制度还是资本和技术,都得结合人多地少的基本国情来理解。

二、第二编:改革时期的农业发展

中国改革时期的农业“发展”(本书对农业“发展”的基本理解是农业劳均生产率和报酬的提高,因为如此才可能真正提高农民

的收入)的基本要点是去过密化。它是改革时期农村变迁的主线。

第五章详细论证,20世纪80年代以来生育率的下降、大规模的非农就业和城镇化,以及国民收入上升所导致的食物消费转型,在这“三大历史性变迁”趋势的交汇之下,中国农业进入了前六个世纪所未有过的变迁时期。在20世纪90年代初期,农村劳动力虽然增加到接近5亿的顶峰,但其中相当部分被新兴的乡镇企业非农就业吸纳,因此务农劳动力在突破3亿之后,没有更多地增长,但是数量仍然居高不下。直到新世纪,劳动力自然增长率下降加上“离土离乡”农民工的大浪潮,以及农村自身非农就业的持续扩增,终于促成了划时代的农业就业人员的快速下降趋势的出现。到2010年农业就业人员数量居然降到2亿以下,在十年中降低了足足三分之一。这是非常急剧的历史性变迁。

此外则是中国的食物消费的粮食:蔬菜:肉食比例逐步从传统的8:1:1朝(我们根据城镇中上层40%的食物结构预测的)4:3:3比例演变,肉食和菜果的消费以每年约5%的速度增长。我们估计,在10—15年中将会完成整个转化过程,形成比较稳定的新结构。

高值蔬菜和肉食新农业总量上升以及农业劳动力减低的交汇导致了农业劳动力产出的显著增长(即劳动生产率的提高)。伴之而来的则是农场平均面积和收入的上升。

第六章把这个划时代农业结构变迁进一步具体化。笔者把它称作“隐性的农业革命”,因为它和以往的典型农业革命——18世纪英格兰和20世纪六七十年代的“绿色革命”——不同,并不表现在农业主要作物单位面积产量的提高,而更多表现在农业结构转

向越来越高比例的高值“新农业”(即菜—果和鱼—肉、蛋奶)的生产。新农业是资本和劳动双密集化的农业,既需要资本投入(例如蔬菜的塑胶拱棚、养殖的畜舍、鱼塘等),也需要更高密度的劳动投入(一个劳动力只能种一亩地的拱棚蔬菜,但能种四亩的露地蔬菜)。

在1980年到2010年的30年间,蔬菜和水果的播种面积增加到原来的六倍以上,其产值占到农林牧渔总产值的26.7%,肉—鱼则占到总产值的39.3%。两者合并达到总产值的66%,成为20世纪80年代以来农林牧渔总产值每年上升6%的主要原因和动力。相比之下,谷物在总产值中所占比例已经降低到15.9%(虽然其所占播种面积仍然相当高:55.9%)。而这个急剧的变化比较容易被人们忽视,因为蔬菜缺乏明确的统计,也因为农业结构转型涉及不同统计指标间的关系的演变,而不是单一指标的明显上升。而肉食比例的上升则主要反映于“牧”业统计指标,容易被人们误解。

与其他国家的农业历史相比,中国具有明显的不同。与18世纪英国的农业革命相比,性质完全不同,规模也远远大于前者(英国农业产出100年才增加一倍,而改革期的中国则每年上升6%,12年翻一番,24年翻两番)。至于20世纪六七十年代的“绿色革命”,一般每年才上升2%—4%,要18年到36年才翻一番。在亚洲,最早的绿色革命出现于20世纪上半期的日本,当时其农村人口基本稳定不变,因此现代科技投入所带来的增长完全体现于农业劳动生产率和收益的上升,为全社会收入的提高作了铺垫。至于韩国和中国台湾地区,部分由于日本统治下实施的农业政策(虽然完全是为了侵略国本身的利益)促使较早使用化肥,加上后来的

美国援助,导致两地的劳动生产率都在绿色革命期间得到显著提高。而中国面对的则是新投入多被人口增长和农业高度过密化蚕食掉的境况。

与中国相似的不是所谓的“东亚模式”各国或地区,更不是英国或美国,而是印度。两者同样因为人口压力而没有能够靠绿色革命的现代投入实现农业劳动生产率和收入的提高,而要等待全国经济快速发展的更大的拉动力所导致的非农就业和城镇化以及食物消费转型才向新农业转型。

第七章探讨的是伴随着中、印这种新型农业革命而来的社会经济变迁。根据马克思(和列宁)和斯密的理论预期,伴随农业市场化发展而来的应该是农民的无产化,这部分农民部分成为城市工业的工人,部分成为农村资本主义农业的雇工。但是,中国新时代的农业革命再次和他们的预期相悖。在经过 30 年的农业革命之后,中国仍然只有很少数的农业雇工。我们根据国家发展改革委的农产品成本收益调查以及最可靠的 1996 年和 2006 年的十年一度的农业普查资料,经过系统梳理和估算,得出的结论是,2006 年中国农业总劳动投入中只有 3% 是雇佣劳动(2006 年之后增加幅度的精确估算则要等待 2016 年的第三次普查提供资料)。也就是说,中国农业主体仍然是小农家庭农场。但是,新农业——例如拱棚蔬菜和新型养殖——明显比过去的旧农业(“大田”生产粮食、棉花、油料)带有更高的“资本化”(即单位劳动资本投入的上升)。我们把这个现象称为“没有无产化的资本化”。

