

中国农资市场变迁 与农业资本化的隐性路径*

■ 陈义媛

[内容提要]本文在农政问题的研究框架下,以中国农资市场的变迁为切入点考察中国的农业转型,讨论在土地流转这一外显表征之外,资本通过农资的生产和流通渗入到农业生产中的隐性路径。文章探讨了集体化时代农资生产和流通的特点,考察了在集体化时代的制度遗产下,中国农资市场的变迁过程及其机制。研究发现,集体化时代的农资具有一定的“非商品”属性。市场化时期,随着国家力量的逐步退出,私人资本逐渐进入农资领域,连接农资生产企业和众多农业小生产者的农资经销网络成为农资生产领域大资本与小资本的竞争对象。在这一体系下,农业小生产者的存在并不构成资本在农业中积累的障碍,因而在相当长的时期内存续。随着经营大户对基层农资经销商影响的增加,农业资本化的隐性路径与显性路径开始交织,农业小商品生产者则被不断边缘化,从属于全球资本体系。

[关键词]中国农资市场 农业资本化 隐性路径 农政问题 农业小商品生产者

一、问题的提出

近年来,中国农业生产成本不断攀升甚至已经超过美国,农产品进口量快速增加(《中国农业已迈入“高成本”时代 如何提升竞争力?》,2017),已经日益引发关注。在农业生产成本中上升最

快的是人工成本和土地成本。其中,人工成本的主要部分是家庭用工折价,此折价是以劳动力的机会成本为标准计算,随着城市用工成本的上升,这一价格也反映到农业成本中;土地成本的主要部分则是自营地折租,也就是土地的机会成本。这两项成本的上升都与中国城市化进程有

陈义媛:中国农业大学人文与发展学院社会学系(Chen Yiyuan, Department of Sociology, College of Humanities and Development Studies, China Agricultural University)

*本文系国家社会科学基金青年项目“新型农业经营主体的村庄社会基础研究”(项目编号:17CSH071)的阶段性成果。感谢黄瑜、刘成良、杜鹏、冯小、孙新华等师友的建议以及中国农业大学人文与发展学院社会学系的同事和同学们对本文的讨论。文责自负。

密切的关联。然而,即便不考虑土地和劳动力的机会成本,以化肥、农药、种子、机械化服务为主体的物资与服务费用也正以不可忽视的速度增长着。从统计数据来看,从2006年到2015年短短十年内,三大主粮生产成本中的物资与服务费用均增长了近1倍,其中水稻增长了87.6%,小麦增长了82.3%,玉米增长了99.7%。(国家发展和改革委员会价格司,2007-2016)吊诡的是,农资成本的不断上升,却与这些年农资行业的产能过剩同时发生。在化肥行业,有业内人士估计化肥行业已出现90%的产能过剩(《中国化肥行业巨亏上百亿 化肥过剩怎么办》,2017),农药和种子行业也同样面临产能过剩的问题(《农药行业供给侧怎么改?研发应以新取胜 服务要更接地气》,2016;秦志伟、郭爽,2015),而农资行业的产能过剩早在十年前就已经初现端倪(陈一训,2006)。产能过剩尽管引起过农资价格短时期内的波动,但从长期趋势来看,产能过剩与农资价格的不断攀升并存,成为中国农业领域的一个突出现象。

在产能过剩的背景下,农资企业之间的竞争日益激烈,迫使各农资企业不断寻求新的方式占领市场,其对农业生产环节的渗透和控制也日益加强。通过流转土地来保证农资销售,是农资企业的策略之一,随着近年来国家对农业产业化和土地适度规模经营的鼓励,农资企业带动了一批新型农业经营主体的发展。(陈义媛,2016)伴随着农业现代化对以小生产者为主体的农业经营结构的改变,以土地一定程度的集中为标志的规模经营,成为中国农业转型的一个表征。然而,从世界不同地区的农业变迁来看,农业的规模化采取了与工业的集约化、规模化转型完全不同的路径,以土地集中为外在表现的规模化经营并不是农业转型的唯一路径;相反,在不同地区,尤其是第三世界国家和地区,小生产者依然大量存在。在中国,除了直接流转土地外,无论是农业

