

# 农村发展与市场经济：一套理论分析与一件实际工具

2004年3月

## 摘要

中国农村的经济困境主因是市场运作的失调 -- 农村生产力未能发挥，生活素质未有改善。国家补贴或可救燃眉之急，但决不能持久。协助农村打破恶性循环才是自救。自救的办法是发挥农村的生产力优势和农民的经济智慧。

但是，现今的市场经济是畸形的。在三个生产要素中（资本，劳动力和自然资源）中，越来越倾向资本，迁就资本。农村的天然优势 -- 劳动力和自然资源（包括土地）就发挥不出来。在这畸形的情况下，小资本的农业生产决不能对抗大资本的农业企业。分散的农村消费力永远敌不过集中的城市消费力。

社会主义市场经济的做法是创造“平坦的球场”，让公平的竞争来决定优胜劣败，去芜存菁。在真正的市场经济里，小资本、小经营的生产与大资本、大企业的生产都会找到它们生存和发展的空间，非但不会相互侵犯，而且会互补互惠。城市与农村的产业结构与消费模式也会按照他们相互的比较优势去分配和布局。

“目录贸易”是一种特殊的商业形式：以货品目录作为媒体去打破农村在生产和消费竞争中的地理限制，直接连接农村与城市，以及农村与农村之间的供和求。它为第一、第二、第三产业的竞争，资本、劳动力、自然资源之间的竞争，以及城市与农村之间的竞争创造了“平

坦球场”的条件。这样，农村就可以发挥它真正的比较优势，去冲破农村经济的恶性循环。目录贸易可作为经济工具，政策工具，教育工具和情报工具，是一个本小效大的农村与乡镇经济开发的杠杆。

## 本 文

### 问题

农村的困境关键在三个相关的恶性循环。

- 1) 农产品价格过低；制成品价格过高。越种田越吃亏。
- 2) 农村生产力低（以农产品与制成品的相对价格去算），消费力也随着下降，农村经济（无论是生产还是消费）就逐渐衰退。
- 3) 农村经济衰退，劳动力过剩。精壮的进城，城市压力增加；老弱的留下，农村无力更新。

### 分析

要打破恶性循环，首先要了解几个论点。

- 1) 城市化与现代化的关系。

在西方，现代化的进程与城市化的过程确实是同步的。但是，这只是一个历史现象，并没有包含什么逻辑关系和因果关系。更没有包含对与不对，好与不好的选择。中国今天追求现代化的条件与西方当年的历史条件不同，没有可能重复它们的城市化道路。其实，现代化

是一个口号，代表着对经济繁荣，社会安定的向往。而城市化是一种经济性和社会性的集中。如果经济与社会的集中能够带来繁荣与安定，那么城市化就可以作为现代化的导向和指标。可是，我们缺乏证据和逻辑去“证明”城市化是达到经济繁荣和社会安定的唯一途径，最佳途径，甚至是可靠途径。中国追求的是国泰民安，城市化可能是助力，也可能是阻力。

## 2) 城市化与农村的经济关系

传统的经济关系，一般是把生产分成第一产业（农业和资源），第二产业（制造）和第三产业（服务）。第二和第三产业集结在城市，第一产业分散在农村。农村为城市提供生活和生产的原材料；城市为农村提供生产所需的工具，生活所需的制成品，和生产与生活所需的各种服务。在中国，这经济的循环开始失调。随着经济开放和全球化，城市的生产对象和消费模式都想国外看（大城市在洋化，小城市往大城市看齐）。买不起国外来的，才买本地的；卖不到国外去的才卖给本地。就算在国内，城市与城市之间的经济关系往往比城市与其周围的农村经济关系更密切。在这种外销比内销重要，洋货比土货吃香的经济气候里，农村的生存空间日益缩小。要维持或者恢复农村与城市之间的经济循环，我们要注意经济与地理的关系：农村的经济活动是分散的。城市的经济活动是集中的。因此，它们的经济组织和模式是完全不同的。中国的农村市场是庞大的，但是人口分散，不可能有像城市的大型商店。要掌握农村市场的信息，供应农村生产和生活的需求，必须另创模式。

### 3) 离土不离乡

农村的劳动人口过剩，向城市流动，主要是因为农村的推力和城市的拉力。农业工业化，农产品价格低，加上农村产业结构单调，无法吸收农村的劳动力。城市的就业机会好（虽然往往只是主观性的），服务水平高，消费花样多，很有吸引力。城市化的经济理论假定城市是经济的推动力。只要城市发达，社会就会承受和需求更多的劳动力。在这套理论里，农村的生或灭无关重要。它会指出：西方“成功”的城市化，不就是显示了这必然的进步吗？这理论非但曲解了经济发展与城市化的关系，而且忽略了经济的社会层面，更神化了西方经济模式的环球适应性与其本身的可持续性。

