

# 中国非正规经济(上)

■ 黄宗智 李 强 潘 毅 刘世定 胡鞍钢 郭伟和 张 勇 万向东 等

## 编 者 按

第八届开放时代论坛于2010年10月16日至17日在北京大学召开。本届论坛由北京大学中国社会与发展研究中心、开放时代杂志社和北京大学社会学系联合举办,主题为“中国非正规经济”。

规模庞大的“非正规经济”本为发展中国家的普遍现象,然而在中国这一作为世界上最大的发展中国家的经验广为世人瞩目之际,中国的“非正规经济”却并未得到相应的重视与研究。摆脱主流经济理论和“现代化”模式的误导,摒弃意识形态的争执,正视中国非正规经济的现实,从“社会保护”和“人本发展”的角度,探讨人道、经济、可持续的中国发展之路,乃为本届论坛主题设立的缘起与主旨。

本届论坛涉及的议题包括:中国发展与非正规经济实践、非正规经济与非正规就业、非正规经济与社会流动、非正规经济与社会发展等。

以下专题根据现场录音整理,并经发言者阅校和编辑删节,小标题为编者所拟。由于篇幅所限,本刊将分两期发表本届论坛的研讨内容。



## 一、中国发展与非正规经济实践

黄宗智(中国人民大学农业与农村发展学院、美国加利福尼亚大学洛杉矶校区历史系):有计划的非正规性



由于时间限制,我在这里只能把我提交给大会的文章做一个简略的总结,并且略去一些重要问题的讨论,包括对改革30年发展经验的历史回顾,非正规经济所包含人员的数量估算,

以及当今的重庆经验的实用含义等。文章本身是从理论的讨论进入经验,而后谈到实用和实践;这里则把其先后倒过来,先讨论非正规经济的定义和经验实际,然后进入理论概念的梳理和讨论。

我这篇文章的中心论点是:对中国的发展经验来说,过去的研究要么强调企业公司和相关律所起作用,要么强调地方政府所起作用,而我论证的是,真正关键的既不简单是公司,也不简单是地方政府,而是两者之间比较独特的关系。而它们之间的关系之要点在于非正规经济实践,以及伴之而兴起的非正规经济。地方政府的对招引的企业之非正规补贴,以及它们之利用处于正规产权、劳动法规和环境法规之外的廉价非正规经济,是它们之所以能够获得很高的回报率的关键因素。这是地方政府成功地“招商引资”的秘诀;同时,也是造成地方上的所谓“官商勾结”的主要原因,也是社会上的严重不平等,以及自然环境之被严重污染、破坏的主要原因。经济发展和社会—环境危机实际上来自同一根源。

(一)非正规经济定义:先从非正规经济怎样定义的问题说起

国际劳工组织对非正规经济的定义是:缺乏劳动法规保护和社会保障的从业人员。其背后的概念是:传统经济中的从业人员,进入城市就业,没有被纳入国家的法律保护和社会保障网络。这个定义比较符合中国的实际。农民工显然是非正规经济中的一个主要群体。

世界银行过去有不少的研究,都用上了国际劳工组织同样的定义。但世行最新的一个研究,也就是《开放时代》发给大家的那篇论文,则来自很不一样的逻辑。它认为,非正规经济之所以形成和存在主要是由于其从业人员为了避免纳税而不在有关机构登记。这是其对非正规经济的基本定义和假设。这显然不大符合中国农民工的实际,而更符合发达国家的违法经济(世行的估计的用词正反映他们所采取的定义:“shadow economy”,在阴影中的经济)。

其计算方法来自几个假设——国家税收和非正规经济成正比,税收越高,非正规经济越大。高人均以及高人均GDP增长则和非正规经济成反比,前者越高,后者越低。营业自由度和非正规经济成反比,前者越高,后者越低。这几个假设背后的逻辑是:自由市场经济乃是经济发展的主要动力,国家干预的最小化是最有效地减低非正规经济的途径。他们对非正规经济的估算是从这些假设而推论出来的。所用的方法是:非正规经济乃是未知之数,只能从GDP和税收这些已知之数来推论得出。

根据这些假设和计算方法,他们得出的是中国和新加坡几乎完全相同,乃是“发展中”国家之中,非正规经济占比例最低的国家,分别是13.4%和13.2%,和发达国家(美国等,10%以下)非常接近!我认为,这显然和中国的实际不符。在座学者多对农民工作过深入的研究,这里不再赘论。

(二)为什么要采用“非正规经济”这个范畴,而不简单继续使用“农民工”这样的更为形象化的

用词？

我认为，“非正规经济”范畴之值得使用主要是因为它既突出中国与其他发展中国家的共同，也突出其与其他国家的不同。

### 1. 与其他发展中国家的相同之处

先说其相同之处。“非正规经济”是一个发展中国家的全球性的现象。这个事实已经具有半个世纪以上的历史。国际劳工组织因为提倡为全世界非正规人员争得“有尊严的”(decent)待遇而在1969年便已获得诺贝尔和平奖。正如他们的研究显示，非正规经济的兴起主要源自跨国公司的跨国投资。发展中国家的传统经济部门的从业人员，主要是农民，为了争得更高的收入而广泛为新的现代化部门服务，包括当临时非正规工人、提供各种各样的新、旧式服务：例如维修、工匠、运输、装卸、餐饮、出租车、服务员、裁缝、清洁工、保姆等。一般来说，如此的人员工资待遇要比正规人员低，得不到国家劳工法的保护，也不会有正规经济部门的那种医疗、退休、失业、工伤等保障。

后社会主义的“转型”国家，一旦走上市场化的道路，并被纳入全球资本主义经济体系，便显示同样的趋向，同样显示非正规经济的爆发性扩增，和其他发展中国家所展示的逻辑基本一致。它们同样有高比例的从业人员就业于正规经济部门之外，同样处于国家劳动法保护和社会保障网络系统之外。这是中国和其他发展中国家与转型国家的共同点。

### 2. 与其他发展中国家的不同

同时，使用“非正规经济”这个范畴，也可以使我们更清楚地看到中国与其他发展中国家的不同。这些不同主要在于它的国家体制以及这个国家体制与非正规经济间的关系。

先说国家体制。中国既是一个高度中央集权的国家，也是一个高度地方分权的国家。集权的一面尤其可见于中国共产党的组织部对干部聘任、

考核和提拔的紧密控制，一层层渗透到最基层，也可见于党的纪律委员会的威权。这点比较独特，与印度或印度尼西亚相比，差别尤其显著。其分权则可见于多方面：即便在1994年后的中央重新集权的“分税制”下，中国地方政府的总支出依然占到政府总支出的很高比例（2002年是70%），不仅远远高于世界上任何中央集权国家，也高于世界上一般的民主国家，包括美国的联邦主义制度下的地方政府。按照一般的认识，如此高的比例应该意味国家将会分裂，中央政权应会倒塌，但在中国则保持了高度的中央集权，其关键在于党的干部选拔制度。这个“地方分权”的一面当然也可见于普遍的“上有政策，下有对策”现象，以及地方各级政府之“共谋”来摆个假样子来应付中央的各种软指标和政策，例如，退耕还林之款项改用于基础设施建设来招商引资。

正是在这样的一个国家体制框架之下，地方政府激烈竞争，普遍借“招商引资”来促进地方GDP发展以及其官员的“政绩”。最近众多的研究报告证明，地方政府普遍以远低于自家成本价格来为外来企业提供土地和配套基础设施。以每亩亏本10万元的价格出让土地来招引投资是常见的现象。

地方政府也常为引入的重点企业提供现金补贴。以食品产业为例，2000到2005年间，中央政府投入共119亿元来扶持国家级的“龙头企业”。地方政府亦步亦趋，比较发达的山东、江苏、浙江、上海等省市，每年投入5000万元来支持龙头企业（有的直接扶持企业资金周转，有的是贴息贷款）。此外，各省内的市、县政府更在此方面每年投入共1亿元。另外还提供税费减免优惠，各省市每年1000万元或更多。这样对农产品重点企业的扶持已经是地方政府竞相招商引资的重要组成部分，并且是在中央政府领导下进行的。

地方政府愿意不惜成本来招商引资是为了其

后的回报。首先是企业增值税和所得税的财政收入（虽然中央政府要拿走前者的75%和后者的50%）。更重要的是之后的一连串财政收入：从连带兴起的服务业和小企业可以征得营业税和所得税，而那些是100%归属地方政府的。

更重要的是之后必定会发展的房地产以及其在市场上的升值。这里地方政府可以从开发商挣到十分可观的利润，远远超过其征地所付出的成本。天则经济研究所2007年的一项经验研究说明，长江三角洲地区的地方政府征地平均付出的代价是2.5~3.0万元/亩，而他们从开发商获得的出让价则平均是14~35万元/亩（而土地最终的市价是75~150万元/亩，也就是说原来征地成本的30到50倍）。近几年土地价格更加快速上升。正因为如此，较发达地区的地方政府的预算外收入有足足60%~70%来自土地开发的收入。事实是，征用土地乃是地方政府经济建设经费的最主要来源。

从企业的视角来考虑，它们获得的不仅是补贴和支持，也是其后的保护，可以借以免去众多可能的收费、摊派和行政约束。这是因为改革的特殊国家体系：它说的是一回事，做的是另一回事。劳动法规可以在与当地政府的“共谋”下在不同程度上绕开甚或违反。环保法规同样。税收制度也基本相似，企业不仅可以享受减免或返还税费，也可以避免将来所可能合法征收的税目。

即便地方政府对企业施加压力要让他们遵循国家法规（大型的内外资企业更可能受到这样的压力），企业仍然可以廉价利用处于法律保障之外的非正规工人。它们也可以利用非正规的小企业和大量的个体户（亦即我在另一篇文章中之所谓“新”和“旧”的“小资产阶级”）。这种在廉价的“非正规经济”中的转包的成本要远低于企业公司扩大自己正式组织，对跨国公司来说尤其如此。

可以见得，这一切使外来的企业处于十分有

利的地位，因为它们得助于地方政府间的激烈竞争，因为它们可以获得廉价的土地、能源等设施配套、税收优惠、直接和隐性的补贴以及庞大的廉价非正规经济的支撑。

借用新制度经济学的话语来说，在中国的特殊体系内，来自与其政治经济制度打交道的（也许可以称作“体制性收益”其实要高于其“体制性成本”（即为了与体制打交道和与之维持良好关系而花费的成本）。结果是一个对投资者非常有利的制度环境。与地方政府的关系不仅可以大幅度降低企业的“交易成本”，也可以为它带来高额的显性与隐性补贴。

以上是中国之所以能够招引比任何其它发展中国家要多的外来投资的重要秘诀。也是为什么外来投资企业2008年已经占到“工业总产值”统计指标的30%，也是为什么中国的商品交易对GDP的比例（即出口+进口产品作为GDP的百分比）已经高达64%（2005年数字），远远高于美国、日本、印度的约20%（以及巴西的25%）。它可以解释钱颖一等在他们2006年的对在中国投资的回报率研究的发现：“中国投资回报率总额在1979到1992年间从25%降低到1993到1998年及其后的约20%。如此的回报率（用同样方法来计算）要高于大多数的发达国家，也高于包含众多处于不同发展阶段国家的样本。”这样的结论当然和中国吸引了比其它发展中国家要多的外来投资的事实是一致的。联合国贸易与发展会议（UNCTAD）2005年的一项对专家和跨国公司的问卷调查发现，作为投资目的地，中国在这个世界上排名第一，远高于其它国家。

地方政府的非正规经济实践，它们把正式法规非正式地运作，乃是这个体系的核心。体系的整体可以说既包含计划经济的特征，也包含新市场经济的特征。

计划经济的一个不容否认的弱点是其极其沉

重的官僚管理体系对企业人才和创新的压制,但同时,正因为政府的高度集权,它能够在短期内动员大量的资源。这首先意味对一个企业来说,政府的支持乃是不可或缺的条件,只有获得其支持才有可能从众多部门和层级获得必须的许可证和资源,才有可能顺利运作。用制度经济学的话语来表述,与官僚体制打交道的“交易成本”非常之高,除非同一官僚体制为了招引其投资而特地为之铺路,规避甚或违反现有法规。在改革后期,协调两者的是地方政府权力和资源的非正规运用,可以说是一种“有计划的非正规性”,而且是在中央政府的默许下运作的。

### (三)中国非正规经济实践的理论含义

以上所描述的实际如果基本准确,它具有深远的理论含义。

#### 1. 以往的两大分析

对中国的发展经验有两个影响最大的分析。首先是来自所谓新制度经济学的分析,主要是科尔奈(János Kornai)对社会主义计划经济的剖析以及科斯(Ronald H. Coase)对资本主义经济动力的分析。

科尔奈是详细论析“社会主义”计划经济的主要理论家,提出了对其内在逻辑的完整分析模式。其中最关键的是两个概念:“短缺经济”和“软预算约束”。社会主义体系是建立在国家极权之下的,其财产所有权属于国家,也就是说“人人所有而又无人所有”;其经济协调机制来自官僚体制(bureaucratic coordination)而不是市场,其企业不遵循市场规律——它们即使亏本也不会倒闭,仍然会被官僚体系所支撑。正因为这些企业并不遵循市场供求机制,不遵循由无数销售者和购买者在其“横向连接”(horizontal linkages)中所组成的价格信号,而是取决于由官僚体系中的上级和下级间的“纵向连接”(vertical linkages),它们不会提供消费者所真正需要的物品,因此导致惯常性的“短

缺”(以及不需要的多余)。如此的“短缺”科尔奈称作“横向短缺”(horizontal shortage)。此外,在社会主义体系最关键的官僚体制上下级间的连接中,下级惯常追求上级拨发的最大化以及自己生产指标的最小化,而其上级则反之,结果导致制度性和惯常性的“纵向短缺”。和哈耶克(Friedrich A. Hayek)同样,科尔奈认为唯有市场机制才能解决计划经济的这些弊端。

