

■知无不言

妇孺留守： 农业经济边缘化之忧

农村强势力量最先“城市化”，弱势力量却很可能成为相当长时期内农村的守护者。任其这样恶性循环，社会主义新农村在哪里？城市化的结果能健康吗？



袁东
中央财经大学教授

央视“新闻联播”上月发布官方统计称，目前，“农民工”已取代了由身份世袭的“城镇居民”充当的“工人”，成为产业工人的主体。这是一种进步，是过去20多年城乡人员流动的结果。但是，这一主体的名称仍是“农民工”——身份仍是农民！故此，这一新型“产业工人”的主体是青壮年农民家庭离别的结果，他们的父母妻小赖以生存的“家”仍在农村。

根据某些不完整的统计，按现今1.2亿涌向城市务工的农村流动人口，可能有8000万“留守村娃”和5000万“留守村妇”，加起来有1.3亿的庞大社会群体，形成了孩子上学与家庭教育、以及妇女代替传统男性劳动力承担繁重农业生产和养老抚小重任的难题，无论是哪方面都不能忽视并亟待妥善解决。

尽管翻开任何一本有关发达国家国家经济发展的历史书籍，都会看到残酷的“原始资本积累”和“经济起飞阶段的增长扭曲”现象，但对于从20世纪末才开始大规模工业化与城市化的中国而言，无可争辩地具有“后发优势”，这“优势”的起码要求便是可以避免、至少部分避免“过往者”的沉重教训与过高成本。面对“留守”与农村“空壳化”现象严重制约“三农”问题解决与经济社会协调发展的险状，我们究竟该怎么办呢？

从经济角度看“农村留守”，意味着一个无论从体力、技术、获得资金支持的能力以及精神状态上都呈弱势的群体在支撑着农业生产经营与农村经济，这自然也就造成了大量农地的“撂荒”，加重了农业生产的脆弱以及农村经济的“空壳化”；也意味着那些较强势的农村非留守力量（基本是轻壮男性劳动力尤其是“种田能手”）继续不断涌向城镇“打工”。由此形成农业投入的严重不足、农村消费能力下降、农村商业难以发展、“留守力量”进一步弱化的恶性循环。

农村强势力量最先“城市化”，弱势力量却很可能是相当长时期内农村的守护者。试问，如果任其这样恶性循环下去，“社会主义新农村的建设目标”何以实现？城市化的结果能健康吗？

对此，为数不少的学者与官员认为是中国快速工业化与城市化所不可避免的“必需成本”，故而不以为然、漠然处之，甚至批评公共媒体是非理性“渲染”和“大惊小怪”。果真如此吗？

据我所掌握的史料看，在绝大部分发达国家与新型市场化国家的城市化历史进程中，最先离乡入城的是那些在农业生产与农村经济活动中的“弱势力量”，正因他们在农村经济中难以有优势，才到城市寻求立足之地；而那些以“种田能手”为主体的擅长农村经济活动的“强势者”则在农村留守，逐步成为农业规模化经营与产业化进而农村经济发展的主体。这与我国目前的城市化现象正好相反。

认真观察这种“相反”，你会发现其中的主导因素是农村土地制度的不同。举凡“非中国特色城市化”的国家和地区，农村居民对土地拥有明确完整的产权，尤其是所有权，正因如此，那些相对在农业生产不具备优势的居民，会在以“完整明确产权”交易为内容的土地市场上，通过将其土地所有权变卖，一无所获，不解。可这样的事接连发生，终于让他才明白在内地举行的股东大会是怎么一回事了。为此，他常常抱怨。这些国企的现时市值之热，国际投资者追捧之热，与股东大会的冷，是截然相反的对照。

在一次经济学界论坛上，笔者说起这位香港记者的遭遇。邻座来自北京证券界的一位官员说：“这个记者有病啊，中国的实

土地完整产权的出售，才有了那些擅长农业与农村经济的相对优势居民逐步获得足够土地，在完整产权的保护下，会从长期着眼大量持续地对土地投入，在日新渐实农业规模化经营的必备条件的同时，也有效地提高着土地的产出效果，尤其是，这会极大地有利于发育发展农村金融市场，使农村经济主体获得足够的资本支持，并有利于农业生产与农村经济在城市化进程中不被边缘化与“空壳化”，更避免了我们现在随处可见的中国“农村留守”现象。

反观我国，由于农村居民对土地不拥有明确完整的产权，无法进入以完整产权为交易对象的“真正的土地市场”，通过出让土地获得足够资本维持日常生活，更不可能以此获得进入城市创业的“启动资本”，所以，只能选择“非人本”、“非和谐”的具有浓厚悲情色彩的“家庭分离”方式，也只能遗憾地同那些非偏好农村经济活动的“非种田能手”一道离乡背井，走上远出“打工之路”，成为城市生活的“旁观者”，也因此有了农业与农村经济社会边缘化与“空壳化”的危险。