这是个含有悖论的现象,特别凸显中国的特色。其部分肇因当然是中国实施的按人口或劳动力一村一村地平分土地的联产承

包责任制。在这样的制度环境下,资本不容易获取大片的土地来进行雇工生产。但是,同样不容忽视的是小家庭生产的强韧性。一方面是新农业中小规模生产的优越性,特别体现于拱棚蔬菜种植的不定时、零碎而又繁杂、密集的劳动投入,而家庭生产单位结合了主要和辅助劳动力,特别适合如此规模的生产,是比较廉价的形式。其道理其实和明清时期的高度家庭化、过密化、结合农业与手工业的生产相似。此外则是由一个生产单位结合两种或更多的互补性活动所产生的范围经济效益(区别于规模经济效益),例如传统的(棉)花—纱—布“三位一体”生产和蚕桑+缫丝生产,以及今天新农业中的“种养结合”。

与中国相比,在土地制度上,印度建国之后的出发点不是新中国成立之初那样的土地革命和均分土地制度,也不是中国改革时期均分土地的联产承包责任制度,而是原来的较高度私有化和不平等的土地分配。其后出现的是比中国要高得多的无产化。印度今天有约45%的农业就业人员是无地雇工,他们组成印度贫困人口的大部分。根据世界银行的研究,每人日用1.25美元以下的贫困人口占到印度全人口的42%。在中国该比例则只是15.9%,其重要原因之一是务农人员没有无产化。(2005年的数字)

第八章系统探讨中国近年来的农业资本化的来源,亦即其劳动生产率提高的主要动力。新自由主义学者根据来自西方的经验和理论,以为农业资本化会主要来自农业企业公司;而与之敌对的马克思主义计划经济学者们则倾向于认为资本投入会主要来自政府及其计划。出乎人们意料的是,中国的经验再一次呈现为完全的悖论。我们根据农业普查资料和成本收益调查资料,发现小农

户总资本投入量要远高于政府和农业企业,而其资金的主要来源是小农户的“半无产化”非农打工收入。在固定资本投入方面,小家庭农场投入的总量和政府的差不多。但在流动资本(包括新农业中的化肥、农药和良种投入,新养殖业中的人工饲料和优良仔猪、鸡苗等投入,以及旧“大田”农业中为了节约劳动力的机械和农药的投入)方面,则远高于政府和农业企业。小农户显然占到所有播种面积和养殖业的绝大比例。也就是说,小农户是近年来的农业资本化的主要动力。

鉴于此,国家明显应该更多关注和扶持小农户家庭农场,而不是像过去十年那样完全向龙头企业倾斜。这是本书提倡的农村发展出路的一个方面。

为了避免人们误以为上述思路和舒尔茨(Theodore Schultz)的基本吻合,第九章系统梳理了笔者和他之间的不同。两者的基本分歧在于对人口问题的认识。舒尔茨的出发点是原教旨市场主义;认为在市场机制的运作下,资源必定会得到最佳配置,无论农业经济还是工业经济都如此。他把农业想象为和工业同样的经济。然后,根据他的新古典经济学市场逻辑,认为传统农业中不可能有人口过剩。

他首先把劳动力过剩定义为绝对过剩,即零价值的劳动,然后据此争论前工业时代的农业经济不可能有劳动力过剩。其逻辑是,显然,没有人会为零价值而劳动。但在真实世界里,关键是劳动力相对于土地的过剩,而不是绝对的过剩;是劳动力的相对低报酬,而不是绝对的零报酬。后者只是虚拟的稻草人,只是一种辩论游戏。我们已经看到,中国传统农业与英国的不同在于其人多地

少的基本国情,并由此导致完全不同的农业制度。

中国新时代的农业革命绝非简单来自舒尔茨所想象的市場化和私有化。这是因为,在现代中国共产党革命之前的六个世纪中,其农业经济是市場化的,也是私有化的,基本符合舒尔茨所提倡的结构,但是,经过 20 世纪新投入的引进,它仍然只延续了中國长期以来的社会危机和大规模的农村动荡。之后,在 20 世纪六七十年代的“绿色革命”中,中国更大规模地经历了舒尔茨所认为的最关键的技术更新,但其所推动的生产发展却被人口增长蚕食掉。最后,改革时期的新型农业革命,则来自完全出于舒尔茨视野之外的“三大历史性变迁”的交汇,即源于生育率下降和大规模非农就业所导致的人口相对土地压力的下降,加上全社会的食品消费向高值农产品的转型,方才促使农业劳动生产报酬大规模上升。这才是中国新时代农业革命的真正意义。