至于对市场经济的论析,科斯的公司(the firm)理论影响最大。科斯认为,新古典经济学特别强调理性经济人的个人行为,忽视了公司组织的关键性。在市场经济中,“交易成本”至为重要:信息、交涉、合同、执行、验收以及解决纠纷等都需要一定的成本。公司组织之所以兴起是为了减低用合同与转包来组织个别生产者的交易成本。因此,一个公司的大小取决于其进一步扩大公司组织的边际成本相对于通过合同来组织同样活动的边际成本。在前者大于后者的时候,公司组织便会停止扩张。在广泛的交易成本的现实下,法规成为不可或缺的条件。科斯解说,要明白其中道理,我们只需想象一个不具备法规的证券或物品交易所,它们不可能顺利进行交易,交易的成本因此将会高得不可思议。这是所谓“新制度经济学”的核心。它的主要贡献在于突出公司和法律在经济发展中的关键作用。

对中国主流经济学影响特大的新制度经济学理论家们还包括舒尔茨(Theodore Schultz)和诺斯(Douglass North)。前者在他1979年的诺贝尔奖获奖致辞中特别突出“人力资本”对发展的关键性,后者则特别强调法律制度,尤其是清晰的产权。

以上的这些分析,在很大程度上获得中国高层决策者的认可并得到实施。我们在改革期间所看到的是稳定扩展的市场化和私有化、频繁的立法、科斯型公司的迅速扩增、企业人才的蓬勃兴起

和被歌颂等。

在经验层面上，以上的分析的主要缺失是忽视了地方政府所扮演的角色，因此才会有另一种理论解释的兴起，即社会学家 Andrew Walder(魏昂德)的论析。Walder 直接挑战科尔奈对“社会主义体系”的分析。他论证，在中国改革的行政体系中，伴随管辖范围之从中央下降到地方(在他的分析中，地方政府包括乡村权力机构)，企业的“软预算约束”会变得越来越硬，信息越来越完全、福利负担越来越轻、政府对来自企业的利润和税收关心越来越强。他强调，乡村层级的企业的运作其实是遵循“硬预算约束”的。

Walder 的分析被经济学家钱颖一进一步用纯经济学词汇和数学模式来说明。钱把地方政府表述为一个类似于公司的组织，和公司同样为激励和竞争机制所推动。和 Walder 同样针对科尔奈的理论，钱争论改革期间的地方政府的性质其实是“维护市场”的。这个论点的关键概念是，科尔奈的“软预算约束”是被分权治理下地方政府对企业收入和税收的关心所克服的。财政收入竞争使得地方政府不愿维持亏本的企业，因此导致对企业的硬预算约束。为了和他的西方(美国)同行沟通，钱拟造了“中国式联邦主义”新词，把中国的地方政府比拟美国联邦主义下的州政府。

Walder—钱的论析可以视作对科尔奈理论的一个重要纠正。科尔奈的目的是要论证“社会主义体系”(以及“共产主义的政治经济”)中的“常规现象”，并把它们置于和资本主义市场经济完全对立的非此即彼二元框架之中。Walder—钱则以中国的地方分权，以及其与例如前苏联/俄国高度中央集权的不同，来论证国家行为可以是维护市场而不是反市场的。

我们可以说，以上的两种观点分别点出了同一故事的两个重要方面：科斯理论突出民营企业及其企业家们在日益扩展的经济中的角色，以及

国家法规在日益复杂的经济中的作用；Walder—钱则突出地方政府所扮演的角色。在“维护市场的联邦主义”下，充分发挥分权和税收激励的作用，对其企业实行硬预算约束，为自身的利益而竞争。

合并起来，这两种意见对改革早期的实际似乎掌握得相当完全。两者的弱点要在改革后期的经济发展及其经验研究中方才充分呈现。

## 2. 改革后期的地方政府 + 民营企业 + 非正规经济

新的经验实际于 20 世纪 90 年代中期之后方才充分呈现。正如我前面已经说明，发展的关键因素变成不完全是地方政府，也不完全是民营企业，而是两者之间的关系。发展的前沿从由地方政府发起、经营或控制的企业转到外来的投资（包括“外资”和“港、澳、台”）以及快速扩增的(较大的)民营公司和(较小的)“私营企业”(2006 年平均雇用 13 人)；地方政府的角色则从兴办和经营企业一变而为招引和支持外来的企业。伴随投资规模的扩大，地方政府经济活动的主要所在地也从基层的村、乡上升到县、市和省。

刚才我们已经看到，中国经济发展的关键在于地方政府的非正规经济实践。一是依赖非正规手段来招商引资，包括为外来企业提供亏本的土地和基本设施配套，以及税收优惠和财政补贴。另一方面是提供非正规经济的廉价劳动力和各种各样配套服务。

主流新制度经济学不能解释地方政府在中国发展经验中所扮演的角色，正如 Walder—钱对改革早期的发展经验已经证实那样；但是，Walder—钱的分析也不能解释改革后期的经验。Walder—钱的关注点是地方政府自己创办、经营或控制的企业，他们的分析是在 90 年代前期形成的，明显是基于改革早期主要由乡村企业推动的发展经验。他们的分析的缺陷是 90 年代中期以后，地方

政府的活动重点已经不在直接建立、经营或控制企业,而在一种配合性的招引民营和外来资本。

在中国的制度环境中,地方政府和新的企业之间的关系可以说是真正关键的因素,在近15年中比民营企业在市场上的交易成本和地方政府企业都来得重要。

科尔奈没有认真对待这个问题。在他看来,社会主义和资本主义分别是自我连贯一致的体系,所遵循的逻辑是截然对立的:社会主义是一个共产党“极权”的体系,而资本主义则是一个自由民主的体系,两者互不相容。两者的混合只可能导致矛盾和冲突:极权和公民社会权力只可能对立;官僚管理只可能和资本主义企业相互矛盾;软预算约束只可能和硬预算约束对立;计划生产只可能和价格机制相互矛盾等。在矛盾和冲突之下,其结果只可能是唯利是图的价值观和官员的贪污,就像在中国那样。科尔奈这个分析所不能回答的是:中国的经济体系果真如此充满矛盾和冲突,我们又该怎样来解释改革期间令全世界瞩目的经济发展?

科尔奈之把资本主义和社会主义、市场经济和计划经济建构成非此即彼的二元对立对过去关于中国经济改革的理解影响深远。使我们感到诧异的是,反驳他们的Walder—钱,兴许是无意的,并没有对如此的对立提出明确的质疑。他们的辩论最终并没有指出这样的对立所导致的错误认识,而只是争论中国的地方政府行为其实与资本主义公司组织相似。在他们对地方政府和乡村企业的分析中,所强调的因素是和主流经济学一致的,即市场竞争、激励以及硬预算约束。我们可以说,科尔奈—科斯所强调的是资本主义型公司对经济发展的推动,而Walder—钱所强调的则是和资本主义公司相似的地方政府对经济发展的推动。双方同样认为资本主义型的市场机制效应最佳;两者都没有考虑到中国改革后期政府与企业

业、计划与市场的新型关系。

今天回顾,我们可以看到辩论的框架和条件其实完全是由新制度经济学以及与之志同道合的新保守主义(国内外左派惯称“新自由主义”,亦可称作“古典[放任]自由主义”)所设置的。双方都以计划经济的全盘错误和失败作为给定前提,都以为唯有纯粹的市场机制才能理性地配置资源。Walder—钱反驳的焦点不是如此的二元对立,而是要说明即便是政府也可以遵循资本主义和市场逻辑来运作。双方都把“转型”理解为从计划到市场、社会主义到资本主义的完全转变。双方都没有从两者并存的角度来考虑“转型”,因此也没有考虑到两者之间的关系的动态演变。

在中国的改革经济体系中(我称作)“体制性成本/收益”是个关键因素,比科斯理论所强调的市场正规合同交易成本更加重要,也比科尔奈和Walder—钱所强调的地方政府企业到底处于软预算约束还是硬预算约束下的问题重要,起码在最近15年间如此。它们对一个企业之能否创建、良好运作以及有多高利润起到几乎决定性的作用。

具有讽刺意义的是,改革后期的发展秘诀之一正在于中国的不清晰的产权,而不是新制度经济学所特别强调的、发展不可或缺的清晰产权。刚才已经提到,“土地财政”对地方政府来说特别关键,而它们之所以能够大规模征用土地的部分原因是中国的不清晰的产权制度:其使用权属于农民、所有权属于集体,但国家保留为建设而征用土地的特权。中央政府虽然多次声称要严格控制土地征用,防止滥用,但实际是,至少已有四五千万农民的土地被征用,而土地的收益乃是地方政府发展基金的最最主要来源。

主流制度经济学,正因为把法律和产权认作经济发展的关键条件,自然把注意力集中于正规经济部门,因此忽视了非正规经济行为在发展中所起的作用。(即便提到,只会把非正规经济视

作即将消失的现象——一如蔡昉等许多主流论者那样。)另一方面,Walder—钱的分析虽然突出地方政府所创办、经营或控制的企业,同样忽视了在改革后期快速膨胀的经济体中的既非民营企业也非政府企业,而是在其间起关键作用的地方政府非正规行为,以及因此而导致的非正规经济。

对非正规经济的忽视也意味对发展的社会维度的忽视,不仅是当前的,也是历史上的。说“历史上的”,是因为不会与之对比也就因此看不到,计划经济之为大多数人所提供的有效医疗、教育和福利保障(正如诺贝尔奖得主阿马蒂亚·森[A-martya Sen]多年前指出,改革前的中国在“社会发展”的关键指标上,即人们的寿命预期、教育水平以及婴儿死亡率上,其成就远远超越当时人均GDP和中国基本相同的印度)。至于对当前的情况,同样会忽视中国的经济发展“奇迹”所附带的社会问题,看不到非正规经济既是中国经济发展的根源,也是其社会和环境危机的根源。

这一切并不否定过去的分析的正确部分。新制度经济学强调私有化和市场化能够激发企业家和民营公司的积极性,这点在中国经验中是得到证实的。同时,反对其原教旨市场主义(以及“古典自由主义”和新保守主义)内涵的Walder和钱颖一,正确指出了地方政府及其乡镇企业所起的重要作用。

但是,主流经济学的论析多从计划与市场经济在理论上的非此即彼二元对立以及计划经济的全盘错误出发。一方面,它们对计划经济的批评,例如其沉重的官僚体制、过分的意识形态化以及对创业和竞争的压制,显然是正确的,但同时,它们忽略了改革前的计划经济的正面成绩,例如其快速发展的重工业、覆盖大多数人民的公共服务和福利以及强大的组织能力。

我们应该可以清楚看到,中国之所以能够成功地吸引外来投资不仅是因为它具有极其丰富的

劳动力资源,也因为它得自计划经济所建立的教育和医疗方面的基础、快速的重工业发展和基础设施建设以及组织能力(这点特别容易因过去极端的群众运动而忽视)。但中国发展经验最突出的特点不是以上这些,而是其当前的集权的分权主义政治经济体系,其中地方政府为招引外来投资而激烈竞争,所依赖的是非正规的补贴和支撑,以及庞大的非正规经济。正是这样的组合才能同时解释中国的经济发展和社会与环境问题。

具有讽刺意味的是,哈耶克—科斯—科尔奈以及诺斯、舒尔茨等等主流制度经济学,虽然名义上特别强调被(新古典经济学所)忽视的制度和经济史维度,居然完全忽视了中国发展经验中这个巨大的制度—历史实际。

正是改革后期的地方政府竞争和非正规经济行为,把不清晰的产权和不成熟的市场改作比较优势、把政府对重点企业的非正规支持变成提高它们的收益而借此招引外来投资的手段、把非正规经济变作招引外资竞争中的比较优势等。同时,也把城乡原有的差别扩大到城镇社会内部的显著不平等。结果是近年来的惊人的GDP增长以及十分迫切的社会不公问题。正是计划经济和市场经济、社会主义和资本主义的结合,而不是以往分析中的两者非此即彼二元对立,才能解释中国发展经验的成败功过。

李强(清华大学人文社会科学学院):技术流动的社会断裂

我关注的是经济活动中的人,也可以叫做非正规就业的人群,对于中国经济的判断,80年代的时候,有的学者总是预测经济崩溃,为什么预测屡屡失误呢?后来我发现,该学者用的数据是正规经济的那一块,而当时的以国有企业为代表的正规的那块真的萎缩了,他忽视了非正规一块,黄宗智解释了非正规经济在中国经济中的意义。



我今天要说的是从事非正规经济的人和人群,改革30多年非正规经济影响巨大,但是从事非正规的人和人群得到了什么?我们对他关注没关注?我认为,这是当前的一个突出的大问

题。如果说在改革的第一个阶段里面,非正规劳动者贡献很大的话,我觉得在中国改革的目前这个阶段里要思考,这么大的一个人群,我们怎么样看待他们的社会地位,贡献者怎样得到地位和报酬?这实际上涉及到我们对于未来中国社会结构的思考。

关于改革以来中国社会结构的研究,我觉得有三个理论值得一提:陆学艺的十阶层,孙立平的社会断裂,我提出的“倒丁字形”社会结构。“倒丁字形”社会结构是用纯粹的定量方法做的,我没有使用阶级、阶层概念,我给每个中国人的社会地位打分,我是用人口普查数据打的分,这叫做实证数据,你如果不相信的话,你就去做一次人口普查数据,所以,实证的科学研究结论不是随便的胡侃就能批倒的。我是根据原始数据做的,做完以后,发现中国得较低分值的人如此之多,竟然是一个“倒丁字形”的社会结构。

实际上,上述三个理论有一点是共同的,大家都承认中国有特别大的下层和中下层,这个谁也不能否认。

对于这个巨大的处在较低分值地位上的人群,用今天会议的学术语言表示,称作非正规就业。非正规就业的人群有多大呢?仅农村流到城里打工的和在乡镇企业打工的就大约有2亿6千万以上。如此巨型的劳动力被看作是非正规,这样的话,中国社会结构就遇到了一个巨大的难题了。这

也是当今社会矛盾、社会冲突的一个焦点问题。

我今天特别要讲的是劳动者职业技术上的非正规问题。我和沈原号称教授,这是由国家认定的。但是2亿6千万打工者的绝大多数人却是有技术而没有官方认可的技术地位。我们今天坐在这个房间装修应该是不错的,所有这些活是他们干的,可以说技术很精湛,按照这个技术档次,在任何一个国家里应属于“高级技术工人”,但是在我们这个体制里,它们中的绝大多数却被叫做“非正规”。所以这是问题的核心,就是他的技术含量是不容置疑的,只是国家的技术认证体系出了问题,所以我管它叫做“技术流动的社会断裂”。他们的技术达到一定层次了,但是,我们却不让他们向上流动。马克思把这种剥夺的内容叫做剩余价值,比较激烈,我们可以说是剥夺了他的劳动技术的应得社会地位,这样碰到一个问题,我们怎么来对待如此巨大的人群的社会地位?