中国已发展乡镇企业去落实离土不离乡的政策是对的。但是乡镇企业面临考验，它非但不能挡住往城市里钻的人潮，而且演变成一个低效率的经济依附物。乡镇的产业结构既不能吸收农村劳动力，又不能配合城市的消费需求（也有例外，如：地域性甚至全国性的专卖行业，如家具城，书城等）。离土不离乡是个好政策，但是乡镇企业的开发要作重新的构想。

中国经济改革开放起步于农村。当初的活力很强，主要是因为农业生产能够配合城市居民的生活需求，是一个以城市消费推动的农村经济。可是，在更基础的层面上，农村第一产业与城市制造业未能结合，城市的制造业和服务行业与农村消费也未有结合。到了一九八零年代中后期，国家的经济发展中心转移到城市，发展方向转移到外销。无论在生产或消费上，农村与城市的经济活动就更加脱节。城市与国

外，城市与城市之间的关系都比城市与农村的关系更为重要，更受重视。今天农村经济的困难是这个大气候造成的。但是我们的挑战不是放弃“外”，而是兼收“内”。

真正的贯彻社会主义市场经济是解决农村困境的可行和道德的方向。二十多年来市场经济逐渐成型，但社会主义与市场经济的许多关系还未有弄清。社会主义市场经济的演释可总结在一句话：社会主义的政府有道义和能力去提供和维持一个“平坦的球场”，让公平的市场竞争与协调供求，辨别优劣，以求达到最高效率的经济生产和分配。为此，对内销与外销的竞争和农村与城市的竞争，政府都要采取不偏不倚的政策和措施。这样，市场的供求逻辑才可以真正的发挥作用，去产生最合理的内销与外销的比重，和农村与城市的比重。农村经济发展不需要什么特别的补贴和支助，只需要有公平的市场去竞争。

公平不是代表政府不干预。事实上，不干预就是接受了现势力和现倾向。如果我们学习西方的市场经济，就要明白西方的市场经济有资本主义的倾向，也就是资本垄断的倾向。这倾向导致市场经济畸形发展，降低它的效率。这一定需要纠正。

简单来说，资本主义市场经济就是在三个生产因素中（资本、劳动力和自然资源）独尊资本，因为它认为资本才是经济的真正动力。理论分析如下：增加生产就要提升生产因素的投入，而投入的多寡当然要看回报的高低。自然资源的量是天然固定的，不会因它的回报率（使用费、租金）的高低而增减。劳动力的量来自人口量，也不会因

它的回报率（工酬）的高低而增减。只有资本的量才是没有限制的，会随着它的回报率（利润）的高低而增减。因此，资本的增加和积累就成了一切经济运作的因果逻辑，如下。要真真正正的增加生产必须增加资本量；要增加资本量必须提高资本的回报。为此，资本主义社会的经济政策都是偏向保障和提升资本的回报率。在这种经济环境里，资本大的企业和资本重的技术一定会吸引更多的投资，自然地造成这类企业和技术的垄断。这就是资本垄断的具体表现。同时，也就是富者越富，贫者越贫的原因。

### 政策方向

农村困境的成因是农产品价格过低和制造品价格过高。理由是农产品中的资本比重低于制造品中的资本比重，要打破农村困境的恶性循环有两套办法。一是提高农产品的资本比重，也就是农业资本化。这就是资本主义的做法。其结果必然是农业工业化和企业化。少数农业资本家挣钱，贫富差距扩大，也不会解决农村劳动人口过剩的问题（西方的情形是明显的证明）。另外一套办法是釜底抽薪，改变城市与农村的经济分工。农村可以兼有第一、第二与第三产业。这并不是要把农村变成城市（这是不可能和不必要的），而是在城市与农村互补互惠的基础上，提升第一产业的素质和开发农村的第二、第三产业。

首先要说明赤贫的农民有待救济。这是无可置疑的。但这只是少数。中国面临的问题并不是没有饭吃，而是要突破农村低水平的生产与消费，和与此相关联的贫富悬殊的现象与趋势。这些社会与政治问题的症结所在市场经济的运作不健全，未能真正发挥它的作用 -- 以

公平的竞争去协调供求，辨别优劣，来达到最高效率的经济生产与分配。因此，治本的办法还是康复市场经济，打破城市的垄断和资本的垄断，去使农村与城市，劳动力与资本在公平竞争下发挥它们的比较优势。这对城市与农村都有好处。也是社会主义市场经济的逻辑与优势。