的上游企业还是下游企业,都在激烈的市场竞争中不断发展出各种策略,以获取资本积累。本研究试图以农资市场变迁的逻辑为聚焦点,考察农业化工资本对农业生产环节的渗透,并在此基础上探讨中国农业转型的一条隐性路径。

事实上,在不同历史背景下,农业如何被改造,如何促进资本积累以实现工业化,一直是农业转型问题(直译为“农政问题”,在英文文献中为“agrarian question”)的核心。早期的马克思主义者从不同层面对农业转型问题进行了理论构建,例如恩格斯在《法德农民问题》中提出农业转型问题的政治命题,即从建立工农联盟的角度,社会主义政党应该如何团结农民,以及应该团结农民中的哪个阶级的问题(Engels, 1970[1984]);考茨基(Kautsky, 1936)和列宁(1984[1899])则提出农业转型问题的社会命题,关注资本主义在农村发展和农业转型中的道路问题,其中,农村社会的分化是一个焦点;普列奥布拉任斯基(Prebrazhensky, 1965)则阐述了农业转型问题的经济命题,这一命题核心关注点是工业与农业的关系,也就是农业如何为工业原始积累提供剩余产品的问题。这三个层面也被总结为农业变迁中的生产(production)、积累(accumulation)和政治问题(politics)(Akram-Lodhi & Kay, 2012)。后来的研究者则进一步总结,在不同的历史时期和政治社会环境下,各国的农业转型发展出多种多样的形式:在英国,农业转型被概括为地主主导的自下而上的路径,普鲁士是容克阶级主导的自上而下的农业转型,美国也是自下而上的农业转型,法国的农业转型被概括为延迟的转型。(Byres, 1996)以上早期资本主义国家的农业转型以不同的方式为其工业化的原始积累作出了贡献,知识界的讨论也多以此为核心。

随着二战结束和殖民主义的终结,农政问题的历史背景已经发生了重大变化,关于农政问题

的讨论也在不断开拓新的空间。伯恩斯坦(Henry Bernstein)认为,传统的农政问题主要是资本的原始积累问题,他称之为“农政的资本问题”(agrarian question of capital)。随着二战后世界各地土地改革的进行,从全球范围来看,地主主导的地产制度作为一种重要的政治和经济力量已经基本消失,加上全球化背景下资本的自由流动,农政的资本问题已经基本终结,取而代之的是“农政的劳工问题”(agrarian question of labour)。这主要指南方国家的劳工阶级只有通过无保障、受压制,而且日益稀少的雇佣机会,结合一系列其他的同样不稳定的经济活动,例如小规模农业或非正规就业,才能完成其再生产,也是在此基础上,伯恩斯坦认为“农民”(peasantry)这一概念在今天已经失去了其指称意义。伯恩斯坦认为,在全球化背景下劳工阶级的再生产问题是当下农政问题的核心(Bernstein, 2006)。这一判断受到来自第三世界国家的学者的批判。尤其针对其中的欧洲中心主义倾向,他们指出过去的一个迷思就是将工业化本身——而不是在主权国家基础上的工业化(sov^{er}ign industrialization)——看作农政问题的出路,这不仅忽略了全球南北方国家之间的关系,而且也缺乏对民族独立和国家主权的考虑。这些学者强调农政问题绝没有终结,资本的全球流动与农业的资本化转型之间并没有自动的联系,且在新自由主义时期,土地掠夺在南方国家仍在不断增多,也意味着农业内的资本积累仍然在不断继续,而在第三世界国家中仍大量存在的农民群体,可能为农政问题的解决探索出一条农民道路(peasant path)。(Moyo et al., 2013)