想帮助农民提高社会地位这件事情,还得承认,毛泽东的实验进行得最为气势磅礴,他是采取革命的方式进行的。但是,我们只能说他的实验还是不很成功,60年多过去了,为什么在我们的社会结构里,农民、农民工还是处在比较低的位置上呢?

我认为60余年的经验证明,采取骤变方式没有什么太大用处,“文革”中,工人阶级领导一切,北大、清华,当时也是被所谓工人阶级领导的,被工宣队领导的,但是实际上是过眼烟云。该归谁领导还归谁领导。所以地位变化是有规律的,强力地改变,以为变化了,结果又慢慢恢复原状了。

在社会能够按照常规运作的情况下,社会地位的变化,是社会各个阶层在制度体系内博弈的结果。博弈的方式多种多样:市场、政府、权力、单位,包括信访上访的抗争等。博弈的结果取决于各个阶层自身的力量,这包括各个阶层的优势因素和劣势因素,当然,所谓优势因素和劣势因素也异

常复杂,比如有政治权的优势、话语权的优势、舆论的优势、网络的优势、社会同情心的优势等。

在这里,当然制度安排最为关键。如果制度安排中就含有对于某些群体的利益倾斜,那么,博弈的结果也显然是会带有这种倾向的。从社会分层的角度看,一种公正的制度安排的核心原则应该是允许流动、鼓励竞争,为社会成员提供更多的上升流动的机会。公正的制度一定要避免“没有机会”的群体的存在,不公正的制度就是该制度造成的障碍或约束,使某些人或群体丧失了上升流动的机会。

中国农民工这个阶层在社会博弈中有什么优势?有什么劣势?制度安排对他们是否公正?是否让他们参与了公平竞争的机会?

农民工是我国各个劳动力群体中,最具年龄优势的群体。清华大学社会学系2007年在全国九省(包括直辖市)对于城市农民工群体的调查:17~45岁的占到了88%。其次,农民工在GDP的贡献有优势,流入到非农业职业(人数最多的是农民工为主体的生产工人)的流动劳动力比例与该地区人均GDP的相关性最强,高达0.76。这说明,农民工对各省人均GDP的社会贡献最大。

处在非正规地位的农民工得不到地位的认可,这是一种技术地位上升滞后的现象,现在已经威胁了中国社会结构的整体变迁。公正的社会流动是通过分化完成的,是个人在社会分化中通过竞争而实现地位上升。比如高考,考上北大、清华实现地位上升。所以,高考虽然有很多缺点,但至少是一个公平的机制。

目前我国制度安排中的一个突出问题是,没有为农民工的技术优势设计良好的上升渠道,对于这里存在的问题,我称之为:“技术流动的社会断裂”,造成的社会后果是:“有技术无地位”。

这样,我们就要研究,社会地位是怎样获得的:劳动技术与地位变迁的关系,究竟什么因素在决

定着人们的社会地位?我认为,在当前中国的场景下,决定社会地位的因素有以下几个方面最为重要:

首先,权力地位。显然,对于多数农民、农民工来说是不利的。其次,经济地位或财产、收入地位。改革以来的最大的机会变化就是农民可以通过各种渠道来致富。但是,农民、农民工作为一个整体来看,或者计算全国农民、农民工的平均收入,他们在全国的各阶层的比较中,仍然是比较低的收入阶层。再其次,正规教育地位。迄今为止,对于农村的孩子来说,要想改变生命轨迹实现地位上升的最为正规的渠道还是高考,所谓“一考定终身”。但是,大家都知道,近来的调研证明,今天农村来的孩子越来越少了。再次,职业技术职称地位,这一渠道对于农民工的发展余地最大。农民工生产者本身有着高超的技术技能,问题是,社会上对于农民工职业技术的认定体系很不完善,如何对具有高水平技能的农民工的职业地位给予认定,从而实现他们的地位上升,这正是我所关注的。最后,户籍身份。一般认为是制约农民、农民工的最重要的制度因素,这方面的论述已经很多了。

关于技能、技术怎样影响人的社会地位,比较成熟的理论有两种:一种是新马克思主义者赖特(Erik O. Wright)提出的技术资产理论。另一种是新韦伯主义者帕金(Frank Parkin)提出的专业资格、技术证书制度理论。在确认技术证书决定社会分层方面,两者的观点是近似的,都认为技术证书起到重要的社会分层的功能。

那么,我国农民工的技能、技术认定上,存在什么样的问题呢?有以下四大问题:

第一,由于技术晋升制度的重大变迁和不稳定的特征,目前的职业技术证书制度,在技术工人的社会分层方面,功能比较弱化。1985年以后,企业的工资制度出现了多元化的局面,企业工人的奖金部分迅速扩大,相比之下基本工资部分缩得

很小,所以,技术等级所起到的分层功能也就被大大弱化。1995年,国家劳动人事部门,参考国际经验,在我国建立了五级职业资格证书制度,这样,在职业技术等级方面,就彻底摧毁了原来的八级技术等级的制度。五级资格甚至在顺序上与原来的八级等级都是相反的,五级资格证书五级是最低的,一级是最高的。

第二,制度隔离。劳动部门虽然制订了技术等级标准,但是农民工的劳动单位是完全隔离于技术等级的体制以外的,比如许多乡镇企业、包工队等。

第三,身份隔离。目前的劳动者的技术,一种是被制度认可的有技术证书的技术,另一种是不被制度认可的,可以在劳动场所、劳动过程中显示出来,但是,不被官方的制度认可。简称“有证书的技术”和“没有证书的技术”。

第四,社会传统的不利影响。全社会都注重于高考。可以说,高考是被过度张扬了,明明国家经济建设最大量急需的劳动群体是“技术工人”,常常出现“高级技术工人”奇缺的难题。我国有一种很不好的传统就是轻视体力劳动,因而也轻视体力劳动技术。

关于我们忽视了城市农民工的技术地位问题,我有一些调研数据的支撑。我组织的全国九省(直辖市)的问卷调查证明,有国家认可的正式的职业资格证书的农民工仅占11.06%(210人),也就是说农民工中88.94%的人都没有国家认可的正式的职业资格证书。

国际上一些国家的数据也证明,比较高比例的技术工人是可以进入中产阶级队伍的。2005年,美国专业人员和专业技术人员,占到全部就业者的20.23%。2005年,在加拿大全部就业者中,专业人员占16.95%,技术人员占14.84%,两者合计超过30%了。2005年,澳大利亚专业人员占17.29%,技术人员占13.41%。瑞典技术人员比例高一些,这

个国家本来就对工人比较尊重,专业人员和专业技术人员两者合计差不多达到40%,再加上有手艺人者10.69%,所以,总数超过50%了。

而中国是多少呢?比例明显低。在三次人口普查中,中国专业人员和专业技术人员占全部就业者的比例,1982年5.07%,1990年5.31%,2000年是5.7%,一直没有太大变化。显然是太低了。

所以,我的解决办法是:建议恢复建立八级职业技术分层制度。因为,操作技术的八级分层的技术标准是明确、清晰的,考核的标准是准确的、可操作的。八级技术分层比目前的五级技术分层更能体现出为今日中国创造出巨大的GDP的技术劳动的差异特征,更能体现出简单劳动与复杂劳动的巨大差异,更有利于中国工人追求高层次、高水平的劳动技能。2010年元月,国务院办公厅发文,指出要创新农民工培训机制,并要加大农民工培训资金的投入,同时也强调要完善企业与院校联合培训的机制。这是一个很好的契机。应该让这些培训计划与农民工的技术考级相结合。目前的培训方针是对的,但是,目前的政策忽视了“培训”对于农民工的“技术分层”的作用,表面上看起来,考级等技术分层措施使农民工分化了,似乎不很公正。但实际上,这恰恰是最主要的机会公正、竞争公正的制度建设。

我认为,农民工的技术分级,给予他们应有的技术身分,恰恰是使得中国社会走向中等阶层为主体的社会的关键一步。

潘毅(香港理工大学应用社会科学系、北京大学—香港理工大学中国社会工作研究中心):两位教授做了深入的报告,我这个评论,希望是一个互相学习的过程,我结合自己跟沈原老师等在过去几年的合作研究经历,与两位教授对话。首先我讲一下黄教授文章主要观点。

黄教授是说社会主义跟资本主义没有二元对



立，从 90 年代到现在，中国的社会经济发展，是一种混合的经济制度，而这个混合的经济制度本身是一种有计划的非正规经济，我们今天的非正规经济也是一种有计划性的过程，当社

会主义制度跟资本主义制度结合在一起达到了一个很高的状态，如当下的地方政府如何在土地、劳动力等方面推动今天这种资本的发展，造成现在这种非正规经济的基础。

我以我自己在 90 年代初期，在深圳的一个工业区做调查和做女工研究的经验来与黄教授对话。我当时的判断跟黄教授的判断是一样的，就是认为两个经济体是高度结合在一起，而且结合了两个制度非常负面的部分，国家体制运用高度的执行权力，把社会的资源，一步一步的转向市场经济，然后为资本提供了极大的便利。我们把农民工的形成放在这样一个框架里来理解。

黄教授的解释我认为更适合 90 年代前期，甚至 90 年代中期的中国。我们的研究在这个基础上，又在 2000 年后继续，跟沈原老师开始探讨建筑行业的问题。今年我们又调查富士康的问题，我们出现的困惑：两种制度的有计划混和，是否还具有解释力？或者是否可以再协商呢？我为什么会这样提呢？因为我越来越看不到今天提出资本主义和社会主义没有必然的对立，是这两者推动了我们的经济高速发展的意义何在？我对经济的高速发展没有意见，我要问是：今天的地方政府也好，国家制度也好，到底还保留了多少“社会主义”的内涵？

90 年代我所调查的工业区是从一个小公社转化成一个大公司，下面才有了 13 个分公司，他

们每天跑到香港拉投资，招商引资，非常的到位，当时还保留一种社会主义的性质，你有深圳户口的话，你可以有分红，这对老百姓的生活起到了很大的保护作用，虽然种保护是建立在剥夺农民工的基础上面。

今天我们走进同样一个工业区，包括生产模式、地方治理、社会关系等方面，我们看不到“社会主义”的经济基础，它的“社会主义”的性质已经看不见了。

理论与历史往往充满着矛盾，我认为今天如果我们要搞清楚当下中国社会发展与经济发展的性质，我呼吁，我们回到 30 年代，对中国社会性质的辩论，我们才能搞清楚，30 年代的一场社会性质的大辩论，可以提供一些线索，理解当下中国的性质，也才能理解，中国国家与市场的高度结合，背后为什么能产生一种比资本主义更加资本主义的状态，我希望回应黄教授就是这一点。

第二点 非正规经济，除了把它放在一个国家与市场高度结合，然后为资本牺牲了我们底层的利益，除了这个观点以外，我认为还需要补充一下，今天中国是处在一种小农经济的状态中，跨国资本到底在中国如何增值，有什么特征，逼着我们重新思考今天中国资本扩张以及我们讲的非正规经济产生的社会基础到底在哪里？也结合我以前研究的看法，我以前会把农民工放在整个阶级形成中理解，是造成非正规经济的一个社会根源，致使农民工没有变成一个完整的城市公民，也没有变成完整的工人主体，这已足够造成他建构非正规经济最主要的内涵。

为了补充黄教授提出的国家与市场，我觉得我们必须重新思考今天的小农经济在今天中国经济发展中起到的重要作用。小农经济让我们出现非正规化的基础，而这个基础本身，又同时符合了资本累积的需要，同时又符合了地方政府，特别是城市政府，为了逃避承担集体消费的责任，在处理

劳动力再生产的方面,提供了一个有利的基础。

我们也知道,小农经济今天在中国重新出现,是在一个集体经济的瓦解下重新建构出来,这个小农经济是为了让生产资料重新回归个体手上,然后进一步从个体手上建立市场化的一个过程,小农经济在这个过程中起到了中间过渡的作用,这个过渡作用,是为了进一步让资本累积提供一个必要的过渡阶段,比如说今天土地的私有化也好,今天的公司加农户也好,就是进一步瓦解我们的小农经济。我们正处在这样一个历史化阶段,这是我一个粗浅的理解。这个理解本身可以帮我们理清为什么今天的非正规经济不是小部分人的问题,而是大部分人的问题,因为今天的农民工是我们工业化、城市化的主体,如果我们以西方的经济学理解的话,非正规经济仅是主流经济的补充,在一些全球化的城市,高度发达的地区里面,正规化经济成本非常高,非正规经济补充正规经济。

可是非正规经济是我们今天中国最主要的经济,我们必须理解,这背后的社会经济的基础在哪里?由于非正规经济是我们的主流经济,我同意黄教授对新制度经济和Walder提出了解释的一些批评,我认为从90年代到今天整个非正规经济的成长与发展中,可以看到法律体制、制度建立,甚至公司的成本等方面不能解释今天中国的经济现象。我们看到比较清楚的一点是,在80年代集体经济的瓦解以后出现了非正规经济的时候,我们的政府要走向正规化的道路上,可是阻力太强大了。

我举个例子,1995年的时候,李强老师说政府推出了工资五级制度,1995年最重要的是劳动法的出台,用社会契约建构一种劳动关系,希望把一种非正规的东西重新划入的正规劳动关系。

直至2008年新劳动合同法出台,最快走出来反对的是资本的力量。地方政府为了招商引资,根本没有把它制度化。90年代我们看中国的发展

的时候,我们认为中国没有童工问题,早期的时候,很多人都说,中国没有这个问题,因为中国用工的时候,用的是成年工,以女工为主,我们不像其他第三世界国家用的是童工,当时我们认为,到底如何理解正规与非正规经济,在中国有它蛮特殊的地方。

到了今天,我想说,在黄宗智教授非正规经济背景下,到2000年以后,到今天,我们经历了第二次非正规化,劳动合同法出台本来是要建立一个正规的劳动关系,可是我们的资本,为了逃避责任,所以在这个基础上,重新出现了包工制度,也有派遣工的制度出现,派遣工就是不用通过劳动合同建立劳动关系。

还有,到今天,李强老师强调的技术问题。90年代,我们没有看到童工的问题,可是2010年的今天,企业在滥用我们的技校学生作为廉价的劳动力,这样其实是一个合法使用“童工”的过程,我们的资本通过跟地方完全勾结在一起,把我们的技校学生进一步推到劳动力市场里面去。90年代我们没有看到“童工”,今天看到,技校学生在富士康某些生产线上的比例已经超过了30%,我们看到了非正规化的发展过程。

这些学生都是技术工人,都是在技校里读书的学生,可是技术含量跟公司无关,跟工作岗位也无关,不管什么专业,到了富士康,都是在生产第一线打工而已。李强老师有一个善意的希望,提倡一个技术流动性的可能性,可是十多年的研究,让我越来越看不到这样一个希望。技术本身,并没有纯粹性,技术本身受资本体制一系列因素的影响,技术本身是非常政治性的,它是服务于当下的发展本身,而不是说技术可以给我们一种社会地位的建构。教授们为什么有地位?是因为我们是体制的受益者,而这些农民工是在资本高度主导下牺牲的主体,我没有看到一个希望,技术本身可以提供给他们一个出路。

这是我对李强老师的回应。我评论到这里,谢谢大家。

李丁(北京大学社会学系):李强老师希望能



够重建一个职业的渠道——国家承认的职业技术等级来实现社会地位的分化。今天中国劳动力的市场相对于土地市场和资本市场,市场化程度已经非常高,如果一个人真的有技术的话,

凭借他的经验通过讨价还价按道理能够在市场获得比较好的收入,实际上不管国家有没有这种职业技术的认证,只要他能够积累这样的技术,是可以流动。另外,老师所谓的专业技术人员,在我们社会分层体系里,居于最上端,这几十年的改革过程中,这部分的扩张实际是最小的,通过这样的路径让他们实现这种流动的话,可能吗?