目前，农民缺乏信息、技术和工具去提高他们的生产与产值，和开发市场。更重要的是，他们缺乏经济“组织”去与资本雄厚的农贸大企业竞争。资本主义的解决办法是农业的资本化和企业化。如上文说过，这解决不了基本的劳动力过剩和贫富悬殊的问题。如果用从前计划经济的做法就是由国家大量投资农村。但是国家非但没有这财力，而且这些投资往往与市场供求脱节。事实上，农村最缺的不是资金。农民储蓄仍很可观，问题是这些储蓄没有投入生产。

社会主义市场经济的作法是通过国家政策创造条件去发挥市场经济的真正效用：

- 1) 以优胜劣败的事实去刺激农民积极参加市场经济活动；
- 2) 以供求逻辑去帮助农民明智地决定他们的经济行动；
- 3) 创造由市场公平竞争而产生的有机性的农村和乡镇企业结构，去把个别农民的生产 and 消费纳入各种各类互惠互补的经济群体。这做法非但可提升第一产业的素质，也可以用来开发农村与乡镇的第二和第三产业。其实，真正的市场经济（自由和公平的竞争）会自然其然地产生互惠互补的经济分工。第一产业的成功要依靠具配合性的第二和第三产业。同样的，第一产业的成功，也会催生附属的第二和



第三产业。这就产生了良性循环。

国家只需投入有限的资金。主要还是通过政策和组织去引发出农民的创业精神和竞争能力,开发他们的储蓄去创造财富和带动全民经济。要达到这个目的,我们要寻找适当的工具。

提高农村生产力和农民收入并不保证他们会留在农村或乡镇,还得改善农村的生活素质,才能抵消城市的拉力。农村的生活素质与其消费水平有密切的关系(当然还有空气,环境,噪音等因素)。消费水平可分质与量两个方面去看。农村消费力弱,消费量自然会低。但是农民很多时想买东西都买不到。要买就得跑到城市里去买,费时失事,索性不买。相应地,农村人口密度低,农民起居作息的节奏与城市居民又不同,大规模的商店在农村也是没办法经营的。在质的方面,农民的文化水平和生活习惯与城市居民不同,因此,消费要求也不一样,城市商店的货品不完全适用。相应地,消费品的生产和创新,往往以城市居民为对象,偏向高档和高值。针对农民生产和消费需要的新产品和新选择绝无仅有。

农村消费的质低量少不完全是因为它们的购买力弱(农村的储蓄额仍是很可观的)。部分原因是我们还未曾好好地开发农村的消费。中国整个消费市场是向城市倾斜的,因为城市是消费者集中的地方。城市垄断了消费的模式和方向,农村特性的消费就没办法得到满足。整个中国消费市场的发展也会变得畸形。因此,开发农村消费不但是为了提高农村的生活素质以对抗城市的拉力,也是为了恢复整个消费市场的平衡和加强全国的经济效率。个别来说,农村市场是太小,但



整体来说，农村市场是庞大的，需要是多方面的。要为农村与城市的消费竞争创造一个“平坦的球场”我们就必须解决这个地理的问题。生产和消费是相连的。在经济理论上，生产与消费永远是平衡的，但这是个动态的平衡。经济发展的意义是把这个平衡向上推。生产可以带动消费；消费可以促进生产。这也是开发农村经济的窍门。打破农村困境的恶性循环一定要双管齐下 -- 帮助农民创造财富，并提高农村的生活素质。

## 一件实际工具

帮助农村解困的办法和工具很多。有经济、社会和政治性的，有鼓励、规范和诱导性的，都要好好地研究。这里介绍一个轻盈的市场经济的手法，即可用来提高农村生产力和竞争力，又能突破农村消费的约束。

“目录贸易”是一种特殊的商业运作：以目录作为媒体，超越地理和中介的限制，直接连接供求双方。对供应者来说，本小利大；对需求者来说，价廉合用；对国家来说，是解决农村困境的经济工具、政策工具、教具工具和情报工具。

目录贸易的运作如下：目录公司印制目录，以图文详细介绍货品。通过代理网络把目录分发到各地农村的公路车站，火车小站和小商店的代理人。顾客在代理处的目录上，看到想买的货品，通过代理人按价订货。代理人把订单以电讯或邮递方式通知公司。公司从最接近代理处的货仓出货，以公路汽车、火车或者其他方式运到代理处。

