

我国 2365 万绝对贫困人口,主要分布在近 15 万个贫困村中,这些村庄和打引相似——生态再生产无法支撑经济再生产和人口再生产,恢复生态的价值远远大于扩大经济再生产的价值。对于恢复生态意义大于维持农业生产意义的地区,我认为就应该定义为生态区,而不是农业区。生态区的村民就是生态民,而不是农民。

# 中国最穷的人群:生态民

□李昌平

在乐施会工作三年后,我对中国西南西北的农村有了更深入的了解,对全国各地的农村也有了一个整体的概念。我国人均年收入在 683 元的 2365 万绝对贫困人口,主要分布在西部近 15 万个贫困村中,其共同特性是人口再生产、家庭种养业再生产、生态再生产无法协调起来。常见的状态就是:人口增长——扩大种植养殖规模——砍树作烧柴——在石头缝里种庄稼和在山上放牧——水土严重流失——经济再生产扩大失败——更加贫困。

**绝对贫困的 2365 万人,不能视为农民,应属于生态民**

为使我的观点更具说服力,我选择非国家级贫困县——贵州省惠水县打引乡及其所属的一个村庄的情况作为立论的依据,而该乡村在我国西南西北的贫困山村中是很有代表性的。

## 1. 打引乡基本情况

打引乡位于惠水县西南部,距县城 66 公里。全乡总面积 78 平方公里,辖 6 个行政村,76 个村民组,114 个自然村寨,2330 户,11154 人,布依族占绝大多数,苗族次之。全乡均为喀斯特地貌,森林覆盖率 28%,拥有荒山面积 4.5 万亩,草山面积 3 万余亩,耕地面积为 8099.41 亩,其中:田面积 4453 亩,土面积 3646.41 亩。乡境内主产水稻、玉米、小麦、洋芋等粮食作物。经济作物主要有油菜、烤烟、花生等。林产品主要有桐油籽、核桃等。牧业主要有猪、牛、山羊、家禽。工业以粮食、农副产品加工为主。平均海拔 880 米,年均气温 16.8 度。粮食总产量 3329 吨,财政总收入 26.7 万元,人均纯收入 1379 元。

## 2. 打引乡打永村拉将组、麦国组基本情况

人口:拉将组 14 户 78 人,麦国组 20 户 120 多人,布依族;  
土地:有水田、旱地和开荒地。土地占有极不平衡,人口增长较快的农户不得不在石头缝里种植庄稼维持生存;  
种植业:水稻、苞谷基本自用,烟叶为主要经济作物,亩产一般在 400 斤左右。看不见成片的树木,烧柴日趋困难;  
养殖业:马、牛、猪、鸡,基本自



用,马用于驮水,牛用于耕地,猪主要用作杀年猪,鸡以自用为主,也是零星现金的来源;

食物:自种稻米和苞谷,10%~15%家庭每年缺粮 3 个月左右;  
饮水:人畜饮水要到 3 公里外的山间取水,农田灌溉靠老天爷关照。

收入:人均年纯收入不到 900 元。  
住房:90%的住房依然是上世纪 50 年代合作修建的,石木结构,人畜共居。

外出打工:最近两年外出务工人员增长较快,拉将组成年在外务工 8-10 人,麦国组 20 多人,有 5 户全家外出打工。主要在潮州、浙江工厂务工,月工资 600-1000 元不等;劳务收入是村民现金收入的主要来源;

文化娱乐:除老人去世办丧事外,无任何文化娱乐活动,打年糕就算是过年了。  
社区组织:小组长一名,年补贴 150 元,主要提供计划生育信息。小组没有任何的组织功能,五保户也得不到任何照顾。

有一个问题困扰我很久了,打引乡这样的地方是农村吗?打引人应该被视为农民的一部分吗?解决他们的贫困,能够用发展农业的办法吗?