李强:其实,这个问题潘毅老师也提到了。我要论证的就是技术地位上升的可能性,有以下几点依据:

第一,新中国的历史已经证明,当年我们奉行八级工制的时候,技术工人的地位曾经是相当高的,这种地位曾经得到了全社会的认可。当然,当年八级工技术考级是非常严格的。此外,我曾经写过一篇文章,提出“类中产阶级”概念,认为毛泽东时期虽然没有真正的中产阶级,但是有一个职工层类似于中产阶级的地位和功能,最典型是当时的工厂里,任何一个工人,如果他的技术等级超过了二级工,达到了三级工,他就开始有较高的身份地位了,到了五级工、六级工,地位已经非常高了。

第二,在理论上,技术变量是否可以支撑社会

地位呢?其实,赖特的理论已经解决了这个问题。他认为,技术在社会地位变量中,是一个单独的变量。至于技术变量是怎样影响社会地位的过程,既与制度有关系,也与历史机遇有关系。比如,医生在欧美的地位很高,收入比教授高很多,其实医生的技术含量与教授是相似的。有人研究证明,医生是最先建立专业协会的,建立协会以后就有了证书制度,实现了技术垄断,别人再进来就要经过协会批准,于是地位就变高了。而教授的分级比医生晚得多。所以,技术本身是重要的,但机遇也很重要。所以,我们应该为农民工提供机遇,而不要剥夺他们的机遇。

我觉得中国现在是个机遇,连国务院都强调对农民工培训,现在是培训与技术定级不接轨,如果培训和技术分级接轨就是很好的制度。现在有各种比赛,唯独没有个人的技术比赛,技术比赛在50年代、60年代非常普遍。目前的情况是农民工已经有技术了,只是我们在制度上没有认可他们的技术地位。所以,这是一个很好的历史机遇。

许庆红(北京大学社会学系):黄老师,我看到您有一篇非正规经济的文章当中,提到您认为我们现在可以用一个三元模式,即农业、正规、非正规替代二元,就是农业和工业。您这个替代的基础是什么?怎么解释非正规经济现在在经济总量中占比比较大这个问题?

黄宗智:农业应该定义为非正规经济的一部分,我总的想法是,有没有法律保护,有没有社会保障,其实农业也应该纳入非正规经济的范畴之下,但是当然农民也有一定的法律保障,承包地有法律保障,承包地也是一种社会保障,从那个角度来看,不应该把它定义为非正规经济。但是从人员角度考虑,高原给我一个中肯的意见,农业人员和农民工两个群体之间是自由流动的,农民工经常

回到农业，农业人员经常进入到农民工，没有障碍，他们是同一群人，但是这群人想进入正规经济就会遇到障碍，所以有两个经济部门，一个是正规的，一个是非正规的。

胡伟(北京大学社会学系) 潘毅老师，我感觉您马克思主义色彩非常重。现在是存在着这么一些您所说的很悲惨的状况，但是怎么去解决这个问题？如果按照您的逻辑，现在资本积累，是不是有点太快了，如果太快的话，是让它放缓一些呢，还是进一步让它更快，我觉得这是一个很矛盾的问题。

潘毅 我经常听到两个方面，一个是重建中国国家福利制度，黄老师最后一节讨论重庆模式，是通过国家资本的累积，把这个资本累积二次再分配，在这个过程中，提供一种保障，基本上在于贯彻一个国家福利的框架来理解这个问题，我们清华几位教授以重建公民社会作为解决中国出路的一个方法，今天我们没有时间在这里讨论这两个方案。今天我自己提出另外一个，是一种新社会主义的建构，到底新社会主义的内涵是什么，我们需要很多时间来讨论，可是我稍微讲一点，我们以前理解的计划经济、社会主义也好，我们认为它是专制的制度，现在我们走进企业，像富士康这样的企业，都是专制性，资本主义的企业并不是民主的，集权和专制不会比我们的计划经济少。

我们应该看到分别，前者的专制是为了什么？富士康的专制又是为了什么？如果我们把这个东西搞清楚的话，对我们探索新社会主义是一个很重要的问题。

黄宗智 简单说两点，潘毅，你对混合经济的理解和我有一定的不同，你对混合经济理解，基本是官方表述的社会主义市场经济的理解，你叙

述了你自己对它的反思，而且你的一些反思我都认同，但是我说的混合经济可能不是那么回事，经济发展的动力和社会矛盾问题，其实来自同一个根源。

我希望看到，希望国家能够言行一致，关注社会公正问题，我的文章讨论了政府最近的一些试验，李强老师说得很好，对我来说很新鲜。重庆市政府我最欣赏的一点，廉价公租房的建设，在三年内，3000万平方米，10块钱一平方米，这背后的逻辑很简单，是地方政府招商引资的逻辑，加上了社会公众的关心，加上了民生的关系。为什么这样说？它自己的投入主要是廉价征来的土地，征来的时候三四万元一亩，但是投入的时候，可以达到十几万一亩了，他以这个抵押，他自己的投入声称200亿，他用这个钱抵押的款，然后用这个资金盖这个廉价公租房，用租钱付贷款的利息，这个很好，而且几乎做到1/3了，我对这个试验抱很大的希望，它基本的理论概念是用市场的增值来支付公共服务的经费。

我觉得这是一个非常好的设想，也比较贴切于原来社会主义市场经济的理念。

## 二、非正规经济与非正规就业

刘世定(北京大学社会学系) 制度变迁研究视角下的正规制度与地下经济



我想把地下经济和正规制度连在一起谈。我在向会议组织者报了“正规制度与地下经济”这个题目以后，又想了一下，觉得这个题目还不能准确地表达我的意思，这样，我就把题目做

了调整,叫做“制度变迁研究视角下的正规制度与地下经济”。

我在这里使用“地下经济”这个词的时候是把它作为中性的概念来处理的。从现有文献看,地下经济涉及了相当广泛的经济活动,从活动的产业角度看,既可能是在某些社会中被制止的、视为犯罪的产业,如赌博、贩毒,也可能存在于不被制止的产业当中,其范围广泛。我在这里使用这个概念的时候,并没有刻意认为它在产业上和非地下经济存在优越性的差别。

地下经济这一概念涉及相当广泛的经济活动。尽管对于一国经济中地下经济规模量的测算引发了研究者的许多争论,不过,对于它的定性边界至少在当代经济学家中却有大致差不多的看法,即地下经济所指的是那些避开了政府的管制、税收和监察的经济活动。如果我们把政府管制、征税、监察等活动看作是正规制度的实施,那么也可以说,地下经济是和正规制度实施的失灵有关的经济活动。地下经济规模量的测算之所以引起人们研究的兴趣,首先是因为它影响到政府对宏观经济形势的判断,而宏观经济形势的判断又影响到政府出台何种性质的政策以及政策的后果。比如,在低估地下经济规模的情况下,可能得出经济不景气的宏观形势判断,据此采取扩张性的财政和金融政策,但是实际情况可能是资源已经得到比较充分的利用了,因而扩张性政策不仅不能起到刺激经济增长的作用,反而导致无增长的通货膨胀。重视地下经济规模量测算的另一个原因和宏观经济理论有关。根据统计数据发现的与理论预测相悖的现象究竟是真实的现象还是因为遗漏了地下经济数据而产生的统计数据扭曲?这需要搞清楚。比如,滞涨现象和原来的理论模型不一样,在原来的模型中,像菲利普斯曲线(Phillips Curve)所刻画的,经济停滞和通货膨胀二者是不会同时并存的。现在发现停滞和通货膨胀并存了。

这究竟是原来的模型出了问题,还是统计数据出了问题?这对经济学家的理论研究很重要,需要搞清楚。在这两个动因下进行的研究中,正规制度只是为测算地下经济规模而需要的一个技术工具,一个辅助手段。

然而,我认为研究正规制度和地下经济的关系并不仅仅是对测算地下经济规模有意义,对研究制度变迁更有直接的意义。这是社会学研究更关心的一个角度。

当我们把地下经济看作和正规制度相联系,而且是和正规制度的不完全性相联系的时候,需要进一步追问的一个事情是,它是和正规制度的何种不完全性相联系?

概括地说,正规制度的不完全性有两个维度:正规制度制定的不完全性和正规制度实施的不完全性。

在以交易成本为基础的新制度经济学家的分析框架中,通常会提到这两个维度,但是对这两个维度差异的分析则并不受特别的重视。正规制度制定的成本和正规制度实施的成本都被归于交易成本范围,正是因为这些交易成本的存在,导致正规制度的不完全性。从追求简洁、统一的分析架构的角度来看,这样做是有道理的。但是,当这两个维度背后有不同的社会因素,发挥着不同的作用时,仅仅做统一分析就不够了。

那么,地下经济是和正规制度不完全性的哪个维度相联系?如何定位?我们将地下经济视为正规制度实施失灵现象,而不是正规制度制定不完全性现象。换言之,这一现象产生于有正规制度规范条件下,却因为实施过程失灵而形成越出正规制度规范的经济活动之时。比如政府制定了管制制度、税收制度和监察制度等,但在实施过程中产生了避开这些制度的经济活动,这些活动表现为“地下”经济。

当我们这样来界定地下经济的时候,我想,地

下经济规模和正规制度下的经济规模之间的相对比重,可以视为正规制度实施失灵程度的指示器。这个指示器对我们研究制度变迁有意义。我们的制度究竟变迁成什么样子了,我们仅仅从纸面上的规定还不能看出来,纸面上规定的东西究竟能够实施到什么样的程度,这是了解制度变迁状况所不可忽视的。而地下经济规模和正规制度下的经济规模之间的相对比重,正是一个指示器。

事实上,从交易成本分析的角度来看,制定出了正规制度以后,因为存在委托—代理问题,所以总有正规制度实施失灵存在。但是制度实施失灵有程度的差异。如果说,正规制度制定出来以后,它们的实施不是一般地失灵,而是高度失灵,那么,这里头就应该提出一个问题:为什么我们要制定难以实施的正规制度?我们不能制定一个更贴近于现实的更可行的制度吗?当发现正规制度严重失灵的时候,我们为什么不改变这个制度呢?这怎么理解?