与中國相比,印度更接近舒尔茨的市場化和私有化模式,因为中国的土地产权依然不明确(农户具有使用权,集体具有理论上的所有权,但国家则保留征用权),国家对市場的干預度也远高于印度。根据舒尔茨的理论,印度的经济发展应该比中國成功。但事实正好相反。中国的新农业革命明显比印度成功,没有印度那样程度的农业生产无产化,也没有印度那样的大规模农村贫穷,整体的经济发展也远比印度快速。这些事实都和舒尔茨的理论直接相悖。

其实,舒尔茨对上述的经济史可以说是丝毫不关心。他是位纯理论家。和刘易斯同样,他凭理论把“传统农业”想象为没有变化的农业(与刘易斯的不同是,舒认为它是处于高效的“均衡”状

态),完全忽视诸如英国 18 世纪(在前现代技术下)的农业革命,更不用说诸如中国在战国时期因进入铁器时代的农业革命、10 世纪长江三角洲吴越时期的水利革命,或明清时期的棉花革命。

舒尔茨完全没有想象到经济史理论家博塞拉普(Ester Boserup)1965 年所论证的,人口压力在传统农业变迁中(从 25 年 1 茬的森林树木的刀耕火种到 5 年 1 茬的灌木的刀耕火种,2 年 1 茬的粮食和休耕/饲料轮作到 1 年 1 茬、而后 1 年 2 茬,其间劳动边际效率递减)所起的关键性作用。更毋庸说同样重要的经济史理论家瑞格里(Anthony Wrigley)1988 年所阐明的前现代有机经济(organic economy)与现代无机经济(“基于矿物能源的经济”, mineral-based energy economy)在能源上的基本差别。在前者之中,人口和土地的关系是关键,在后者之中技术则更重要。舒尔茨完全没有考虑到农业和工业经济间这些方面的差别,因此才会强调人口和土地因素对农业来说并不重要。说到底,舒尔茨的理论依据是原教旨市场主义的理念。对他来说,历史和经验只能从属于其预定理论。

但是,在一个基本认识的层面上,笔者是认同舒尔茨的倾向的,虽然他自己并没有明确说明——农民应该被认定为具有能动性和创新性的主体。只要有合适的条件,农民是会推进经济发展的,在现代以前如此,在现代也如此,即便是在艰苦和不公平的条件下也如此。但是,迄今中国历代的政府一贯把农民要么视作管制和汲取的被动对象,要么视作援助和扶持的被动对象,而不是具有独立自主性的主体。尊重和扶持农民的自主性是本书要提倡的农村出路的另一方面。

第十章讨论的也是完全处于舒尔茨视野之外的问题。和马克思主义同样,新自由主义经济学想象的资本主义市场经济是由规模化资本主义工业产业和规模化农业产业组成的。由此,两者都比较关注资本和劳动之间的(马克思称作)“生产关系”。但在中国新时代的小农经济中,传统概念中的生产关系(无论是雇佣还是租佃关系)并不那么重要,更关键的是农户与市场间的(我们可以称作)“流通关系”。

在新古典经济学那里,市场是由处于同等地位的经济主体(“理性经济人”)所组成的。在新制度经济学理论中,科斯(Ronald H. Coase)根据同样的思路——平等主体的市场经济——而特别突出“公司”(the firm)的角色,认为资本主义市场经济的关键在于公司与公司间的契约关系所附带的“交易成本”(契约签订所需要的信息、签订、验收、执行等成本)。即便是马克思,他所想象的也是大产业资本和大商业资本间的关系。

中国农村今天的实际则明显与两大理论传统都相悖。中国经济当前的主要流通关系越来越多地是由大商业资本和小农户所组成的不平等关系。事实是,小生产虽然具有一定的经济活力,但是它必须要得到较大规模的加工和销售的“纵向一体化”,否则不可能在全球化的“大市场”中生存。而在权力悬殊的实际情况下,小农户面对的是商业资本的压价和榨取。因此,小农户现在非常需要另一种、能够为小农户保留更多收益的纵向一体化。这是近年来相当数量的合作社兴起的基本原因。

但是,近十年来国家政策在补贴和优惠层面上,明显向龙头企业(其实大多是收购、加工和销售的大商业资本,而不是直接从事

农业生产的产业资本)倾斜。对于农民合作社,国家采取的是一种(部分由于对集体化的反应所导致的)矫枉过正的放任政策,从严密管制转入基本让其自生自灭。但在中国的政治经济环境中,没有更积极的国家支持,任何民间组织,包括合作社,根本就没有可能真正形成气候。这也是为什么今天的合作社多是小规模的,或者是伪装的(由大户组成,借合作社的名义来获取国家的补贴和税收优惠)。