在西部的很多地方,所谓的农村发展——开发式扶贫,实际上都是以付出生态代价为前提的,发展的结果是得不偿失的。在平原地

区,如果一亩地增加 100 斤的粮食产量,恐怕只要增加 10 斤尿素就可以了。让平原地区的 5-8 亿亩地每亩增加 100 斤,只要付出 50-80 亿斤尿素,就可以增加 500-800 亿斤的粮食,这相当于云南、贵州、重庆、陕西、山西、青海、宁夏、甘肃的粮食产量的总和。在贵州,如果要增加 1000 斤的粮食,至少要付出 200 斤的尿素或毁掉 3 亩树林以及石漠化、水土流失、土地越来越贫瘠等生态灾难的代价。

我常常想:像打引这样的地方,不应视为是农业区,而应视为生态保护区;打引的村民,不应视为农民,而应视为生态民;他们的职业不应视为农业生产,而应视为生态保护——生产公共产品。

我国 2365 万绝对贫困人口,主要分布在近 15 万个贫困村中,这些村庄和打引相似——生态再生产无法支撑经济再生产和人口再生产,恢复生态的价值远远大于扩大经济再生产的价值。对于恢复生态意义大于维持农业生产意义的地区,我认为就应该定义为生态区,而不是农业区。生态区的村民就是生态民,而不是农民。生态民恢复生态,国家应该支付生态民生产“生态公共产品”的补贴——“生态补偿金”,而不是用帮助发展农业生产——开发式扶贫的办法解决生态民的贫困问题。

**生态民的新农村建设该如何搞?**

我的第二个想法是:生态民

的新农村建设该如何搞?要分散解决——公路、饮用水、通讯、电视、医疗卫生、教育服务、养老服务吗?假如要我就打引乡的新农村建设提出方案的话,我的方案和中央的“20 个字”不尽相同:

第一,将分散用于各个村的基础设施建设(饮水、电、路、厕所、通讯、水利、学校、福利院、安居过程等)的资金,集中用于乡政府所在地和另一个中心村所在地,统一建设具有布依族特色的、服务功能齐全的新集镇。

第二,鼓励各个村庄的村民放弃耕作,集中在新集镇生活。凡放弃耕作的生态民,可以在集镇上住政府廉租房或民建公助的经济房;整家进城市的村民,可以给一次性迁移补助,不少于人均 2000 元。

第三,放弃耕作的生态民,享受生态民补贴,保证其生活水平相当于农民时高。年满 60 岁,每人每年补贴 1500 元;不满 18 岁的,每人每年补贴 1000 元;19-59 岁的每人每年补贴 500 元,残疾人每人每年补贴 1600 元。补助资金按月划入各个家庭在银行的账户。

第四,生态民生活必须的粮食由政府定量充足供应,肉、蛋、鱼、菜、果等,就地解决。

第五,高中以下阶段,实行免费教育;70 岁孤寡老人,住养老院实行免费供养。

第六,退耕还林的土地,收归国有,分属自然村集体责任管理,林业收入按照“国四民六”分成;“民六”

部分,自然村村民按份所有。

第七,生态恢复后的副业收入,如药材、水电开发、水库养殖、旅游等收入,归生态区农民集体所有。

也许会有人担心国家的承受能力,而据我算账,不仅不会增加国家财政的负担,相反,会为国家节约支出,使资金使用效率更高。我以贵州为例来说明:

贵州现有绝对贫困人口 300 万,按照上述补助标准,人均大约 850 元,合计补助 25.5 亿元,而贵州省 2005 年的各种扶贫资金约 30 亿元以上。新农村启动后,中央对贵州省贫困人口的扶持资金会有较大幅度增加,应该说,生态补贴资金和集镇建设资金不存在缺口。全国 2365 万绝对贫困人口,即使全部属于生态民,人均 1000 元/年补贴,所需资金也只有 236.5 亿元,如果考虑新集镇建设,每年安排 300 亿元,也低于 2005 年的中央(330 亿元)和省(100 亿元)的扶贫预算,如果将环保资金和林业资金统筹考虑在内,每年安排 400 亿元也是有很大空间的。即使给 2365 万生态民人均补贴 2000 元/年,每年也不到 500 亿元,这是国家现有财力完全可以支撑的。

重要的意义在于,用生态补偿的办法给生态民补贴,绝大部分资金可以直接配置到人头;用于新集镇基础设施建设的资金,也可以改专项配置为一般性配置,集中用于整乡或联村推进,这样可以避免财政资金的层层截留和支出多门分散使用的低效率。在不多支出资财资源的前提下,不仅可以从根本上改善处于绝对贫困状态的生态民的生活质量,也可以从根本上改善西部地区的生态环境。