经济学家的解释比较简单,通常用成本来解释。比如,我们可以说,这样的正规制度可能制定成本比较低,虽然它们的实施成本比较高。如果要制定更贴近现实的正规制度,或许成本很高,所以也就不去改变那些不能很好实施的制度了。一般而言,这个解释不能算错,甚至是必要的,因为如果改变那些实施失灵的制度很容易,也许人们早就改变它了。但是我觉得这个解释是不够的,特别是从我们社会学的研究角度来看,是很不够的。我们还要进一步分析,究竟在正规制度的制定过程当中,存在着什么样的社会力量和什么样的社会激励;在实施过程中又存在着什么样的社会力量和什么样的社会激励。

进一步还要考虑,究竟有怎么样的非正式规范在上述过程当中发挥作用。在正规制度的制定当中,存在怎样的非正式规范发挥作用,在制度实施过程当中,又有怎样的非正式规范发挥作用?两

者是相同的还是不同的?按照社会学的话来说,当制定者在考虑制度制定的时候追求的合法性和实施时面对的合法性是相同的吗?这样提出问题的话,有必要做更深入的讨论。这些都不是做宏观形势判断的问题。

如果我们要从制度制定和实施背后的合法性机制、非正式规范和社会力量这样的角度对中国现实中的地下经济进行分析,可能需要做一些分类处理。

这几年,我在下面跑,主要研究一些企业的情况。我注意到,从企业活动的情况来看,至少有三类地下经济。值得注意的是,这些地下经济都是和政府的特定政策和行为联系在一起,而不是一般性的偷税漏税,或者一般性的逃避管制。偷税漏税、逃避监管现象在哪个国家都有,而在我们国家的社会转型过程中,有一些现象是和这个过程中政府特殊的政策和行为有关系的。

第一类地下经济,是双重税制诱发的地下经济。双重税制怎么回事?这是我们在调查中概括出的一个概念。我们看到,在法律典章层面,中国制定了一个包括各种税种、税率的税法,这个税法和发达国家相比,也并不很差,但是在实施过程中,搞的是另一套做法。除了北京等城市,绝大部分地方是实行包税。税额层层包,省包给市,市包给县,县包给乡,乡落实到每个村,你交多少税,实际上是按包税指标来实施的。完成指标,税种、税率的约束就软化了。这就给一些规避税法的经济活动提供了空间。这种包税的做法也是政府允许的,但不是正规的税法,和税法并行,所以我们说存在双重税制。到处都在这样做,这样的双重税制诱发了地下经济。到地方去调查,可以了解到,许多地方不论是哪个部门,都根本说不清楚本地有多少企业,经济收入是多少。这种不按税法纳税的经济活动是逃避税收吗?你可以把它们看作是地下经济,但是这是双重税制诱导出来的。

还有一种地下经济,是“征税不合法”的制度安排放任的地下经济。大家谈的比较多的黄色产业,在一些地方就属于这种地下经济。在黄色产业规模比较大的一些地方,税务部门对其征税,但这种产业是国家禁止的。对这样的经济来说,征税与不合法并存。法律上没有允许可以搞黄色产业,那么征税意味着什么?政府说不认可也认可,但是说认可也不认可,时不时要查一下。这种征税不合法的制度安排放任了一种地下经济。它不是一个简单的企业规避管制问题,这是和制度安排有关系的。

第三类,我把它叫做“突进与缺失并存格局下的地下经济”,比如说,有些地方的不合法用工,就属于这种类型的地下经济。前几年,政府制订了新劳动法,制订了保护劳工权益制度,但是配套制度没有跟上,出现了制度变迁中的“突进与缺失并存”。我们知道,政府规定的劳工权益条件越高,雇主对劳工的需求会缩减,失业会增加,这个是经济学上可以说清楚的。失业增加,又没有相应的失业保障的完整的体系,因此会出现劳工和雇主之间的另一种默契:你没有给我保障,我也在这儿干。雇主不和劳工签约,实际是一种不合法用工的经济。这种现象,现在在长三角、珠三角和一些其他的地方相当普遍。某一项制度突进了,然而在其他方面没有相应的措施,最后导致了这种制度格局下的地下经济。

以上三种,都是我们中国当前制度变迁中,作为一种制度现象的地下经济。我想,这些背后有不同的社会力量,也有不同的非正式规范在支撑,这个需要再进一步研究。谢谢。

黄宗智:我觉得有必要说一下非正规经济概念的学术史和制度史,这个概念来自国际劳工组织,国际劳工组织是1919年由国际联盟创建的一个单位,在1969年获得诺贝尔和平奖,它之所以

获得诺贝尔和平奖,是因为它非常清楚地认识到,在跨国资本流动之下,发展中国家的农民大规模地为跨国资本提供廉价劳动力、廉价服务,他们处于国家正规部门法律保护之外,而且是不带任何福利的状况。在那个认识之后,足足有半个世纪的学术积累,从这个角度来研究非正规经济,甚至于世界银行在90年代也相应这样一个背景,而建立了社会发展单位(Social Development Unit),跟国际劳工组织是呼应的两个单位。

我论文中引用的文章都是2000年以后发表的文章,所以这回我看到最新的2010年世行的文章非常惊奇,为什么?它完全没有提到这方面的学术积累,这么一个传统,当作它不存在,我同样惊奇听到刘教授说,在定性方面没有争议了,我们都认为非正规经济是一个逃税的地下经济,是一个逃税的东西。其实这两个概念之间天差地别,因为在国际劳工组织的概念中,非正规人员是受害者,是弱势群体,而逃税的概念的非正规经济人员则是主体,他们有意识地要避免纳税。所以我们千万别混淆这两个概念,两个概念听起来一样,其实天差地别,如果认真讨论的话,我们一定要在这个问题上多加讨论。

世行2010年这篇文章,是这样处理的,它建立了三个假设:第一,非正规经济与税收成正比,税率越高,非正规经济量越高,因为它是逃税的,然后跟建立企业自由度成反比,越自由越不需要,然后跟GDP和增长率也是呈反比的,GDP越高,你非正规经济量也低。按照他们的方法,非正规经济只能通过我们已经知道的数据来推测非正规经济的量,所以它通过这些假设和这个方法来推测非正规经济的量。得出的是这么一个结论,在发展中国家,排名最高的,就是非正规经济量最低的,是新加坡,13.2%;第二是中国,13.4%。我觉得这个非常离谱,大家都做过研究,都知道这是一个什么东西,其实现在这个新的模式,

主要是来自发展中国家对自己的研究，主要是研究他们的非法经济，和原来国际劳工组织的认识，那个洞见完全是两码事。

胡鞍钢(清华大学国情研究中心):中国城镇非正规经济与就业



我想先对黄宗智先生的文稿做下评论。在我看来，这篇文章是一篇非常好的文章，对中国城镇的非正规经济和就业来源做了比较深入的研究。非正规就业包括四个主要组成来源和

部分：20世纪80年代乡村工业化和乡镇企业的兴起，80年代后期开始的农民工大规模入城就业，90年代中期以后国有和集体职工的大规模下岗已经在非正规经济中重新就业；从90年代开始兴起的私营企业和个体户。另外，我觉得黄先生提出了一个很重要的命题，我曾在十年前做过这个非正规就业的研究，但当时我意识不够强烈。这就是发展非正规就业已经成为研究中国经济与社会的重大课题。中国的基本国情是，不仅是世界人口最多的国家，也是世界上劳动力最多的国家，同时又是世界上非正规就业人数最多的国家，可以堪称世界上最宏大的就业创造的社会试验和社会实践。尤其是在过去两年，美国“出口”国际金融危机，殃及全世界，造成大量的失业，摧毁大量的工作岗位，为此，2009年4月在伦敦召开的G20会议上，提出在今后两年(2009年和2010年)世界要创造1800万新增工作岗位。

在这样的国际金融危机背景下，研究中国是如何创造就业岗位的，特别是如何创造非正规经济就业岗位，就显得尤为重要。实际上，在2006~

2009年期间，中国城镇新增就业超过4600万人，提前1年实现了国家“十一五”规划所规定的4500万人预期目标，我们估计在整个“十一五”时期(2006~2010年)，全国城镇将累计创造5600~5700万人，其中，正规就业新增就业在1000万人左右，而非正规经济新增就业约占80%以上城镇新增就业，因此，中国的城镇新增就业主要源于非正规经济就业。这包括两层含义：一是非正规经济的就业；二是正规部门创造的非正规就业。例如，在清华大学，合同老师、合同研究人员占了一半以上。但是，我们到现在也没有完全把这些人算到正规就业还是非正规就业。但终究还是“一校两制”，甚至“一家两制”、“一国两制”的特点。从这个意义上来看，黄先生的研究给我们提供了极富学术价值和政策价值的信息和知识。

黄先生在对中国的实证研究基础上，独立思考，勇于挑战传统的、主流的、十分盛行的三大理论：二元经济理论、三部门理论、橄榄型社会结构理论。他明确指出中国国情的特殊性，既大大不同于一般的发达国家，也不同于一般的特别是来自西方的经典理论，是一个特定的经济社会形态：由私营企业、个体工商户、未登记、未统计人员(主要是农民工)共同构成一个低报酬、低稳定性、低福利、没有国家法律保护的超大规模的就业群体。因此，我们确实需要从理论和实践上来分析和研究中国非正规经济，至少我们学术界应该作为一个重要的研究题目。

从二元经济理论出发，不仅传统与现代两部门一分为二，而且经济与社会的转型道路也十分简单，即从传统与现代二元并存到现代一元，似乎成为发展经济学上的一条铁则或经济学共识。后来，托达罗(Michael P. Todaro)又在刘易斯(William A. Lewis)的二元理论基础之上，提出三部门理论，即加上了城市过渡经济部门，不同于城市的现代部门。但是根据中国几十年的经济与社会

转型实践来看,绝非如此简单,也绝非轻而易举,远比人们想像的要复杂得多,艰难得多。那么,它的历史发展逻辑到底是什么?来自西方的理论不可能给我们中国提供现成的答案,揭示历史演变的逻辑。只能靠我们在实践过程中摸索和总结。

如果说计划经济时期的中国经济社会形态的确是一个典型的城乡二元经济社会,但是在70年代政府开始支持和发动以“社队企业”的农村工业化,并形成一定的规模,到1978年“社队企业”的就业已达到2827万人,占乡村总劳动力比重的9.2%。这就是说在中国农村已经出现了二元结构的现象,尽管农村工业化的规模还不够大。

农村经济改革之后,乡镇企业迅速发展,成为继家庭联产承包制后,中国农民的第二大发明(邓小平语),这是由农民与地方政府共同发动、大力推动和加速发展,特别是在那些“社队企业”基础比较好的沿海地区,从而形成了中国特有的三元结构,即在农村地区出现了具有更多工业化因素和现代化因素的乡镇企业,并与全国市场甚至国际市场相联系,也成为驱动农村经济发展和社会转型的巨大驱动力,在短短的十几年,乡镇企业人数就从1978年的2827万人,发展到1996年的13508万人(达到高峰),占乡村劳动力总数比重的27.6%。尽管其他发展中国家的农村也有一定程度的工业化,但是既没有中国的规模大,也没有中国地方政府的作用强,此外也没有中国农村工业与国际市场的一体化程度高。

从90年代起,随着农民工进入城市,特别是进入非正规经济领域,又进一步改变了中国的经济社会结构,形成了新的四元经济结构,即在城市地区同时存在正规经济与非正规经济。目前就是非正规经济就业人数明显超过正规就业人数,2008年正规就业人员为11510万人,而非正规就业人员为18695万人,占城镇总就业人数的61.9%。而在1978年这一比例为0.16%,1995年为

21.7%,在1995~2008年期间,平均每年提高3.1个百分点,按照这样的趋势下去,到2020年,城镇非正规经济就业比重将超过90%以上。而且绝大部分来自农村到城镇的转移劳动力。即使那时中国解决了新增就业,中国仍然呈现十分突出的四元经济社会结构。这是与世界各国——既包括已经完成了工业化、城市化的发达国家,也包括正在进行工业化、城市化的发展中国家——所不同的经济社会结构。

当然,今天来参会的大部分学者是研究社会学的。不过,从学术角度来看,我觉得这个问题在经济学界也缺乏深入研究。黄先生提出这个问题,应该引起我们进一步的深入讨论,这也是我本身愿意参加这个会议的一个重要的原因。

接下来,我也简单介绍一下我们关于中国非正规经济研究的情况。早在1998年2月,当时我写了一个国情报告《中国失业问题和就业战略》,主要是挑战政府的目标和职能,即优先目标到底是追求经济增长,还是创造就业岗位。我认为追求增长是市场的作用,政府的职能就是创造就业。当时有两位副总理,一位是朱镕基同志,一位是吴邦国同志,他们对我的报告比较重视。第二次,1999年7月我在国情报告《跨入新世纪的最大挑战:我国进入高失业阶段》中,更加明确提出就业优先论,即扩大就业岗位、降低失业率是最重要的目标,也是首要目标,这是以就业增长为中心的发展思路。对此朱镕基总理专门批转给各位副总理。2000年12月,我们做了第一篇非正规就业的国情报告《就业模式转变:从正规化到非正规化——我国城镇非正规就业状况分析》。从那个时候,就开始研究非正规,我们研究非正规问题和下岗人员怎么解决就业问题。这样的信息使领导人认识到,我们下岗分流的时候,也包括农民工就业的时候,政策目标就是要创造更多的非正规就业,后来朱镕基总理也很重视这个思路,但是没有称“非

正规就业”，而是称“灵活就业”。2005年11月，我们又写了一篇报告《我国转型城镇非正规就业与非正规经济（1990—2004年）》，我们主要是给当时的国务院副总理黄菊同志，他批示认为这个报告非常有价值。虽然我们也在《清华大学学报》发表一篇短文，但是实际上我们有一篇78页的更加详细的国情报告，并呈报给国务院领导同志，主要详细论述有关部门提供关于中国非正规就业的情况，从1949年以来走过的道路来看，U字形曲线，先是50年代上半期下降然后是从改革以来的上升。

由于以前的研究缺乏统计数据，非正规就业劳动生产率也不清楚。因此，我们做了一些假设，农民工相当于全国平均劳动生产率，城镇私营个体相当于全国非农劳动生产率。我们研究发现，实际存在相当多非正规经济，有相当多的专业人员，像翻译、画家，其实他们收入是非常高的，但是他在整个人群中的比重没有办法去识别。所以我们才做这个非正规经济比重的研究，看看到底中国经济社会构成到底在过去60年发生了什么，我们可以更加清楚地看出是一个从二元结构到三元结构再到四元结构。

从就业结构看，1949年时中国的确存在城乡二元结构，但是在城市还有大量的非正规就业，正规就业比例并不高，类似于三元结构，经过“三改”之后，城镇的非正规就业就很快下降以至于基本消失，只有国有经济和集体经济两类正规就业，就变成了典型的城乡二元经济社会结构。在1978年之前中国已经出现了三元结构，主要是社队企业发展，1978年之后乡镇企业迅速发展，吸引了大量的农村劳动力，1978年乡镇企业就业人数为2826.56万人，1985年为6979.03万人，到1988年更是达到9545.46万人，占农村劳动力总数的19.51%。1978年，乡镇企业增加值为209.39亿元，并于1989年超过农业增加值，到1990年达到

2504.42亿元，超过农村增加值的50%，占全国GDP的近20%。80年代至90年代，农村经济的主要特色是非农产业，它的比重在上升。从90年代以后，在城市又出现新的就业部门和经济成分，即城镇非正规经济。90年代以后，非正规就业群体日益庞大，尤其是受到农民工源源不断的进城务工的影响，到1999年非正规就业人口超过1亿人，占城镇就业人数的46%，到2009年达到近1.9亿多人，占城镇就业人口比重高达60.98%。这就成为我们所说的真正意义上的“四元结构”：在农村是两元，分为农业与非农业部门，后者大部分是半正规就业，既然不同前者的是非正规就业，也不同于城镇职工的正规就业，在城镇也是两元，分为正规部门和非正规部门，在前者只有职工才是正规就业，非职工还是非正规就业。