如此看来，农村土地制度绝不仅仅是涉及“城市征地及其补偿”、“耕地保护”以及“农村金融市场发育发展”的问题，更是事关更广泛的经济与社会发展的基本制度，尤其是决定着中国走什么样的工业化与城市化道路、关系到中国的发展能不能可持续的根本问题。学界、政府智囊、公共媒体与社会各方面应有勇气正视问题，并严肃对待，再不能等闲视之了！

■潮涌香江

对香港股东负责怎么是“有病”？



江迅
中国作家协会会员，香港资深媒体人、出版人

如今，让香港人赚钱快的不再是楼市而是股市。香港股市气势如虹，国企股更成为全球热钱狂追的对象，中国移动、中国人寿、中石化、鞍钢股份、潍柴动力等大展神威而节节攀升，香港传媒当然不能不特别关注。

一位与笔者同在香港一幢大楼任职的日报经济版记者，几个月前被编辑部派往北京驻扎。这位记者刚到北京没有几天，闻悉有一家在香港上市的大型国企在京举行股东大会，于是欣然前往采访，结果被拒之会场门外。他意外地发现，这家大型国企的股东会，没有什么股东出席，只有管理层和不多几个人走进酒店的一间会议室，大门紧闭。他还苦守在门外等待会议结束，满以为股东会一结束，管理层总会到门外见记者，回答记者提问。哪知不一会儿，股东会结束，管理层步出会场，见到记者，摆摆手，转身就匆匆离开。记者一愣，无奈，不解。可这样的事接连发生，终于让他才明白在内地举行的股东大会是怎么一回事了。为此，他常常抱怨。这些国企的现时市值之热，国际投资者追捧之热，与股东大会的冷，是截然相反的对照。

在一次经济学界论坛上，笔者说起这位香港记者的遭遇。邻座来自北京证券界的一位官员说：“这个记者有病啊，中国的实

■识小录

弗里德曼和他的中国学生

——经济学家学问故事之五



李志伟
复旦大学经济学院研究生
专栏作者

米尔顿·弗里德曼教授上周以94高龄在旧金山去世。他这一辈子和中国有着不解之缘。就以他晚年著作《货币的祸害》为例，书中不但多次提及中国20世纪初的货币改革作为例证，还专辟一章谈“罗斯福、白银与中国”。

弗老一生曾四次踏上中国的土地，会见过两代中国领导人，为中国的经济学培养过不少学生，为中国经济转型发展谋划过不少决策。多年来，他家里一直挂着两幅中式的中堂，心里也一直惦记着中国现实经济。

1980年是他第一次来中国，邀请人是时任中国社会科学院世界经济与政治研究所所长、中国世界经济学会会长的钱俊瑞，联络人则是他过去的学生罗承熙。钱俊瑞是跟着陈翰笙由农村经济调查而进入学界的，积累了丰富的实践经验，可并没有留学西方的背景。而罗承熙当年曾负笈哥大，是弗里德曼最喜欢的学生之一。罗承熙回国以后，历经种种波折，最后进入中国社科院世界经济研究所任研究员。事实上，他和钱俊瑞等人一同成为中国改革开放以后世界经济学科的奠基人。近年来活跃在研究舞台上的学者如穆瑞雄、以央行货币政策委员会委员卸职的余永定等无不受到过他的帮助。

可是由于罗承熙另有其他安排，没能在北京见到弗里德曼。可弗里德曼和夫人罗斯却

意外地见到了另一个早年的学生——李志伟。

1944年第六届中美庚款考试，在清华学校里选拔了22名优秀青年。后来这批人里做出大事业的特别多，其中就有立志搞物理的杨振宁，也有一心读历史的何炳棣，还有澳门人李志伟，他选定的学习方向是社会学。

这些年轻人从清华大学到了芝加哥大学，虽然芝加哥的社会学同样有名，但李志伟经过比较还是转到了经济系，指导老师正是30岁才出头的弗里德曼。弗里德曼对李志伟的感情比罗承熙更深。毕竟罗两年读完以后就另投别处，而李则跟了弗里德曼整整6年，直到做完博士论文。

李极聪明，不擅长考试，却能写作极有思想的论文，对经济问题有独到的看法。这使得向来只重视考试的弗里德曼不得不重新考虑对学生的评价标准。李志伟太太是美国之音的播音员，两人在校园里的生活也令很多人羡慕。而且李志伟还烧得一手好菜。有一年他陪同弗里德曼夫妇度假，教会了罗斯怎么烹调广式的龙虾，罗斯多年来于此念念不忘。