## 中国到底有多少不是农民的农民

我的第三个想法是要将 9 亿农民加以细分,通过细分,找到有针对性的政策化解三农问题。我认为农民大致可分为八种,即:农民、渔民、牧民、库民、矿民、生态民、林民、土著民。这八民是有很大的不同的,国家应该根据细分后的农民、渔民、牧民、库民、矿民、生态民、林民、土著民的自身发展规律,制定有差异性的政策支持其科学发展。

财富漫谈

## 戒烟:生活中的经济学

□张晓晖

钱,这玩意儿让人烦恼。常听到别人在算退休后会拿多少多少退休金,感叹钱不够花。实际上积累财富无非是开源节流。

很多关于财富的书都在教我们开源,如何升更高的职,选更牛的股,买最好的基金,炒汇、炒房、藏古董,比如《穷爸爸富爸爸》这套系列丛书畅销不衰,就是用很简单、很有趣的故事教大家如何让钱再生钱,如何用复利的力量把自己变成百万富翁。

国外还有一些书在教人们如何省钱,如何在换季促销的时候买到打折的商品,如何用坐地铁代替坐出租,如何减少朋友的聚会来减少支出,如何想办法在交女朋友的时候少掏腰包,如何得到优惠券,如何将各种优惠组合使用,美国还专门出版关于如何省钱的刊物,销量很大。

我倒不大欣赏省钱,毕竟钱是赚来的,不是省出来的,就是系上脖子,披上树叶,不吃不穿,月月薪水一分不动,又能怎样?

但的确有些钱是可以不花的,如果把生活中的不良嗜好戒掉,再加上复利的力量,的确能够取得惊人的效果。就说说吸烟吧:

烟民大概分几档,按照每天一包算,有抽石林、大小红河的,大概一天 4.5 元,一年 1500 元左右;有抽红塔山、红双喜的,一年 2500 元左右;再好一些的抽三五、紫云、玉溪、大熊猫,基本上每天十几元,二十几元。笔者算了一笔账,如果把烟戒掉,把钱用于储蓄或投资,会是个什么结果呢?

每年 5% 的收益是很容易做到的,稳健者买一些国债,激进者买进一些基金都能够做到;每年 10% 的收益也不难做到,在国债市场上买一些贴水的国债,赔钱就拿着等着兑付,一旦暴涨先把二级市场的差价赚了再说;每年 15% 的收益略有难度,但稍稍用心,还是能做到的,比如在股市最冰凉的时候抄底,买个稳当的股票,或者捆绑着买认股权证和对应的股票,只要不贪,15% 的年收益率通过无风险套利就能够实现。

我们把不同档次的烟民,按照不同的收益率,按照 10 年、20 年、30 年、40 年的复利计算,长时间的利滚利,驴打滚,会是什么结果呢?

## 按 5% 的年收益率计算 (单位:万元)

	4元/天 1500元/年	7元/天 2500元/年	10元/天 3650元/年	20元/天 7500元/年
10年	2.13	3.55	5.19	10.65
20年	5.36	8.93	13.04	26.81
30年	10.61	17.69	25.83	53.07
40年	19.18	31.96	46.66	95.92

## 按 10% 的年收益率计算 (单位:万元)

	4元/天 1500元/年	7元/天 2500元/年	10元/天 3650元/年	20元/天 7500元/年
10年	2.78	4.63	6.76	13.95
20年	9.60	16.00	23.36	48.20
30年	27.29	45.49	66.41	136.49
40年	73.18	121.96	178.07	365.97

## 按 15% 的年收益率计算 (单位:万元)

	4元/天 1500元/年	7元/天 2500元/年	10元/天 3650元/年	20元/天 7500元/年
10年	3.65	6.09	8.89	18.27
20年	17.82	29.70	43.37	89.18
30年	75.14	125.24	182.85	375.89
40年	307.04	511.74	747.14	1535.24

如果把烟戒了,把烟钱用于投资,刚刚工作的白领们在 40 年后就是百万富翁甚至千万富翁,而正处于上有老,下有小,财富正往两端流的中青年,10 年、20 年也会获得可观的收入。

另一方面,戒烟会减少疾病,会减少未来的医疗支出,会延长寿命,何庆奎的小品里说“多好的房子都是旅馆,只有这小盒(骨灰盒)才是咱永久的家呀”,那么推迟进小盒的时间就不是钱能算得出的。

如果再推而广之,把喝酒的嗜好戒了,把在快餐店吃油炸食品的习惯戒了,您再算算?