在新时期的农业转型背景下,“小农”(又称“小生产者”“家庭农业生产者”“小商品生产者”)持续大量存在,对此出现了多种解释。一个典型的解释来自世界体系理论和依附理论学派,他们

指出“家庭农业”或“农民”在资本主义体系中发挥了重要的功能,例如提供廉价食物,为剩余劳动力提供了庇护所,为公司资本主义(corporate capitalism)提供了合法性等(Vergopoulos, 1978; De Janvry, 1981)。马克思主义者对这一分析框架提出了批评,认为他们从功能主义的角度来解释边缘国家的作用(Bernstein, 2006)。穆尼(Mooney, 1988)则指出,小商品生产者事实上从属于工业或农业资本,因此是隐蔽的雇工,强调小商品生产者实质上的无产化属性。此外,有些学者从农业本身特殊性的角度对之进行了解释,强调农业的特殊性强化了小商品生产和家庭农业的存在基础(Friedman, 1978; Mann & Dickin-son, 1978; Goodman et al., 1987)。这一解释由于与恰亚诺夫(1996[1925])对自我剥削基础上的家庭农业以及纵向一体化问题的论述有契合之处,被认为是新马克思主义与恰亚诺夫主义的杂糅,甚至被称为“恰亚诺夫式的马克思主义”(Chayanovian Marxism)(Lehmann, 1986; Buttel, 2001)。也有学者从小商品生产者的抵抗角度,论证再小农化趋势的出现,以及新自由主义全球化给小商品生产者的新的生产空间,以此强调农业对资本积累依然意义重大(Akram-Lodhi & Kay, 2010a, 2010b; Van der Ploeg, 2009)。尽管对小生产者为什么大量存在的解释路径不一,但基本的共识是今天的农业小商品生产者已经被高度卷入全球资本主义体系中。

在新一轮的争论中,有两个问题尤为突出。一是在新自由主义全球化背景下,农业在全球资本主义体系中究竟处于什么位置,是否仍为全球资本积累作贡献;二是如何理解全球范围内,尤其是第三世界国家广泛存在的小商品生产者。以上两个问题彼此勾连。无论以抵抗的姿态出现,还是以被动的形态卷入全球化体系中,这些数量庞大的小商品生产者将走向何方,是否仍如

上世纪一样,面临被剥夺土地和其他生产资料的威胁,还是存在新的发展空间,皆关乎今天农业在全球资本积累中的位置。

本文试图以中国经验对上述争论进行阐释和回应。中国的农业转型在农政问题的过往研究中常常被用来与苏联对照,指出中国在人民公社时期,以农业集体化的方式为工业资本提供积累,建立了工业化体系,完成了“社会主义原始积累”(Preobrazhensky, 1965),即农政问题中的“资本”问题已经解决。然而,自实行家庭联产承包责任制以来,中国农业领域又发生了一系列变迁,如何在工业化背景下理解中国的农政变迁,是中国今天新的农政问题。其中,以土地流转为基础的规模经营的日渐增多,近年来引起了广泛的关注。围绕中国农业规模经营是否具有资本化性质及其对农村社会分化的影响,学界已展开一系列讨论(例如,黄宗智、高原、彭玉生,2012;贺雪峰,2013;严海蓉、陈义媛,2015;陈义媛,2013)。事实上,土地的规模经营并非中国农业变迁的唯一表征。农业领域的变迁在中国市场化进程之初就已经发生了,因为小生产者从那时起被越来越深地卷入市场关系中,从生产资料的获取到农产品的销售,都越来越依赖市场,农业也在无形中不断受到资本的渗透和控制。本文开头所展示的农资价格的吊诡上涨,正是这一进程的一个反映。因此,本文在已有研究的基础上,重点考察中国农资市场的变迁及其对农业生产的影响^①,以此从侧面理解农业小商品生产者在今天的存续及其在农业产业中的位置。对此问题的讨论将集中于三个层面:第一,考察集体化时期中国农资生产、流通的特点,以作为农资市场化过程的参照;第二,考察市场化时期,农业化工资本内部的竞争和销售策略,以论述中国农资的市场化过程及其机制;第三,考察农资市场化过程中,农资价格如何得以形塑,农业化工资