1951年，李志伟获得了博士学位，必须要设计未来的安排。那时美国与中国的关系尚不明朗，李就非常担心两国关系破裂之后，他也许会被迫从事针对中国的政策研究。故而

他决心全家回国，先到香港，随后搬回了内地。

回国以后，他进入了高校。当时经济学科已经被调整，他和其他海归学者一道改行教英语。“史无前例”期间，妻子撒手人间，他也受到冲击，直到1978年才被恢复名誉，进入外贸学院。可当时中国正式经济体制还没有建立起来，他只能做教授统计学。那年弗里德曼访华，师生相隔30年再度见面，真是百感交集。

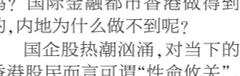
师生交谈甚欢，师母罗斯却感慨岁月不饶人，面前这个李志伟再不是当年那个教她做龙虾的生龙活虎的李志伟了。李志伟却很坦然，虽然直到他退休都再没有机会讲授经济学，但这个真正的芝加哥经济学博士用自己的方式为中国学术的重建做出了贡献。

在1980年的访华安排里，弗里德曼还访问了上海、桂林，看到的一片灰蒙蒙，无论人们的服饰还是人们的精神。

等到1988年弗里德曼应邀回母校长谢希德之邀再度



1968年在哥大



弗氏夫妇1988年在北京

到做完博士论文。

李极聪明，不擅长考试，却能写作极有思想的论文，对经济问题有独到的看法。这使得向来只重视考试的弗里德曼不得不重新考虑对学生的评价标准。李志伟太太是美国之音的播音员，两人在校园里的生活也令很多人羡慕。而且李志伟还烧得一手好菜。有一年他陪同弗里德曼夫妇度假，教会了罗斯怎么烹调广式的龙虾，罗斯多年来于此念念不忘。

1951年，李志伟获得了博士学位，必须要设计未来的安排。那时美国与中国的关系尚不明朗，李就非常担心两国关系破裂之后，他也许会被迫从事针对中国的政策研究。故而

他决心全家回国，先到香港，随后搬回了内地。

回国以后，他进入了高校。当时经济学科已经被调整，他和其他海归学者一道改行教英语。“史无前例”期间，妻子撒手人间，他也受到冲击，直到1978年才被恢复名誉，进入外贸学院。可当时中国正式经济体制还没有建立起来，他只能做教授统计学。那年弗里德曼访华，师生相隔30年再度见面，真是百感交集。

师生交谈甚欢，师母罗斯却感慨岁月不饶人，面前这个李志伟再不是当年那个教她做龙虾的生龙活虎的李志伟了。李志伟却很坦然，虽然直到他退休都再没有机会讲授经济学，但这个真正的芝加哥经济学博士用自己的方式为中国学术的重建做出了贡献。

在1980年的访华安排里，弗里德曼还访问了上海、桂林，看到的一片灰蒙蒙，无论人们的服饰还是人们的精神。

等到1988年弗里德曼应邀回母校长谢希德之邀再度



访华时，情况已经大不相同。西方经济学终于在得以恢复，可以在内地继续教授，中断了30多年的传统又延续上了。弗里德曼夫妇由张五常教授陪同，在无锡偷偷下车，随便看看，就被发达的农贸市场吓了一跳，产品的丰富程度是1980年绝对不敢想象的。也许还没有美国超市那么整洁规范，但散发出极强的活力。他们安顿在上海，这时已经有了希尔顿宾馆，硬件设施和海外的豪华宾馆一般无二。而弗里德曼在复旦大学演讲时，根本无需翻译，学生都能迅速领会。讲完之后又被热情提问的学生所包围，大家手里都拿着中译或者原版的弗里德曼代表作，嘴里都说着流利的英文。尽管他们都没有亲炙于弗里德曼，可都读过弗里德曼的著作，熟知他的经济思想。

1993年弗里德曼第三次访问中国时，环境已经非常宽松，和当下的经济形势没有本质的区别。经济发展，物质丰富，思想开明，年轻人渴望去西方学习最新最前沿的经济学知识，并且要发展本土的经济学思想，在经济生活和思想上全面地与世界接轨。

弗里德曼研究过美国的现实货币问题，可只研究过中国的货币史。他通过张嘉璈、汤良礼、杨联升、叶礼嘉等几代中国学者勾勒出的中国近代货币改革过程，实证地得出很多历史结论。人人都知道他是货币问题专家，故而他在美国访问期间被问及最多的就是通货膨胀问题。可他似乎更愿意在中国谈论自由市场改革。货币是个太敏感的参数，一动就会造成巨大影响。而自由市场则是经济发展的基础和动力，弗氏希望通过推动中国的体制改革为市场经济打下一个良好基础，在这基础上才可能真正发挥货币政策的威力。

他的中国学生有些在晚年成为教授、博导，有些则默默无闻。但是他的著作多半已被译成中文，激励了无数中国学生。如今，弗里德曼的中国弟子也大多归了道山，但他对中国的影响却将长久地持续。