目前城镇非正规就业人口已经超过正规就业人口，但是在社会保障、收入、公共服务等方面差距仍然很大，尤其是进城务工的农民工，他们不但收入低下、不享有基本的社会保障，在子女教育、劳动培训等方面也面临着极为突出的问题。由于正规经济部门与非正规经济部门之间差别很大，在城镇社会形成两种不同的社会群体、社会制度，构成了托达罗所说的过渡性的非正规经济与正规经济组成的城镇二元结构。因此，80年代形成的乡村二元结构迅速发生变化，即农业所占就业及GDP比重不断下降，乡镇企业不断得到增强。与城镇正规经济与非正规经济组成的二元经济结合在一起，形成了中国社会的四元经济结构。

因此，中国确实像黄先生讲的，不是发展经济学中的模式，而是我们作为社会主义国家的模式。我们发现中国早已经不是二元结构了，而成为四元结构了，而且这个四元结构是非常凸现的。所谓的四元结构包括四种社会、四种制度、四类国民、四类服务。当然，这只是一个简单的划分，我们自己也问自己，我们到底对中国国情有多少深刻的

理解和认识？主要的原因就是我们缺少这些基本的数据和信息。

今天我们面临这样多元的社会，确实需要我们通过发展经济学、发展社会学、发展政治学，研究和讨论这样一个重大的命题：我们怎么样从一个典型的、传统的农业社会开始解体，进而变成二元社会，又演变为三元社会，现在又发展到四元社会。由此可知，中国不是从二元结构自然地演变为一元结构，而是经历一个特殊的历史演变过程，迄今为止，在世界上是罕见的，特殊的，也许是惟一的。面对这样的四元结构，今后还要进一步不断地多元一体化。首先是城乡一体化，缩小人均收入差距和基本公共服务均等化。第二，城市内部一体化。国家“十二五”规划最重要的一个任务就是农民工市民化，这已经作为一个基本原则。第三，农村内部一体化。农村的二元也比较明显，很少有人从劳动生产率的角度来研究这个问题，只是简单地研究城市和农村，但是内部从事不同的行业是不一样的。最后一个一体化是区域一体化。这是因为中国比较特殊的国情，地区差异比较大。通过这四个一体化加上公共服务均等化，可能在一定程度上破解大体的难题。

今天，我的最后一个核心观点是，面对这样一个非正规经济，政府应该做什么？我认为政府是不能缺位的。一方面从就业的角度，我们要积极地创造就业，继续发展非正规经济，继续创造非正规就业。第二，国家必须要强有力地保护劳工，特别是保护从事非正规就业的人群。我还是比较同意黄先生对这个问题的一些重要的阐述。怎么样保护？包括法律的保护，公共服务的保护（指提供和覆盖率），公民权利的保护。现在80后的农民工，特别是90后的农民工，一方面要融入城市；另一方面，城市怎么样主动地接受他们。十多年之前，我提出怎么解决两个铁丝网的问题：一个是把看不见的铁丝网拆掉，第二是解决制度铁丝网。这些铁丝网

可能保住了城市人口，但是却排斥外来的农民工。所以，实际上来讲，中国面对的既是一个巨大的机会，比别的国家创造了巨大的就业，同时面对着巨大的挑战。因此，第一，我们研究中国，从研究对象看，她是一个“真世界”；第二，我们希望研究“真问题”，而不是假问题；第三，确实要找到“真办法”，这些问题还是要靠自己来真实的解决。看了黄先生这篇文章，我很受启发，我希望进一步推动和研究这类问题。

张静（北京大学社会学系）我向胡鞍钢先生



提两个问题。第一，你谈的四元，从两元变四元，这里面有一个问题，你这个“非正规”，农业在不在里面？这个“非正规”的范围是什么？否则这个四元就说不清了。第二个问题，总的来

说，是从两元到四元，这个趋势的走势是继续扩大，还是缩小？如果说继续扩大，我们的政策设计又是几个一体化？这中间怎么来解决两者之间的矛盾？一体化是觉得这个趋势好，还是这个确实不好？

胡鞍钢 实际上，我们认为农业也是非正规经济，但是从四元结构的角度，相应地分开了，过去我们认为城乡是主要矛盾，现在看还有另一个矛盾，城市市民和农民工的矛盾，确实在“十二五”规划中要着力解决农民工公共服务均等化的问题。

从我们的计算看，农村增加值占全国的GDP比重实际上提高了，但是从90年代后半期下降了，过去我们以为城市的比重理所当然地上升，也不一定这是由于农村的工业化加速到一定程度，

当进入到城市化加速超过农村工业化时,城市的比重才能上升。未来趋势,不管从人口和劳动力,还是经济总量和收入主要的来源,都是向城市比重上升的方向转变。所以说,四元还是相对复杂的过程。

我们做中国研究,首先还是想回答出现了什么,变化了什么,然后我们再讨论为什么,以及将来会采取什么样的办法。但是我觉得总的思路,就是两个“化”,城乡及内部“一体化”,公共服务“均等化”。其中后者是1995年我和王绍光、康晓光在《中国地区差距报告》中提出的,当时的提法是基本公共服务均等化,包括乡村供水、乡村道路设施。但是“九五”计划没有写进去,制定“十五”计划的时候,我们又提出这个建议,在社会发展那部分有所体现,“十一五”规划纲要正式把“均等化”写入。所以这个提法从提出到正式写入,需要花十年的时间。现在看来,基本公共服务均等化已经成为大家的共识,因此对四元结构,不管任何人生活在哪一元,出生在什么地方,无论北京、贵州,还是少数民族地区,要达到基本服务均等化,这是一个公民的基本权利,我们会找到宪法的依据,而且它本身又是巨大的投资需求,比如乡村道路,现在已经达到94%硬化路比例就是最好的例子,这在全世界的发达国家没有都达到。

第二就是社会需求,我们如果强化对农民的教育、卫生,特别是健康,孕产妇产前产后的检查,降低婴儿的先天不足,还可以降低婴儿死亡率,这本身也是一个消费需求。解决四元结构过程中,也可以放到扩大内需的框架下,一体化和均等化,一体化是实行他们不同群体之间的相对差距,均等化就涉及到人口,就是使得所有人口都能得到公平的基本的公共服务。

目前很多地区都在创新。下一步我提出一个很重要的建议,现在有些地方做到基本医疗保险标准城乡一体化,包括报销比例或金额城乡一体

化。我们现在面对一个中国巨大差异的社会,怎么进一步强化社会主义因素,我把它界定为你能够真正体现作为一个公民获得公共权利的最低标准。今后随着国家财力的不断提高,这个标准底线将不断提高。

我再举一个更详细的例子,现在我們也在帮助卫生部进一步推动每一个公民有150元的基本医疗的保险费用,个人掏20%;下一步争取人均200元,在2015年实现300元。如果人均300块钱的保险,加上我们作为一个大国有效的安排,再加上一定的商业保险,会使很多大病原来不能报销的,可以报销到70%、80%,甚至90%,强化公共服务均等化。我想会在“十二五”时期有一个明显的进展,我们要进行创新,实现这个公共服务均等化。

直到2003年中国有10亿公民没有医疗保险,包括城市。2009年已经降到1.1亿人,2010年基本达到全覆盖。下一步提高人均保障水平,从100元到150元,进而到300元。这个不是简单的讨论理论问题,而是变成一个真正是世界最大规模的社会实验,而且这个实验可以证明,中国有这个条件实现城乡居民全覆盖。1992年克林顿就任总统,他的夫人就帮助搞美国的医疗保险改革,到现在也没有实现全国居民全覆盖。

张静:如果能够准确地理解,是不是能在公共服务均等化前面加两个字,加上“基本”两个字?

胡鞍钢:事实上我们也只能做到“基本”,中国是“低水平、广覆盖”。没有低水平,就没有广覆盖。一旦有了广覆盖或全覆盖,随着国家财力不断提高,最基本的条件还可以不断提高。我也看了一下黄宗智先生的文章,我也研究过毛泽东时代,其实人民公社从经济角度来看,人民公社是低效率的经济组织,但是从提供公共服务角度,人民公社作

为社区组织是高效率的,而且没有其他办法和组织能够取代它的供给者的作用。由于当时农村改革,领导人没有很好地认识到这套组织怎么样改变或转型,将它的低效率的经济职能直接转移到家庭联产承包,但是将社会组织保留下来,强化它的公共服务,包括社区服务。很可惜,领导人匆匆忙忙就宣布解散了,先破后立,先解散后重建社区组织,20多年之后才能够给数亿农民提供基本公共服务。

现在等于在重建这个农村社区公共组织过程,实际上现在国家并不缺钱,国家已经拿出8500亿元搞农村的医疗服务体系的全覆盖,但是遇到一个基本的问题,谁来做?农村没有像人民公社那个时候所提供的这种组织,就是农村基层社区组织作为一个公共服务组织者和提供者。所以在某种意义上来看,我们没有很好地消化我们的很多历史遗产。“十一五”规划首次将“建设社会主义新农村”作为一篇,分为六章,主要是为农民提供公共服务、农业服务体系、社会保障、基础设施、文化事业等,而重建农村社区组织才能提供这些职能。这是我对这个问题基本的评价。

“一体化”,我们主要也是从公共服务的角度来界定的。从地区的经济一体化看,现在在加速。1978年全国人均GDP地区差异系数是1952年以来最高的,反映了各地区是“趋异”的;1978年以后是下降的,1991年达到最低点;而后这一系数不断上升,到2004年达到最高峰,而后开始下降,过去几年陡然下降,反映了各地区是“趋同”的,即不断“一体化”。从教育卫生健康等指标看,全国总体的趋势是下降的,出现趋同现象。再一个就是看各地区同一商品的价格水平是否“趋同”。假定我们喝农夫山泉水,我到云南喝,我们看价格是不是趋同的。现在看来,全国各地商品价格都在大幅度趋同,这表明从要素价格的角度看,它的流动的自由性以及价格趋同,这都反映了中国各地区在

不断一体化,不断趋同,这是新的经济现象。在那些新技术领域,比如手机普及率,它趋同的速度非常快。

从90年代末期开始,农民工迅速地增加。这与1998年以后扩大内需以及2008年以后开始第二次扩大内需是有关系的。其中交通基础设施的便利性,特别是农村公路的建设超过了前50年的总和,大大提高人口和劳动力的流动范围和规模。最直接受益的是那些最落后的但生态环境得到有效保护的地区,在过去十年能够在交通可达性和改造方面有明显进步的地区是获益的,一方面当地人“走出去”务工上学,另一方面外地人“走进来”旅游,人们开始回归到大自然,因此生态旅游、森林旅游发展最快。这些地区的发展也能够从原来工业化、现代化的边缘地带开始逐渐和全国及发达地区相对一体化起来。

郭伟和(中国政法大学社会学院)北京市社区非正规就业的结构性关系



我想就北京社区的案例研究谈一个话题,因为原来我们对社区里面的非正规就业有一个想象,或者两个理论假设,第一,社区理论中,把规范的社区经济当做一种合作互助经济,里面充满了关于人情味的想象。另外一个自由经济学家的想象,基本上他们为了论证劳动力市场的有效性,所以就要推动劳动力就业体制的非正规化。在他们的论述中,劳动力就业体制在50年代,西方福利国家以来的三方合作的法团主义模式,是影响劳动力配置的效率原则,所以他们认为,一个是工会的组织,另外一个所谓社会福利制度,

或者被称为资本主义国家的小恩小惠企业内部福利体制,他们认为都是人为阻碍了劳动力配置。

我在这个社区里面的研究要指出,我们现在的中国社区层面的非正规就业的局面,其实既不符合原来社会工作理论中关于社区的想象,这是一个充满人情味的合作互助的经济,也不符合经济学家的想象,有效率、弹性、灵活的状态,背后有别的因素的影响。

有这么几个发现,第一,再就业政策假定。北京社区里面有很多的非正规经济机会,也有很多社区的资源,本来我们可以借助于这样一个充分灵活弹性的就业方法,实现劳动力的再就业。但北京社区的公共资源是自由开放的,可以供人们去灵活使用吗?在我的研究中发现,基本上不是这样的。社区公共资源有这么几块,一个是集贸市场,一个是临街的店面,还有开发商或者原来的公共用房。这些就是社区老百姓作为社区层面非正规就业可供使用的资源,来促进劳动力就业或者解决家庭生计的问题。

北京的集贸市场,表面看是外面的小商小贩在里面自由流动,实际上所有的集贸市场背后都有一个总承包人,这个总承包人是从政府街道工商所拿到总经营权,然后他再发包。在他背后的产权归属上,街道的集贸市场不是一个大家自由进出的场所,是被少数人控制的。实际上政府在社区公共资源这块,不是当成免费公共资源让社区居民使用,而是创租、设租,最后寻租的过程。这样来说,集贸市场不是我们想像的自由流动的空间,而是被政府以及少数有特权的关系户涉足的一个东西。2006年调查的时候,市场上一个摊位的租金是300~1000元,里面大概有300多个摊位,一个月总承包人按照600块钱来算,就是18万元。他交给政府一部分,剩下的都归自己。

另外一个公共用房。北京的社区分几类,一类是平房区,另外一个政府是政府在80年代公房改造

的区域,再一个是90年代的商品房。我选择的社区既不是平房区,也不是商品房区,因为这两类社区的公共用房比较少。80年代,北京市城市改造的做法是由政府进行改造,一部分出售,一部分是回迁户,有公共用房。我进去一问发现,其实他们社区居委会说,“我们根本掌握不了社区公共用房,是政府委托给物业公司进行经营型租赁。”也就是说,谁交的租金高,就给谁个人租赁。如果不是北京市出过一些文件,每个居委会也要去物业公司租房。

再一个是临街店面。小商小贩为什么不去租赁店铺经营?这就提到一个问题,有没有他的场所呢?有相关的场所,你得找相关社区服务机构所设的社区服务网点。社区服务网点,基本上原来的政策设立是面对北京那些就业困难的,或者有些是属于残疾也好,或者别的一些原因,没法进行正式就业的人,希望提供一个社区服务的摊位网点,解决生计问题。实际上,原来的社区服务网点已经基本上成为少数特权人员的一种租金权利,他们再转租给外来商贩经营。

所以真正留下来,让老百姓作为社区公共资源可以自由流动的基本没有,而且随着市政管理规范,要求美观漂亮,可自由流动的社区公共资源更是越来越少。我们整个社区里面,北京街头已经没有公共空间,政府已经把它变成一个租赁行为,使老百姓没有自我使用权。

第二,在这样一个垄断性的社区资源的配置条件下,社区里面几类人群存在什么样的关系?