值得我们认真思考的历史经验是超越简单的集体—计划和放任—市场二元对立的另一种道路。提高农户收益和发展农业经济显然是国家和农户的共同利益所在,这就为双方的合作提供了最基本、重要的条件。在这方面,我们也许可以借鉴日本和韩国以及中国台湾地区的经验。它们的历史经历具有一定的共同性。首先是日本近代的经验,国家借助合作社来实行国家的农业政策和提供农业资助,合作社基本被纳入各级的地方政府,几乎是官方机构的一部分。这个模式通过日本占领而被引进韩国与中国台湾地区。其后,部分由于美国的占领或大规模援助,二者都在其影响下执行了土地改革,基本取消了之前的地主—佃农制而建立了相对平等的小耕作制度。继之而来的是(又是在美国影响之下)对原来的日本模式的民主化,把之前的合作社从为国家执行农业政策的单位改组为半官方、半民间的机构。这些半官方机构不是管制或汲取性的组织,而逐步演变成为代表农民利益的载体,最终直接参与国家涉农立法和政策。这是一个官民良性合作的很好先例。中国的合作经验则失于国家要么(在集体化时期)过度控制,要么(在改革时期)过度放任。这是本书要提倡的农村出路的另一个方面。

三、第三编:非正规经济与社会危机

20世纪,在传统的城乡差别(城市是国家机构和官僚所在地;乡村是被统治的人民所在地)之上,加上了现代和传统经济部门之间的差别。这些差别在革命之后得到一定的缩小。农村人民通过集体组织获得基本的社会福利,虽然和城市人民还有一定的差距。农民的收入通过土地革命有一定的提高,但同样和城市人民还有一定的差距。城乡间的差距依然相当显著,尤其是在1958年确定城乡户籍制度之后。进入改革时期,之前的福利制度完全瓦解,而伴随城市的更快发展,农村生活水平日益落后于城镇,城乡差别日益增大。根据世界银行的相对客观估计,1985年中国的城乡差别为1.8:1,到2007年,已经增加到3.3:1(World Bank, 2009:34, and fig.2.36)。

第十一章论证,对外开放和市场化意味着的是,中国和其他的发展中国家一样,为国际资本提供大规模廉价劳动力。在如此的结构下,农村劳动力大规模地进入城市,为外国和新兴的国内资本打工。同时,为整个现代经济部门提供一系列的廉价配套服务,包括建筑、运输、餐饮、摊贩零售以及清洁、保姆、保安、工匠等各种各样的其他的服务。这些来自农村的农民工很大部分处于“非正规”的状态,即少有正式职工地位、缺少国家法律保护、只有低等社会福利。结果是庞大的“非正规经济”的快速形成。

中国今天的经济—社会,其实主要由正规和非正规两个层面组成。一方面是受到国家劳动法规保护的、带有优厚社会福利的

正规职工,其中包括国家机关、事业单位以及正规企业的白领职员,而只包含较少数享有正规身份的蓝领工人。另一方面则是较少受到国家劳动法规保护的、没有社会福利(或只有低等福利)的非正规职工,主要包含农民工及其“半工半耕”家庭的其他就业人员。本书详细论证,前者总数只是全社会所有就业人员中的六分之一,后者则占到就业人员的六分之五。正规经济和非正规经济两个层面的差别是今天中国社会经济危机的一个关键,亟须改革。

这是个完全与现有“主流”理论相悖的基本事实。在新自由主义(和英美新保守主义)意识形态的影响下,今天在中国社会科学界影响最大的有以下几种“理论”模式。首先是“橄榄型”(区别于“金字塔型”)社会结构模式。据此,社会学家们争论,中国已经进入像美国那样的中产阶级(行将)占到全人口最大比例的社会结构。再则是“刘易斯拐点”模式,其逻辑是,伴随市场经济的发展,其要素市场必定会从一开始时的城乡(现代与传统)“二元经济”达到关键的“拐点”而进入整合的单一劳动力市场。他们争论,今天中国已经进入这样的拐点,所构想的是整合于城市的所谓“中产阶级”的劳动力市场。这是个和“橄榄型”社会结构模式相互呼应的理论。最后是“第三产业”理论,认为今天中国已经和西方发达国家一样走入了服务业占到全经济最大比例的先进模型。和“橄榄”与“拐点”理论一样,“三部门”理论把中国硬塞进单一线性的西方现代化理论模式。三者都完全无视非正规经济的巨大现实。

第十二章进一步论述,非正规经济其实是中国如此成功地吸引外来投资的关键。20世纪90年代以来,地方政府在招商引资的激烈竞争之下,依赖的是绕过或一定程度违反国家劳动法规的非

正规劳动力,此外还有廉价土地,再加上税收优惠、忽视国家环保法规等,据此来为国内外资本创造极其有利的投资条件,使中国成功地成为全世界公认的最有吸引力的投资去向。

这个关键性的由地方政府主导的“成功”“秘诀”则被主流经济理论完全掩盖。今天在中国影响最大的新制度经济学理论,把中国发展经验简单总结为市场化和私有化的功绩。在他们(源自科斯和诺斯)的理论中,唯有明确的私有产权才可能减低交易成本和促进经济发展。政府所起作用只可能是反面和消极的,不可能是积极的。因此,他们提倡中国最终必须消除国家/地方政府对市场的干预,消除其非私有的产权和企业。如此的理论显然严重歪曲了中国发展经验的实际。