■排沙简金

长尾新模式：款多量少



王育琨
管理专家
首钢发展研究院企业研究所所长

一国财富模式，决定了一国未来的竞争力。当欧美人甚至印度人的财富，选择了集中投向教育资本、产业资本和金融资本，从而创造出日益强大的跨国公司，已然控制了资源的全球分配走势时，可怜的中国却一窝蜂地选择了不动产财富模式，结果是日益沦为给跨国公司输送利润的机器！资金砸向了房地产，真正需求投资的自主研发和灵敏产业链的打造，就少有人问津了，更无法想象大生产的组织形式了。

中国是服装大国和强国，然而中国服装却没有称誉世界的品牌，从东南沿海到广袤腹地墨西哥的代工基地，是中国成为“世界工厂”的一个缩影。只是，对比一下ZARA灵敏产业链的建设，我们的“世界工厂”无论从哪方面看都相形见绌。

偏居欧洲不甚发达的西班牙一隅的ZARA，近年来异军突起，成为时尚品牌领导者。2005年全球100个最有价值的品牌中ZARA位列77名。《商业评论》把ZARA称为“时装行业中的戴尔电脑”，管理学最时尚的长尾理论的不二样板。

是什么原因让ZARA能够在短时间内成长为极富竞争力的国际品牌呢？

一般分析ZARA成功的原因大致是：顾客导向，垂直一体化，高效的组织管理，强调生产的速度和灵活性，不做

广告不打折的独特营销价格策略等。而实际上至关重要的环节是ZARA的灵敏供应链系统，大大提高了ZARA的前导时间。前导时间是从设计到把成衣摆在柜台上出售的时间。中国服装业一般为6至9个月，国际名牌一般可压缩至120天，而ZARA最厉害的是只有7天，一般为12天。这是具有决定意义的12天。ZARA之灵敏供应链所展现出来的韵律，中国服装业该如何巨头？须知，连国际服装品牌巨头都明知ZARA厉害，就是学不来，模仿不了啊。

为什么？ZARA“款多量少”，一年大约推出12000种时装，而每一款时装的量一般都不大。即使畅销款式，ZARA也只有限的数量，常常在一家专卖店中一个款式只有两件，卖完了也不补货。一如邮票的限量发行提升了集邮品的价值，ZARA通过这种“制造短缺”的方式，培养了一大批忠实的追随者。“多款式、小批量”，却使ZARA实现了经济规模的突破。

ZARA有近400名设计师，这些设计师是典型的“空中飞人”，他们经常坐飞机穿梭于各种时装发布会之间，或者出入各种时尚场所。通常，一些顶级品牌的最新设计刚摆上柜台，ZARA就会迅速发布和这些设计非常相似的时装。这样的设计方式能保证ZARA紧跟时尚潮流。据悉，在欧洲，每年ZARA都要向那些顶级品牌支付几千万欧元的侵权罚款。ZARA并没有因此放弃这种设计模式，显然从中赚取的利润要比被罚款的数额高得多。

ZARA花巨资一体化设计自己的灵敏产业链。生产基地设在西班牙，只有最基本款式

的20%服装在亚洲等低成本地区生产。ZARA设立了20个高度自动化的染色、剪裁中心，而把人力密集型的工作外包给周边500家小工厂甚至家庭作坊。把这20个染色、裁剪中心与周边小工厂连接起来的物流系统堪称一绝。ZARA的物流方式令世人瞩目。在西班牙方圆200英里的生产基地，集中了20家布料剪裁和印染中心，500家代工的终端厂。ZARA把这200英里的地下都挖空，架设地下传送带网络。每天根据新订单，把最新时的布料准时送达终端厂，保证了总体上的前导时间最少。建设这样一个生产基地，需要投资达几十亿欧元。许多品牌服装想模仿ZARA，可是却没有这样巨额投资的生产基地。成品服装在欧洲用卡车两天内可以保证到达，而对于美国和日本市场，ZARA甚至不惜成本采用空运以提高速度。这种大生产思维，终使ZARA品牌一骑绝尘。

ZARA的零售只设专卖店，那是ZARA的窗口与眼睛，不搞特许经营。专卖店每周根据销售情况下订单两次，这就减少了需要打折处理存货的机率，也降低库存成本。款式更新快增加了新鲜感，吸引消费者不断重复光顾，快速更新店面里的货品，也确保了它们能符合顾客的品味，从而能被销售出去。现在中国只有香港与上海两家专卖店，许多中国女性都翘首盼盼北京专卖店开业，以便尽早享受ZARA带来的时尚与福利。

“品种少，批量大”是传统制造业的天条，而在“长尾”经济中，“品种多，批量小”却成为当红的商业模式。ZARA以其灵敏产业链，创造了长尾市场的新样板。