第一类是北京老户,当地北京人分化为两类:一个是有特权关系的北京人,一个是没有关系的北京人,下岗失业,回归社区的下岗失业人员。还有一类人,外地进京社区务工经商人员,农民工、小商小贩。这几类人实际上形成这么一种关系,现在北京社区公共资源的配置情况是有特权的北京人,也包括有特权的少数外地人,他跟政府部门通

过特权关系,拿到社区资源的租赁权,再通过他面向社会成员进行转租。转租的时候发现,他们宁可选择外来者,也不选择北京当地人。问原因,第一,外来人员好管理;第二,外来人之间因为竞争而存在抬高租金的趋势。

北京当地下岗职工不愿意在社区里面租经营摊位,政府用志愿服务掩盖了非正规就业,比如,在马路边公交车站维持交通秩序的志愿者其实是北京市提供的廉价的公共就业援助。另外就是安全防卫人员,还有在居委会工作的。他们愿意做这个,并不意味着收入一定会比小商小贩高。真正的原因是,政府安置了我这样就业后,就可以被作为北京市政府劳动部门所谓的再就业成就,说明通过我的工作,已经再就业了。这个有什么好处?他们就可以享受北京市所谓的社会保障政策的优惠。你如果接受了政府的公共就业援助,你在交社会保险费的时候,就可以享受国家减免部分。

当然也有一些很重要的原因,就是跟社区的压力有关,就是文化因素。这涉及到当地人和外来人的矛盾问题。北京人觉得,让我跟外地人竞争,是个很没面子的事情,也是不愿意接受的事实。这也跟当年计划经济时期形成的体验有关,他们愿意选择稳定的就业上下班时间,不愿意做长期的、没有上下班概念的商贩性工作。

北京社区内部的非正规就业,不是一个社区公共资源自由流动有效配置的机制,而是在垄断性资源归属条件下相互排斥的关系。外地人觉得北京人懒,德行不好,变成了一个道德之争问题,在里面互相打架。即使北京当地的退休人员,也会对北京当地的下岗失业人员有道德的诬蔑化,说你看人家外地人都在这儿发财,你们不能吃苦。这是一个道德化的争论,没有看到这个现象背后存在着资源垄断性的因素和政府挤压的空间,没有看到社区的归属感问题。我们的城市管理模式,目前是一个城市社区商业化、城市社区行政管理化

的趋势,导致社区不是老百姓自己所拥有的社区。

另外一个因素,城市居民的自治组织现在出现越来越行政化的趋势。所以社区组织不是居民自己的组织,社区组织不掌握社区资源,没有资源可治,只有秩序可治,不是代表居民做资源的自我治理、自我运用的问题。这是很重要的两个因素。

第三个因素跟微观有关。微观跟每一个人过去的经验和家庭生计策略有关系。外地农民工之所以能够接受北京恶化的就业条件和不断抬高的租金趋势,一个是因为家庭拆分的劳动力再生产模式,我在北京打工,虽然当地人看不起我,但是我挣了钱,到了老家盖房子,可以获得尊重,但是北京人不会,别人会说他丢份到开始做小商小贩了,没有办法做日常的社交活动。这样,“我怎么见原来的老工友,怎么样跟他们聊天呢?”这跟他的生活经历有关系,也跟他生活空间区分化管理有关,北京当地人不存在生活空间区分化管理,外地人存在。

最后谈一点对理论的讨论。通过这个研究发现,我们会思考一个问题,就社区经济而言,我们的社区经济这样一个非正式的就业方法,难道符合我们自由主义经济学家说的这是一个自由的灵活的就业空间吗?我们说显然不是。同时也不是一个理论上描述的传统社区的互动空间!于是我们在思考这样一个问题,是谁打造了灵活就业的神话?以及打造灵活就业神话的目的是什么?这不仅是一个定义问题,而且是一个理论视角问题。

波特斯(Alejandro Portes)1983年写过非正规部门的文章,说太多经济学家都喜欢测量非正规部门的规模多大,底层就业人数多大,他说80年代的非正规经济,有一个很重要的背景,是在新条件下,有意打压劳工保障体制,如果我们没有这个参照系,没有非正规经济的神话,我们怎么把劳工保障体制和社会福利体制打掉了?好不容易经过一百年的时间,劳工取得的成就,就被这么化解掉

了,然后编的理由就是正规就业没有效率,正规就业人为导致失业率提高。

当我们考虑非正规经济这个词的时候,都是技术方面的东西,非正规经济在当代起了什么作用,很大层面上,我们过多客观化,认为是一个自然现象、必然趋势。但是实际上,这些东西都忽视了非正规经济背后是一场几种力量相互交织的,在力量的不平衡过程中导致的劳工力量越来越弱化、越来越悲惨的过程。

我就讲这么多,谢谢。

张勇(中国社会科学院拉丁美洲研究所)拉美非正规就业



我主要从四个方面讲,第一部分是正规就业概念与测度,第二部分是介绍拉美非正规就业的历史和现状,第三部分是考察拉美国家应对非正规就业的政策演变过程,第四部分是在新形势下对拉美非正规性的思考。

根据学者归纳,国际范围内对于非正规部门的概念界定至少有4种,说法不尽一致,有的甚至将走私、贩毒等违法犯罪活动也涵盖在内。其中被广泛采用的是国际劳工组织秘书长米歇尔·汉塞纳(Michel Hansenne)在1991年国际劳工大会第78届年会上提出的说法。从严格意义上讲,非正规部门(按企业特点界定)与非正规就业(按工作性质界定)是有区别的。

具体而言,非正规就业是由非正规部门的自我雇用型就业和非正规形式的工资型就业组成,前者包括微型企业中的雇主和独立的个体劳动者,后者包括非正规企业的雇员和受雇于正规企

业或家庭的非正规工资型劳动者(例如临时计日工、家庭帮工、家政工人以及其他产业外包工、未登记劳工、未签安全协议且不享工人福利或者社会保障的兼职或临时工)。我所说的“非正规部门”均指城市非正规部门,而且该部门的界定与国际劳工组织拉美就业规划处的定义一致,即城市非正规部门包括家庭服务、自我就业(非管理者、专家、技术人员的独立个体劳动者和家庭帮工)以及少于5人或10人的微型企业。鉴于可利用的数据以及上述定义,我这里的“非正规就业”即指在上述非正规部门的就业。

而目前在实际中对非正规性的测量却很困难,因为它游离于法律和监管框架之外,是一种潜在的、不可观测的变量,只能通过反映其综合特征的替代变量近似地加以衡量。通常而言,有四种方法。第一种是施耐德(Schneider)影子经济指数,即估计影子经济占官方GDP的比重。第二种是传统基金会指数,它以对遵守法律程度的主观感受为基础,特别强调官方腐败在其中所扮演的角色。该指数范围值设定为1~5,分值越高表明市场经济活动的非正规性越高。第三种是自我就业型衡量方法,由国际劳工组织提供,测算自我就业型劳动者占总就业的比例。第四种是养老金覆盖度缺失测量法,由世界银行提供的世界发展指数反映,即测算未参加养老金计划的劳动力占劳动力总数的比例。由此可以看出,前两种方法侧重考察一个国家的非正规经济活动,后两种方法侧重考察就业方面的非正规性。作为衡量非正规性的替代变量,每种指标都有概念上和统计上的缺陷。

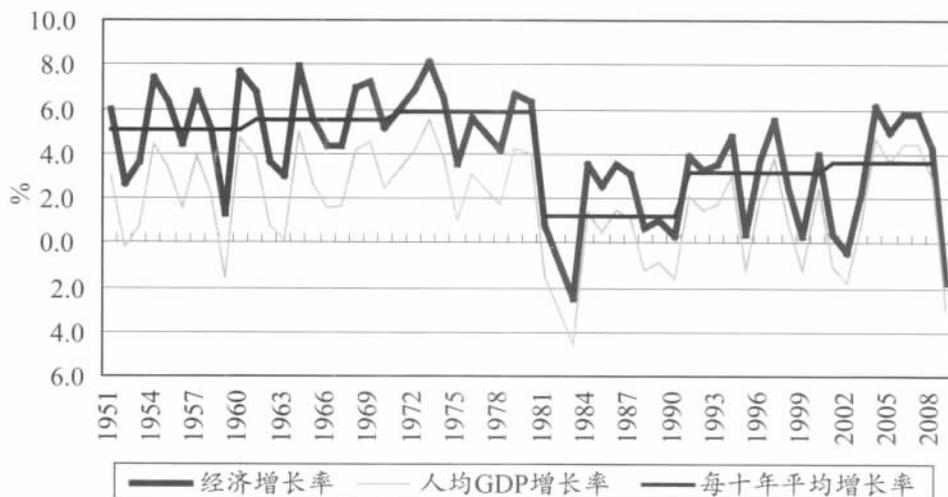
第二部分,我是想谈一下拉美非正规就业的历史与现状。首先要强调两点,其一,拉美存在着双重二元经济结构,也就是说农村剩余劳动力的流动是在农民农业、商品农业、非正规部门和正规部门这个四元经济中进行的。其二,在城市劳动力市场中就业状况与劳动力供给和需求有关。

在这里我提供两张图。第一张图描述的是1950~2009年这60年的经济增长趋势,前30年的高增长、债务危机导致的“失去的十年”,90年代的经济低迷以及2003~2008年新一轮的增长周期,它们对劳动力的需求是不一样的(图1)。第二张图描述的是产业结构变化趋势,这直接影响劳动力的产业转移(图2)。图中三阶段特征十分明显,1980年之前,产业结构迅速变化,工业比重明显上升,农业比重显著下降,服务业这时候缓慢上升,这是因为在进口替代工业化阶段,工业,尤其是制造业发展较快。1990年之后,产业变动几乎停滞,这说明在外向发展模式下,就业创造能力不足。而从1980年到1990年这段危机时期,我们发现工业比重有一个突然的下降,服务业比重加速上升。有人认为,这是“后工业化时代”的特征。然而对于拉美而言,这是一种“去工业化”的倾向,拉美的工业远远没有发展到发达国家的程度,反而出现了“倒退”,这种状况对劳动力的吸纳直接产生负面作用。

在上述宏观经济背景下,拉美非正规就业呈现三个特征。第一,进口替代工业化时期(1950~1980年)较高的“生产性吸纳”掩盖了就业不足。第二,债务危机和经济低迷(1980~2002年)促使隐性失业“显性化”,非正规就业异常膨胀。债务危机期间,城市非正规部门就业的年均增长速度为6.8%,远远高于城市正规部门的2%。进入增长低迷的90年代,城市非正规部门成为提供新增就业的主体。1990~1998年非正规部门对新增就业的贡献率达到61%,而正规就业贡献率仅占39%。第三,外向发展模式下的“去工业化”和“第三产业化”趋势加速了结构异质性。同时,90年代以来旨在增加灵活性的劳动力市场改革没有相应提高保障性。

而从阿根廷和墨西哥的国别案例看,两国对劳动力市场的调节机制不同,阿根廷主要通过“失业”的方式来调节市场供求,而墨西哥是通过显著降低工资的方式来维持低水平的失业率,其结果是非正规部门迅速增长。

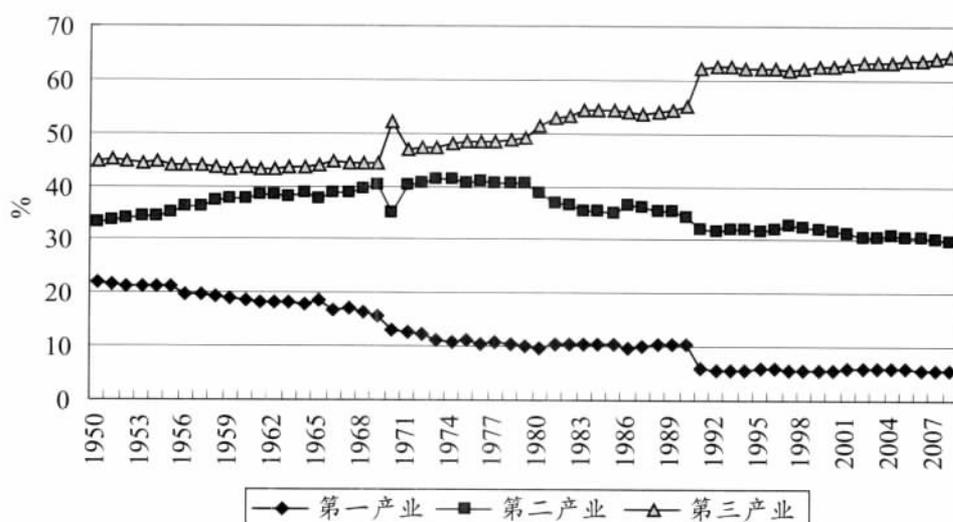
图1:1950~2009年拉美地区(不含加勒比)经济增长和人均GDP增长趋势



资料来源:1950~2008年数据来自 <http://www.cepal.org/deype/cuaderno37/esp/index.htm>,2009年数据来自拉美经委会于2010年1月公布的《拉美统计年鉴2009》。

注:以2000年美元价格为基础核算。

图 2:1950~2008 年拉美三次产业结构变化趋势



资料来源：作者根据拉美经委会 1950~2008 年经济统计历史数据计算，<http://www.cepal.org/deype/cuaderno37/esp/index.htm>。

注：第一产业包括农、林、牧、渔业；第二产业包括采矿业，制造业，电力、燃气及水的生产和供应业，建筑业；第三产业包括批发、零售、餐饮业，交通运输、仓储和通讯业，金融、保险服务业，社区、社会和个人服务业。1950~1970 年产值以 1970 年美元价格为基础核算；1970~1990 年产值以 1980 年美元价格为基础核算；1990~2008 年产值以 2000 年美元价格为基础核算。