代理人通知顾客提取，并付款（也可考虑分期付款）。代理人把货款按期上交公司，并按照销售额收取佣金。公司按照货品的需求量从最近的货源补充或者增添。公司保证货品质量，在保质期内，顾客如果不满意，可以退货。

“目录”是一种独特的贸易媒体。传统商业是顾客可以看见和检验货品，然后购买，也就是“零售商店”的形式。店主向批发商购入存货，用部分作样板陈列供选择，然后做宣传工作去吸引顾客来观看、购买。零售是一种商业形式，与经营的货品无关。大可以到卡车、机器，小可以到饰物、零食。基本的逻辑是“把个别顾客带到店里”。为了方便顾客，陈设和交易的地点一定要就近顾客集中的地方。存货需要资金，陈设需要空间。货色越多，成本越大，就需要吸引更多的顾客。相应地，大型商店也只能设在城市。农村的顾客，量大而不集中，在传统零售式的市场竞争中，肯定吃亏。

目录贸易把传统零售形式倒过来——以目录为媒介“把商店带到个别顾客处”。这打破了地理和时间上的限制，好处很多。商人不用大量存货，不用设店，不用特别宣传（目录就是宣传）。顾客不用跑，随时随地可以查看目录，又没有售货员推销的压力，买不买随意。最大的好处是目录贸易直接匹配供与求，无须经过批发、零售等中介，成本就低了，货价也随着低了。这无形中增加了顾客的购买力。弱点有二：一是未看货购入，总有点不放心。这一点可以有目录公司的信誉保证和退换政策解决。二是买货后要等货到。这点可以通过提高出货的运作效率来改善。（20世纪初，美国公司可以在24小时内出货）。

有几个目录贸易的概念需要解释一下。

1)“公司”是组织目录贸易的中枢，可以国营、私营或公私合营，也可与外贸合作。但最好还是国营。这商业性的组织的真正作用是经济工具（开发农村的生产力和消费力）、政策工具（引导农村的开发方向和模式）、教育工具（启发农民的视野和世界观）和情报工具（收集详细和个别的经济供求资料）。在商人手里是厉害的商业武器，但不一定会配合社会主义市场经济的宗旨。在国家手里比较稳当，对社会贡献也较大。

这是本小利大的生意（没有门市，存货也少），一旦开始就会有很多人想分一杯羹（20世纪早期，“目录贸易”占美国农村商业额90%以上。到今天，很多美国、加拿大农民购买生产用品和消费用品都是通过目录的）。所以，公司一定要有足够的后继资金和组织力量去乘胜追击。因此，在理论上和实际上，国家经营比较上算，起码是刚起步时应该如此。但是国营并不等于垄断。不同的部门，如铁道部、邮电部、都有很好的条件去建立目录公司。他们相互之间的竞争会使整个市场更有生气，使购物者有更多的选择。当然，等到目录贸易被大家接受后，私营公司也会应运而生，但是国家应对它们有严格的管理。

2) 目录的内容和设计完全由公司控制。可以包括一切用来提高农、牧、渔、生产力（如改良品种，节省成本，减低浪费）以及开发相关的第二、第三产业（如加工、包装、储蓄、运输、管理、经营等）所需的机器、工具、原料、材料、建材、教材等；和一切改善农村生活水平（包括男、女、老、幼）所需的衣、食、住、行、文娱、教育

和游戏等用品。信息一定要准确和详细；图文表达一定要符合农民的阅读水平。

登录的货物种类和价格有重要的经济意义( 要满足农村生产和消费需要, 和配合农村的购买力) 政策意义( 在国家的农村政策指导下推动适合当地与当前条件的生产和消费模式, 特别是农村与乡镇产业结构的有机性和多元化) 和教育意义( 宣传正确的生产和消费方向, 鼓舞农民创业和竞争精神, 和开拓农民的视野和世界观)。因此, 目录的内容和设计可以按照国家的政策和市场情报, 因时、因地制宜。起步时可以简单一些( 三数页), 成熟时会全面化( 可达三数百页)。

3) 代理网络与代理人是目录公司的耳目( 情报) 和手脚( 操作), 最为重要。农村的小商店可以作为代理人, 另外是公路和铁路的小站。中国近年的公路网和铁路网都有大幅度的扩张, 差不多所有公路都可以到达。很多的小车站都是很清闲的。掌站是当地人, 对地方情况非常了解, 当地人对他们也认识, 是理想的代理和情报网。他们的教育水平是足可以应付简单的订货、记账、汇款手续。车站也有空间来摆置目录供顾客查阅, 和寄存待取的货物。这些代理人都有正常的收入, 目录贸易是兼职( 这节省了目录公司大批的雇员)。按营业额给与佣金会鼓励他们推销的积极性, 这也是对地方经济的推动力。这些遍布全国的经营细胞最适宜由国营目录公司开发。