当然,如此的反事实理论,即便是在西方,也激发了反对的理论。魏昂德(Andrew Walder)争论,地方政府其实在中国发展中起到关键的作用。之所以如此,是因为地方政府的行为其实不像政府而更像在“硬预算约束”下运作的企业。钱颖一则力争,地方政府之间其实具有类似于美国联邦主义政治体制下的州际间的竞争,由此成为推动经济发展的重要动力。

魏昂德和钱颖一这两套理论的经验根据都主要是 20 世纪 80 年代中国兴起的由地方政府主办的乡镇企业;他们忽视的是 20 世纪 90 年代中期以来更加重要的地方政府在招商引资竞争下对(国内外)外来资本所采用的非正规举措,借用的是非正规经济人员以及非正规征用的土地。

正是这样的非正规经济和非正规举措,既导致了举世瞩目的 GDP 增长,也导致了今天一定程度的社会危机。社会不公之

所以成为中国今天的问题之一，首先是因为正规与非正规经济之间的日益增大的差别。同时，也是因为国家一直沿用了过去的话语和意识形态。今天的社会不公是在老百姓普遍认同国家社会公平理念之下形成的。老百姓因此也对其间的矛盾更加敏感。凭借修饰性的“橄榄”“拐点”“三部门”和“交易成本”理论，只能暂时掩盖社会不公和社会危机的实际。现有的西方理论则完全没有认识到中国的经济发展和社会危机其实来自同一根源——地方政府行为——这个基本事实。要解决这个问题，需要从地方政府行为入手，因为解铃还须系铃人。这是本书提倡的农村发展出路的另一方面。

第十三章分析的是非正规经济的社会结构和组织逻辑。与斯密和马克思预期的高度个体化的工业产业工人不同，中国非正规经济中的基本经济单位仍然主要是（农村）家庭而不是城镇个人。即便是“离土离乡”的农民工，他们的户籍仍然在农村，在城市只可能是暂住者和流动人口，绝大部分没有可能在城市买房而长期居留。其子女在城镇上学必须支付高昂的“择校”费。他们中的绝大多数没有城市的医疗、养老、失业保障，必须依赖自家的农场来替代社会保障和福利。与此同时，他们仍然是自家承包地的合法耕种者。因此，他们中的大多数会把部分收入汇回老家，在攒钱之后会回家盖房。在经济决策层面上，他们和城市居民有一定的不同，会更多地考虑到家里的老人和/或孩子。即便是在城市的生活和经营中，他们之中的小私营企业和个体户也多依赖自家或来自老家的亲邻。

家庭的关键性具体体现于农村三代家庭的顽强持续。从 1949

年前到毛泽东时代乃至今日,中国农村的独子家庭几乎全是三代家庭(无论其暂时的安排如何)。农村家庭唯有在有多子的情况下,才会和父母分家,但依然会采取各种不同的多户家庭组合(例如,分开后父母亲轮流在不同儿子家吃饭、由各个孩子分担父母的赡养责任或其承包地的种植)。迟至2000年,中国的三代家庭在农村的比例是25%,是同时期美国的5.2倍。这个比例其实比1990年的17%有显著的提升,主要是因为生育政策导致较高比例的独子家庭。因此,我们绝对不可简单地以为中国的家庭结构必定会像西方那样“核心家庭化”,绝对不可简单地接纳西方现代化理论的单一线性社会经济“发展”模式。

这一切显然和新自由主义家庭理论十分不同。后者的简单成本收益经济决策绝不适用于仍然高度家庭化的中国农村(即便是城镇,三代家庭也达到17%的比例)。中国家庭经济的抉择,包括打工、结婚、投资、子女教育等都出自家庭的考虑,包含传统文化因素,而不简单是新古典经济学家们(例如贝克尔[Gary S. Becker])所争论的个体化成本收益的个人“理性抉择”。

在法律方面,非正规经济领域沿用的多是比较传统的法律制度,包括在改革后期重新呈现的传统的社区和亲邻调解,以及毛泽东时代遗留下来的社区干部调解。其对赡养和离婚财产的处理,更多地反映比较传统的“家庭主义”价值观,而不是像城市中那样越来越走向“个人主义”。后者的一个具体体现是国家法律逐步确认夫妻间由一方父母所赠与的房产可以是夫妻之中一人所有的财产的法律。今天在法律层面上的“个人主义”与“家庭主义”的矛盾和论争,在一定程度上反映了正规经济和非正规经济之间的不同。