时间会带来升值,但归根结底是复利带来的,复利会带来财富,但归根结底是咱们自己带来的;社会保障机制固然给我们一些保障,但归根结底是咱们自己给自己保障。

一个人改变了的时候,他的世界才会改变,有时候算算账,琢磨一下生活中的经济学还真有点意思。



# 在碎皮剩料中掘金

安符。他准备送给女朋友,但他也很喜欢这个皮夹,所以想订做一个。

海宏太喜欢这皮夹了,便请求父亲把这个活让他做。父亲答应了他,并告诉他仓库里有十几箱剩皮碎料,他只管去拿。

海宏照着这个皮夹的样子,用碎皮做了一个一模一样的皮夹。几天后,顾客很满意地把它取走了。海宏一口气又做了好几个皮夹,分送给同学、朋友,他们也都很喜欢,有个朋友建议他干脆干这个得了。

海宏试着做了几个皮夹,拿到早市上去卖,但效果并不好,一个早晨下来,只卖了三个不说,一个过去的同事看见他站在寒冷的北风里摆摊,还惊讶地瞪大眼睛说:“老子,你怎么混成这样,卖这小东西能赚几个钱,要不你到我那去打工吧……”同事的话让海宏好不尴尬,从早市回到家便倒在床上,呆呆地望着天花板——这活儿能行吗?

这时,海宏的妻子帮他仔细地分析了市场情况,得出的结论是

市场定位不对。这种皮雕消费群体,应该定位在年轻人身上,而在早市上买菜的,大都是中老年人,市场效果肯定不好。

原因找到后,第二天妻子就到一所大学的门前,试着摆了个地摊。不一会儿,商品就被抢购一空。受到鼓舞的海宏又先后用碎皮料制做了手机袋、小钱袋和皮手环、皮戒指等,也卖得非常好。

一次,海宏上网得知,皮雕技术在日本相当成熟,而且还销售各种工具。他立即打电话托在日本工作的同学,买了一批皮雕工具和一批皮雕工艺品。1999 年,为了更好地学习皮雕技术,海宏还专门去日本取经,学习商品的陈设及贩卖方式,眼界大开。回国后,他在父亲的皮衣店旁边租了一个门市,专门经营皮雕工艺品。他推出了造型可爱的文具盒、独具一格的车票夹、活灵活现的小猫零钱包、精美的钥匙圈、各种图案的平安符等,顾客可根据自己的喜欢烙上不同的中英文名字,染上不同的颜色,价格在 20 元到

500 元不等。

小店开张后,它的独特立即吸引了很多客户光临,每天都有几千元的收入进账,而雕皮饰品的走俏,也带动了父亲皮衣店生意的红火。海宏白天抓销售,晚上还办起了学习班。他高价招收有绘画特长的下岗工人、美术学院的学生,教授他们雕皮技术,培训合格后,上岗工作,效果非常好。

2002 年,海宏在市中心繁华地带,一口气连续开了两家连锁店,专门经销皮雕和皮衣,这三家连锁店加起来,每日的销售额高达几万元。

几年过去了,海宏的皮雕饰品,越做越火。这些可爱的小饰品,还远销重洋,被远销到东南亚地区,海宏的工艺品生产厂,也从最初的 8 个工人,增加到 58 个,每天生产皮雕饰品近千件。

就这样,海宏从一个下岗的无业人员,变成了一个资产近千万的企业家。不过,他为人十分低调:“我只是抓住了机遇,在碎皮剩料中掘金罢了。”



□黄艳斌

于海宏,1982 年从美术学院毕业后,被分配在一家大型国营企业做起了美工。这个金饭碗,他一端就是 18 年。18 年后,他下岗了,那一年他 42 岁。虽然他在当地美术界小有名气,但他满世界找了近半年的工作,也没找到。他写的一手好字,画的一手好画,按理他找工作不难,但找来找去,人家不是嫌他年纪大了,就是嫌他不会电脑——你想啊,这都什么年代了,谁还用手工写字、画画啊——他只能干瞪眼。

海宏的父亲,几年前开了一家