代理网的部署有两个相关的考虑: 成本与效益。网络越密, 成本越高, 但对顾客服务水平也越高。决定的因素是顾客购买力。购买力越强的地区服务水平越应提高。但目录贸易本身是经济开发工具, 能

够推动当地的经济成长，继而增强其购买力。因此，网络的密度也应该是随着经济开发而增加，直到可以向每户都派发免费目录（现今北美如是）。网络越广，成本越高，但服务范围也越大。决定的因素是公司的实力。覆盖应随着公司的成长而扩充，直至全国。

#### 4) 物流操作

目录贸易公司没有固定的存货和生产额。存货量越低，积压的资金就越少。目录贸易是利用订单的数量来调节生产，利用出货时间去控制存货量，在各种商品类型中最能反映市场供求。目录贸易打破供与求的地理限制，沟通农村与城市的贸易，也连接农村与农村的贸易。

为减低成本，出货和入货的运输路程都要缩短，货品生产和集散的地点必须靠近顾客。因此，公司必须发掘和发挥各地不同的生产条件（资源、人力、技术、设施和交通等），并发掘和培养各地不同的生产商（特别是质量好、管理好的非名牌制造商）。在这逻辑下，货源最好是乡镇企业和农村企业。目录公司的生存有赖“货如轮转”。这逻辑是目录贸易自然而然的产生出一个“无形的组织”（一个息息相关的产业网络）去推动农村与乡镇企业结构的多元化和创造有机性的产业群体。

还有，目录公司的顾客订单、厂家生产、和货品物流的资料不但是商业情报，也是国家政策的上佳情报。因此，国营比较适合中国的情况。

#### 5) 质量保证

下订单前，顾客只能依赖目录的图文资料，还未曾看见和检验货

物（虽然有些顾客会从别处见过或者听过）。因此，争取顾客信心是关键。一方面，目录公司当然要选择质量高和可靠的货源，甚至直接管理质量，或培植高素质、高效率的制造商增加生产。另一方面，为了增加信誉，目录公司可以直接保证货品质量。20世纪初，美国最成功的公司---SEARS,的口号是“在保质期内，如不满意，完银奉还”，而且是彻底的实践。由于它对质量选择和管理完善，退货只占营业额的二百分之一。这一政策使它赢得了极好的口碑。在中国，国营公司可能更使顾客放心。加上代理是当地人，与顾客是认识的，也会有助良好的顾客关系。

目录贸易的基本作用是调配供求。在求的方面，它的强项是通过目录可以完全制控制顾客选择的范围。在供的方面，它的强项是在货源上有高度弹性。无论是生产用品或者是消费用品，中国人有追求名牌的心理。虽然名牌是质量的保证，但仍然有很多质量好但不是名牌的制造商。他们都是目录贸易的好货源。经过严谨的挑选，公司可以与它们订立长期合同。在顾客方面，目录公司保证质量（如果国营就更有力）；在供应方面，目录公司的长期合同使供应商可以扩大生产，改良品种。因此，目录贸易打破名牌的垄断和城市的垄断，使竞争更公平、更活跃，真正落实社会主义市场经济的优势。

## 结语

中国农村的经济困境主因是市场运作的失调--农村生产力未能发挥，生活素质未有改善。国家补贴或可就燃眉之急，但绝不能持久。

协助农村打破恶性循环才是自救。自救的办法是发挥农村的生产力优势和农民的经济智慧。

但是，现今的市场经济是畸形的。在三个生产要素（资本、劳动力和自然资源）中，越来越倾向资本，迁就资本。农村的天然优势——劳动力和自然资源（包括土地）就发挥不出来。在这畸形的情况下，小资本的农业生产决不能对抗大资本的农业企业。分散的农村消费力永远敌不过集中的城市消费力。资本主义的解决办法是全盘资本化和城市化。这样的“垄断”只会造成不合市场经济原则的产业结构和消费模式，也违背社会公义和公益的原则。

社会主义市场经济的做法是创造“平坦的球场”，让公平的竞争来决定优胜劣败，去芜存菁。小资本、小经营的生产与大资本、大企业的生产都会找到它们生存和发展的空间，非但不会相互侵犯，而且会互补互惠。城市与农村的产业结构与消费模式也会按照它们相互的比较优势去分配和布局。农民不是求怜悯，是争公道；他们不要救济，只要机会——市场公平竞争的机会。国营的目录贸易是一个成本低、效率高的杠杆。