家庭组织在非正规经济中的强韧性,一方面可以说反映了农村比较传统(有的人会认为是“落后”)的实际,但另一方面则可以说保存了中国传统文化的特色。关键在于要看到中国这方面的“特色”。唯有如此才能避免机械地援用西方理论。也唯有如此才能想象到具有中国主体性的理论,才能想象到一个与西方不同的现在和未来。这也是本书提倡的农村发展出路的另一方面。

四、第四编:中国的发展出路

中国 83%的就业人员处于较低收入、较低福利等状态,这涉及 11.2 亿的人口。这显然是一个超巨型问题。其规模远远超出当前的一些针对农村、农业和农民问题的措施。譬如,加大国家财政投入和服务、建立农村合作社、建立农村合作医疗保险制度和扩大基本医疗保险覆盖面、提高农民工参与三保(医疗、工伤和退休)比例和国家扶贫工程。此外,本书讨论的农业革命肯定起了相当大的作用,但也只能减缓日益扩大的城乡差别,不能缩小这个差别,因为城镇比农村经济发展快速乃世界经济史中的通例,也是有机和无机经济间的实质性差别。合作化组织的有力推进可以为农民保留比当前要高的农产品利润比,但同样只能遏制差别的进一步扩大,不能缩小差别。

要彻底解决过去 30 年所积累下来的经济和社会危机问题,需要更大规模的举措和变化,不仅关乎农村经济和社会,更关乎全经济社会。但这不是凭空虚想所能补救的问题。当前比较流行的一些意识形态化构想,譬如,争论更完全的私有化和市场化必定会导

致更高度、更全面的发展,只可能像“橄榄型社会”“刘易斯拐点”和“三部门”理论那样限于空谈、虚构甚或讽刺或掩盖实际。又譬如,提倡某种反全球化、反市场经济的意识形态,同样只可能脱离当前的实际。我们需要的是大手笔的、实际可行的举措,并且是可供实证检验的例子。

中国改革以来的特殊国家体制——中央集权和地方分权的悖论结合——以及这个体制特殊的经过试点而后决策的方法,为我们提供了不同地方的实践经验。本编问的是,针对上述问题,纵览各地各时期的不同尝试,有什么特别值得我们深思和借鉴的方法和实践经验?在其实际作为的底下,展示了什么样的概念和逻辑?这里要求的是真能彻底解决中国超巨型社会不公问题的大举措。

毋庸赘言,面对全球经济衰退,中国 30 年出口拉动的快速 GDP 发展显然已经不太可能持续。今后的经济发展必须依赖更深厚、可持续的国内市场来支撑。而扩大内需的关键在于提高大多数(非正规经济中的)人而不是少数中产阶级的收入。这不简单是一个社会不公或社会危机问题,而是一个经济发展策略问题。

2007 年 6 月 7 日国务院发展和改革委员会正式发出通知,让重庆市和成都市成为“统筹城乡综合配套改革试验区”,明确指示要“大胆创新”,“发挥示范和带动作用”。之后,重庆作出了一系列非常重要的、超越左右分歧的统筹城乡实践。虽然过程有曲折,但其统筹城乡方面的一些关键性举措依然得到延续,并且硕果累累,对全国有一定的启示意义。

从这样的一个视野出发,第十五章具体检视了重庆市最近几年的经验。它的特殊性在于针对社会不公和高速经济发展两者兼

而有之的成绩。对于前者,它的实践经验展示了改革以来全国范围内最大、最显著的作用;对于后者同样。在短短一年半之中(2010年8月到2011年4月),它为全市322万(工作五年以上的本市)农民工办好了从农民转城市居民的手续,使他们得以享受与城市居民完全同等的福利,包括农民工最头痛的下一代义务教育权利。此外,大规模筑建可供两三百万人(主要是农民工,也包括大学生和困难户)住的廉价公租房。两者合并,为全市农民工提供了前所未有的优良民生条件。这是在全国各地都远远没能达到的大成绩。同时,它连续五年维持了每年16%的经济增长率,并且是健康、稳定的增长。这点可以见于它的住房均价——2011年年底,主城区的新建房销售仍然维持在六七千元一平方米的均价,显然是中等和中下等收入(区别于不符实际、夸大的“中产阶级”修辞)人群可以负担的范围,和全国其他大城市的三四万元一平方米的均价明显不同。起码在以上的事实层面上,重庆真正做到了“公平发展”。

总结其经验的关键问题是,钱和资源是从哪里来的?和许多其他地方同样,最重要的首先是土地。城市建设用地显然是其国有资源的主要组成部分。它的增值为政府,也为其国有(和国有控股)企业提供了关键的财政与财产支撑。在这方面,重庆和其他地方政府没有太大区别。所不同的是,首先,重庆建立了独特的“地票交易所”,让全市范围内放弃其它基地的农民能够经过复耕和验收而拿到“地票”,凭此进入地票交易所而获得建设用地潜在增值的部分收益。其中的道理是,因为当地政府可以凭借中央的“城乡建设用地增减挂钩”政策而用如此的地票来(向中央)获得一亩地