第三个部分，我讲一下拉美国家应对非正规就业的政策演变过程。拉美各国对非正规就业的态度也经历了一个转变。70 年代城市就业政策着眼于扩大内部需求和经济开放，当时崇尚“滴漏机制”，认为经济发展了，通过外溢效应就可带动就业，但是这种就业是一种被掩盖了的“就业不足”。80 年代城市就业政策转向非正规部门，当时有三种解决思路：其一，国际劳工组织拉美就业规划处认为，由国家或者私人企业加速工业和城市经济中其他部门的资本投资就可解决问题。其二，德·索托(Hernando de Soto)等经济学家提倡必须消除国家作用以赋予“市场之手”更大的自由。其三，具有结构主义视角的经济学家和社会学家建议将前两者的部分因素结合起来。一方面，通过在现代工业和服务部门的投资减少自我就业和其他维持生

存型就业。另一方面，其他诸如工资、工作条件、医疗和事故保险、失业补偿方面的保护性规定应该保留。

第四个部分想从新形势下谈谈对拉美非正规就业的思考。2000 年以来非正规经济成为世界各国讨论的中心，主要源于两个事实：第一，尽管预期它终将“消亡”，但是非正规经济规模不仅在许多国家增加，而且其外在形式和所辖部门都发生新的变化；第二，尽管关于它的定义尚存争议，但是支持非正规企业、改善非正规就业作为促进增长和减少贫困的主要途径已经成为共识。

国际货币基金组织在考察拉美国家非正规经济时指出，沉重的税负、僵化的劳工市场、高企的通货膨胀和由农业占主导的经济结构是非正规经济形成的四大主要原因。而世界银行认为，拉美的

非正规性主要来自于公共服务质量低下以及监管框架繁琐。此外,以中等教育为衡量标准的教育水平低下、生产结构严重依赖农业和农村其他经济活动以及大量年轻劳动力参与劳动也加剧了劳动力市场的非正规性。因此,该组织得出结论:非正规性不仅起源于个人对进入正规就业的成本收益分析,而且还受教育程度、生产结构和人口趋势等宏观因素的影响。

这次全球金融危机之后,拉美国家吸取了重要的经验教训,就是要将“创造有质量的就业”放在经济复苏的核心地位,而这必然要求政府将就业目标纳入长期的国家发展战略。对于非正规就业而言,个人认为,要通过制度创新在承认其合法性的基础上保障其权益,让经济增长的成果和社会公正惠及每一个人。具体而言,就是政府应该“承认”、“支持”和“管理”非正规就业。支持政策体现在对非正规就业的态度上,是利用而不是消灭非正规就业。政府可以从改善商业环境、保障劳动者权益、促进社会融合等方面采取行动。

以上是我对拉美非正规就业粗浅的认识,谢谢大家。

万向东(中山大学社会学与人类学学院)拉



美国国家在过去的话语中是我们的“兄弟国家”,我以前以为拉美国家比我们落后很多,后来发现他们有很多方面已经超过了我们。拉美国家这些经验,刚才张勇提到那本书,秘鲁的德·索

托所著《另一条道路》,是90年代初翻译过来的,我最近才读到。他主要谈到秘鲁的正规经济的制度成本太大,办一个正规的工厂,半年时间批不下

来,非正规经济几天就搞定了。非正规经济维持了这个国家的就业。在我们中国,问题很多,研究也有很多,拉美国家的经验,他们的研究,对我们很有借鉴意义,有很强的参考意义。

潘毅:我们在讨论非正规经济定义与性质问题上,到了张勇这里的时候,把定义变了。我先补充黄宗智解释非正规经济的历史以及它的背景。我们讲两个历史背景。一个放在福利国家,正规发展的道路上面,讨论这个非正规经济的问题,在IEO里面,非正规就业和非正规经济基本不存在合法性,他们希望提供一些双方机制的协商,这么多年来,我理解都是往这个方向走了。可是还有一个传统,其实在第三世界,他们恰恰讲,非正规经济是有极大合法性。这两个是互相冲突的,我认为需要理解,我们是在一个什么历史的背景下处理非正规经济的合法性?以及他的不合法性表现在哪里?第三世界的视野为什么要强调?恰恰在资本主义正规化过程当中,连这种非正规的机会不给他们,在香港你要当一个小贩,是一点空间也不给你的。不仅是市容,还包括正规的经济和资本累积本身。这符合了资本主义生产关系的要求,所以他们在推IEO的时候,他们是站在国家的立场。站在民间的立场,恰恰证明非正规经济的合法性。

我们的起点在哪里?我们在什么情况下讨论这个问题?我也很清楚,我讲的社会主义只是一种理想的状态。看到农民出来做小摊贩,有城管抓他们,他们拼命逃跑的情景,引起了我们的反思,需要我们在社会主义立场里面去看待非正规经济的部分。我们讨论非正规经济,我们需要明白到底把自己放在哪里讨论非正规经济问题。

郭伟和:我们谈正式、非正式,这个东西不是一个简单的道德判断或者法律判断的问题。更多是讲这块非正式的部门,跟原来资本主义体制是

个什么关系。传统社会的劳动者的就业形势、就业体制，跟现在进入资本主义市场经济条件下就业体制的关系，然后这块跟社会主义就业体制、资本主义就业体制之间是什么关系。需要弄清楚，由社会主义的就业体制演变到资本主义就业体制时候，为什么不是福利资本主义条件下的三方合作机制，而是日益竞争下降的所谓非正式的灵活就业模式？

刘世定：实际上就概念的定义来说，没有正确和不正确，关键是概念的定义一定要和你的分析结合起来。没有人能够说哪一个概念我这么定义就是对的，这个事永远做不到。和一定的分析结合起来，我们才能说一定的定义是否适合特定的分析。所以我觉得，我们不用花太多的力气在概念之间做争论，只要在自己做分析的时候，能够说清楚就行了。

另外，我有一个想法，我们也不要过分地追究，当你这样定义或那样定义这个概念时候，你背后的立场、历史概念的支撑，否则会使讨论变成了一种意识形态分歧，不利于分析性的讨论。

万向东：农民工非正式就业者的生存状态与网络支持

第一是关于农民工非正式就业者的定义。我关注比较多的是城中村农民工非正式就业问题。我对农民工非正式就业的定义涉及三个层面：第一是不稳定的雇用关系或劳动关系；第二是没有进入政府部门的监管、征税及统计体系之中；第三是就业性质处于边缘状态，就业效果不好。这里主要区别于在注册企业中签订了正式合同的农民工，他们在一定程度上进入了政府的监管和统计体系，不管情况好坏，可以算做正式就业，在这个以外的，都是非正式就业。

第二是关于农民工非正式就业者的来源。关

于农民工的低收入、低积累的工作状况有很多研究。台湾学者谢国英提出了“纯劳动”的概念，就业者打一份工，挣一份钱，除此之外谈不上任何其他劳动效果和意义。李强也曾经指出过农民工在打工生涯中没有得到“地位积累”。中国的农民工大多是在处于产业链低端的劳动密集型企业的苦、重、难、累、毒、险、低、急、脏、差、漂、贱等岗位工作。因而农民工很容易由正式就业向非正式就业流动。

再一个问题是农民工非正式就业与城中村、与整个外来人口也有很大关系。广州的城中村非常有名，广州市登记在册的有500万外来流动人口，城中村是他们的主要聚居地。我在广州市的几个城中村做过一些观察，具体的详细情况就不说了。

我着重说一下，农民工在工厂里打工，没有办法积累，没有办法发展。但在观察中我们了解到，农民工在非正规就业里面，可以实现一定意义上的积累和发展。这里面有一个积极的社会意义：农民工采取了主动积极的职业变动，就业效果和生活都略有改善，能小幅度地摆脱打工的无积累状况，同时心理意识有自由、自主、成就、权利和尊严感的回归。需要予以区分的是，非正式就业中的受雇用者，其就业肯定处在最为边缘的地位，但自雇就业者的情况则大为不同。

第三是关于城中村自雇就业的经营状况和就业效果。以小店铺、摊贩和街头服务为例，可以从几个方面做一个类型的划分。一是按进入的支持因素可划分为技术、工作经验、网络、多因素或无支持等类型；二是按流动经历特征可划分为行业内流动、跨行业分流、制度性隔离等类型；三是按就业性质可划为投资经营和劳动服务类型；四是按规模差异划分为中等规模、小规模经营和纯劳务服务等类型。

关于就业前的准备，首先是新进入自雇就业

的人初次资金投入会稍多一些，二是没有技术的就业者投资和经营选择有较大的不确定性，三是有一定技术的人资金投入量较小，四是进入时间较长的经营者一般具有先期的准备，五是一部分店铺经营者需要一定的人力帮手，具有典型的家庭成员共同经营的特征。

自雇就业者的经营特点主要是成本低、进入容易，这是一个主要的特点。其次是以家庭为中心，就像干农活差不多。有时候是两夫妻共同开店；有时是丈夫在外面打工，老婆在家里看店、看小孩；有时候丈夫经营一个小店，老婆在工厂打工，实际上跟家里面差不多。第三个是超时工作和自我剥削，大多数人工作非常辛苦，当然自我剥削总比被别人剥削好。第四是有一定的积累和发展的可能性。

农民工非正式就业的积极意义值得注意。农民工从打工者转变为自雇就业者，可以看作是一种向上流动的愿望与创业行为的冲动，其中蕴含着农民工走向积累和发展以及城市适应的新希望。

第四，重点说一下农民工自雇就业者的关系网络问题。

波特斯在《经济社会学手册》中提出了关于非正规经济的三个悖论：一是非正规经济的市场化和关系网络悖论，即非正规经济越是脱离政府管制，接近真实市场，其有效运转就越是依赖社会关系，而不是市场契约。二是国家控制的反作用悖论，即国家越是试图通过制定规则和控制来消灭它，则越是提供了产生的条件。例如即使在“文革”的时候，也有黑市，可以到干部和工人的家中买粮票，我当时记得是两毛钱一斤。三是统计与政策的反效果悖论，即政府对经济部门的定义和统计的原则性越强，反而会遗漏许多特殊情形，其政策基础会越薄弱。这是我想回应的第一篇文献。第二篇文献，是加利福尼亚大学圣地亚哥校区的华人学

者光磊的文章《游击队：农民装修工、国家权力和非正规工作》。他发现在北京的安徽籍农民工装修游击队的关系网络只是在其流动和日常生活中起作用，而在其承揽业务、寻求合伙人方面不仅没有作用，反而是要刻意避免。

借助非正式的关系网络所提供的实际支持、情感支持和社会交往支持，是国际和跨国移民，以及国内人口迁移和流动中的普遍现象。关于农民工的关系网络问题，有很多研究，国内也有很多研究，大体上有两方面的结论，一个是农民工关系网络，大多属于乡土性、同质性和分散性的初级关系，即使发展了一些以业缘为主的次级关系，总体上的关系网络都处于较低的层次。二是农民工的网络支持更多停留于生存与生活的层面，而在求职途径和效果方面支持非常有限。三是农民工处于社会的底层，关系网络能提供的支持总体上非常有限。

我认为，农民工的正式和非正式就业者的社会网络支持可以做一个比较，他们对关系网络的利用是有区别的，主要体现为集中性和分散性的差别。在注册企业打工的农民工具有某种劳资关系方面的利益共同性和集中性，网络关系有利于增强互相团结或形成集体意识，而在企业之外的非正式就业者需要直接地、独立地面对不稳定的甚至是相互之间的市场竞争，更具有分散性和原子化特点，关系网络的作用对其就业效果可能具有正反两方面的作用。

就农民工自雇就业者来说，家庭的集体行动和家庭成员之间的强关系对他们的相互责任、信任、团结等社会资本以及劳动力供应、财政支持等方面具有更直接的意义。他们在生活方面可以找一般朋友和老乡帮忙。一起喝酒，走亲戚，买车票，提供住宿和生活经验等，但工作伙伴不找老乡，找其他地方的人，是为了便于以商业化的运作规则来办事，为了更好地对外竞争和对内管理。对于非

正式就业者来说,网络关系有正反两方面的作用。

波特斯认为,越是商业化,越是脱离政府管制,关系的利用会越多。但在中国不完全是这样。非正式就业者从事的都是低层次和分散性的就业,更需要直接面对市场,而不太愿意,或者比较少利用私人关系网络。但是,有两种类型特别值得注意,一是同乡、同业的同质性聚居,还有一种是异乡、异业的异质性聚居。也许在非正式就业里面,越是同乡同业,网络关系表现突出,越是异乡、异业,网络关系就越不突出,这两种类型中的关系网络及其利用状况可能恰好是理解波特斯悖论在中国实践中的差异的一个分界线。

李丁:万老师提到,关系资源或者关系网络好像在有些农民工的非正规经济发展里面不起作用,或者作用很弱,大概有这么一个意思。我想是不是会和你的研究的空间有很大关系?城中村在我的认识中,如北京的城中村,我认为它是市场化水平非常高的地方,竞争激烈,交易成本不高,因此关系资源起的作用要小,但是到居民小区摆一个水果摊或者开个洗衣店,动用的网络关系会更多。因此,在探讨关系资源的作用时,可能需要进行更多的类型比较。

刘世定:万向东先生的研究使我感兴趣的,是他重视命题的讨论。关于非正规经济的讨论,如我们今天所做的,进行了不少概念定义方面的交流,

这固然有好处,把不同的概念界定方式呈现出来,可以便于我们交流。但其实概念是一个分析的工具,更重要的、更关键是你有没有命题提出来。在今天听到的一些讨论当中,万老师的分析更带有强烈的命题意识。他不仅仅是说怎么去界定概念,而且界定了以后,要说明你界定的这个概念和其他的一些因素之间有什么关系。只有把命题提出来,然后才好往下做进一步检验。今天上午黄宗智先生讲到世行的报告,那三个假设实际是三个命题。黄先生指出世行报告使用的概念和原来劳工组织使用的概念之间有差异。我认为这并不影响那几个命题是很有意思的命题。有了命题,就可以进一步做深化的讨论。(待续)

---

注释:

黄宗智:《中国发展经验的理论与实用含义——非正规经济实践》,载《开放时代》2010年第10期,第133~158页。

Friedrich Schneider, Andreas Buehn, and Claudio E. Montenegro, "Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007," Policy Research Working Paper 5356, The World Bank, July 2010.

责任编辑:吴莆田 吴铭