的建设用地指标,而这样的指标对政府和开发商都具有更大的价值,因此形成可以兑现的市价。2010年年底,一亩这样的土地已经达到10万元的价格。2011年,更上升到24.4万元的均价。这就和别的城市很不一样。例如北京,征地补偿基本由政府说了算,没有什么市价可言。它也只可能惠及城郊居民,对边远地区的农民毫无帮助。

另一个重要不同是,如此的土地财政所获得的收入,在重庆部分被用于公租房的建设,这其实是政府在这方面最主要的投资。我们可以用抽象化的模式来理解:一般不具备基础设施的“生地”价格约为1万元,具有设施的“熟地”价格约为10万元,最终盖有楼盘或工厂的约为100万元。在别的地方,政府一般在第二阶段就把土地“出让”给开发商。那样,增值的大头归属开发商。而重庆的公租房建设则不同,这里政府的角色贯彻到第三阶段。这样,土地在最后的、最大的增值归属于民生工程,而不是开发商或官员或政府本身或它的形象工程。这是重庆公租房建设的一个重要特点。

土地增值的另一个用途是政府的“八大投”基础建设和公共服务公司——例如能源供应、公路、交通、水务、水利、城市建设。政府之前所收购的土地是它们的关键财源,也是重庆市政府把其“问题资产”转化为具有雄厚资源和资本的主要资金来源。而政府规定这些公司必须上缴30%的利润,政府本身则必须把50%的财政支出用于民生工程。这样,就形成了把土地财政用于民生的良性运作。国有资源的增值和国有企业的利润同样归属、被用于民生工程。

政府财政所包含的首先是在税收（第一财政）之外的“第二财政”，亦即一般意义的政府预算外收入，主要是政府从转让建设用地所获得的收益。重庆的创新在于其“第三财政”，即政府通过把资源和资金投入其国有公司所获得的利润。前者比较好理解，后者则比较难掌握。我把它理解为“第三只手”，即市场的看不见的（第一只）手、国家通过财政和金融手段调控市场的第二只手，以及国家通过其国有企业所获得的利润投资于民生的这个第三只手。

最后这一点是最不容易被理解的，主要原因是现有的新自由主义经济学霸权话语，也包括马克思主义的话语的影响。前者的出发点是国家和经济、公和私的非此即彼二元对立的话语结构和文法。前者认为在市场盈利的只可以是私有资本，不可能也绝对不应该是国家。后者同样拒绝国家在市场上盈利，认为市场盈利只可能是资本主义的，绝对不应该、不可能是社会主义政府所为。由此，对营利性的国有企业，两者都抱有基本否定的态度。前者根据新自由主义经济学，尤其是科尔奈的两者完全对立、分别具有截然不同的协调逻辑理论，推论国有企业只可能是官僚化的、垄断性的、低效的。与民营企业共存，只可能导致沉重的不协调成本。因此，必须进一步私有化和完全地市场化，消除国有企业。后者则根据马克思主义理论，认为从市场和商品经济盈利只可能是资本主义的、剥削性的行为，不可能为民众服务的。

但重庆的试验证实的是，国有企业可以凭借盈利而服务于人民。它既可以强劲有力地促进经济发展，也可以强劲有力地解决超巨型的民生问题。它突出的是，作为改革时期中国起点的计划经济，既可以是沉重的负担，也可以是有利的条件。在计划经济下

的国有企业,很大部分(国家战略性企业除外)确实是低效的。但是同时,市场化的国企和国家,在面对全球化的资本主义的现实下,也是唯一具有充分强劲力量来与发达、先进的跨国资本主义企业竞争的实体。这样,中国从计划经济体系出发,可以不是沉重负担而是有利条件。市场化改革甚至可以说是一种历史性的机遇。

当然,这一切需要强劲的经济发展来支撑。在这方面,重庆做的和其他地方没有太大差别,但也许更具想象力。其战略思想是利用全球资本来推动中国自身的发展。重庆的笔记本电脑产业是一个很好的例子。它借助于惠普和富士康等公司,借用它们的投资来启动重庆自身的发展和“集聚效应”(aggregation effect),由此来推动整体经济的发展。汽车、天然气等行业的生产也一样。

其中一个关键是“渝新欧”铁路,把重庆从“内地”变为“口岸”。政府通过先与俄罗斯和哈萨克斯坦,之后是与白俄罗斯、波兰和德国,达成利益分享的协议,形成从重庆一次性过关后,通过上列国家而直达德国杜伊斯堡的铁路运输。2012年4月,该路线已经每周通行两个班次,14天便可到达德国杜伊斯堡,比通过上海或深圳出口然后海运到欧洲要快20天。这个大胆和极具想象力的工程是其原先能够引入惠普和富士康(以及宏碁、广达、英业达等)的一个关键条件。2012年4月,重庆已经达到年生产5000万台笔记本电脑的规模,预期2014年能达到年1亿台,相当于原先预测的全球需求量的三分之一。毋庸说,如此规模的信息产业发展起了带动该地整个经济发展的重要作用。

重庆这部分的经验也不容忽视。正是它和国有经济的混合经济体,组成了双方既有竞争也有互补的良性关系,不是单一的市场

经济,也不是单一的非市场经济,而是两者的良性混合经济。这个混合,加上公平发展,便是重庆实验的独特和超常成就背后的基本经济结构。

至于农村问题,重庆打出了极具创新性的“三权三证”设想,推动农民土地资源(所谓三权,原来计划的是宅基地、承包地和林地,但在实施之中宅基地已经被转释为农民房屋)的资产化,由政府出具“三权”的市价证书,让农民可以将其土地资源作为抵押向银行贷款。市政府规定其额度可以达到市价的85%。同时,组织、引导当地金融机构向农民提供贷款,计划到2015年贷款1000亿元给农民。

这一措施的实际效果尚待观察,因为当地银行在实施过程中很可能会一如既往地认为唯有政府和企业才是可靠的融资者,贷款给农民则是高风险低收益的生意。银行很可能依然像过去的十年那样,在实际运作中主要向农业企业和大户倾斜,尤其是龙头企业。地方官员在GDP考核的压力之下,可能同样倾向于扶持农业企业。而真正能够改造农村的则是一个针对小农户的方案,尤其是针对可能达到适度规模的小农户的举措。它们已经为中国农业的现代化做出了巨大的贡献,并且还能贡献更多。

与农业问题直接相关的是全国国企具体到底应该采用什么样的经营组织和运作方式,因为唯有国企的超巨型资源和利润才真正能够彻底解决城乡在福利、教育和公共服务方面的差别问题。在具体如何经营和运作方面,国企的进一步改革尚待通过实践来继续摸索和细化(在这方面,我们十分需要深入重庆国企的微观层面的经济和社会人类学的研究,来总结已经积累的经验)。目前,

重庆在这方面还没有提炼出清晰的概念,更不用说“模式”。但是,它所指出的方向——利用国有企业的资源和利润来为民生服务、借此来推进“共同富裕”——显然已经起了非常重要和大规模的作用。具体如何把它的经验制度化、组织化,则尚待未来的摸索和研究。可以肯定的是,重庆的实验已经为我们指出了一条超越左右的,既是市场化的经济发展,也是体现社会公正的发展道路。

也许我们可以这样来总结重庆实验的启示:它代表的方案是新型的经济发展与社会公平的结合。它与过去计划经济不同的是,当时拒绝市场和市场增值与盈利,坚决要求公平优先,结果国家和国企不堪重负,欠缺资本和财富,最终是民不富国也不富;而重庆的经验则是,先借助市场的增值和盈利来支撑人民的生计与福利,然后借助人民的富裕来促进国家和国民经济的进一步发展,如此建立螺旋式的发展与公平的相互促进。它是一条真正可以称作“共同富裕”的道路。重庆经验为我们指出的逻辑不是为公平而牺牲发展,而是(可以称作)“为公平而盈利,为发展而公平”的道路,是一条可以成就中国特色的“社会主义市场经济”的发展道路。

五、从实践出发的经济史和经济学

贯穿全书的研究进路是通过中国经济的实践历史来摆脱、超越源自西方经验的理论模式。但这绝对不是完全拒绝、排除西方的理论,而是要从头到尾与之对话,指出其所包含的逻辑,来阐明中国经济实践所包含的不同逻辑。本书讨论和批评最多的是新自由主义经济学理论,包括时髦的新制度经济学,但也兼及马克思主

义理论和实体主义理论。笔者认为,我们最终必须以中国经济实践经验为准来决定理论上的取舍。这不可能是个封闭性的自说自话,而必须是个对话、对比性的探索和创新。

当前,事实是中国的经济理论远滞后于中国的经济实践。在实践层面上,中国的经济发展说得上已经“举世瞩目”,但在理论层面上,还远远说不上有什么重大的创新。我们今天需要做的是脚踏实地地深入其实践经验,由此来挖掘其所包含的理论逻辑,也由此来突出其所包含的问题和严重不足,更以此来探寻未来的可能出路。

本书最后的第十六章提出创建“实践经济史”和“实践经济学”的设想。迄今,中国的理论争论几乎全都陷入“左”和“右”理论的争执,其实它们都是同样来自西方的理论。本书论证,中国真正的创新在于其实践,而不在于其迄今仍然缺乏主体性的理论。中国的实践社会科学的目的在于探索实践层面上已经包含的创新和理论含义,也在于探索其社会不公的根源,更在于探寻有效的未来实践的道路。大家也许可以想象甚或期待中国经济在未来更加显著的成就。如果中国在解决社会不公层面上也能取得显著的成绩,在实践之中真正走出一条具有“中国特色”的道路,真能够有效综合市场经济和中国共产党的公平理念,中国将会为全人类展示一条不同于西方资本主义发展经验的道路。那样的话,西方理论对中国的曲解便会不攻自破,而中国实践经验所包含的创新和逻辑也当然会成为具有中国主体性的学术和理论创新。