本^②以何种形式渗透到农村。对上述问题的探讨,旨在理解在农政问题中的资本问题得以解决之后,今天中国农政变迁的意义,尤其是农业是否,以及如何贡献于资本积累。

本文的经验材料来自2013年以来,笔者先后在湖南、陕西、河北、安徽、广东、广西、山东等省区的历次调研中对县、乡、村各级农资经销商的访谈。笔者所调研的地区既有主粮作物种植区,也有经济作物种植区。他们的农资经销体系尽管在形式上有所差异,但遵循着相似的内在逻辑。

二、集体化时期的农资生产与流通： 国家主导的计划生产与分配

中国农业生产资料的生产和流通经历了集体化时期的国家调控和市场化阶段的变革,其市场化过程或多或少地被烙印上集体化时代的印记。这使化肥、农药和高产种子在中国的应用和推广与以“绿色革命”为特征的印度等国家具有十分不同的特征,这一时期形成的农资生产、流通体系也对此后的农资市场化过程产生了重要影响。

20世纪60年代,一些西方国家将高产农作物品种和一些农业技术推广到亚洲、非洲和拉丁美洲的部分地区,其中尤其引起关注的是印度的案例。60年代,世界银行和美国国际发展机构合作,在印度资助化肥、高产种子、农药和农业机械的推广,在外来援助和本国的补贴政策共同作用下,印度在二十年内小麦产量增长了一倍,水稻增产了50%,迅速地增产使印度常常被当作绿色革命的成功典范。有研究指出,在印度,由于土地改革的不充分——脆弱的国家支持和上层土地精英抵抗的结果,不平等的土地所有权依然存在,使得印度土改及其后的绿色革命仅仅是一

场“经济-技术”变革,而未能从“社会-政治”层面改变其国内的不平等状况;而同一时期,正处于农业集体化时期的中国,由于同时对抗两个超级大国,基本没有外援,国家在农业方面只做到为其提供基本公共品,但这也基本满足了人口最多国家的人民需要。(林春,2016)对印度绿色革命的诸多研究表明,在绿色革命之下,富农是主要的受益者,而种子商品化导致的自然物种的消亡使小农的生计受到威胁(Harriss, 2013: 355; Sethi, 2006: 77-79; Lerche, 2013)。与之相对,中国在自力更生的基础上,尽管整个集体化时期的化学投入品数量有限,但在推广和使用上却是普惠性的。在整个集体化时期农资产品的使用都由国家主导,这一体系的影响延续至今。

理解集体化时期中国农资的生产和流通结构,对理解其后的农资商品化过程以及农资价格机制的形成具有重要意义;同时,集体化时期农资流通体系的建立也影响着市场化阶段的农资企业经营策略。

人民公社时期,国家除了发挥传统农业技术的优势外,也积极发展化学肥料、农药等支农工业。以化肥为例,旧中国化肥工业的基础十分薄弱,1949年只有大连和南京两个化肥厂,年产量仅有6000吨;从1953年开始,中国兴建了一批小磷肥厂,随后从苏联引进设备,建立了3个中型氮肥厂。从1969年到1978年的十年,是中国小氮肥厂快速发展的时期,到1978年,全国小氮肥厂达到1500多个。1972年,毛泽东、周恩来批准从国外引进了生产合成氨和尿素的成套装备,历经6年时间,到1979年全部建成投产,这为20世纪80年代中国化肥的生产奠定了良好的基础。此外,1983年,全国磷肥厂有600多个,其他微量元素肥料的生产也有一定的发展,钾肥生产受到资源限制,到1984年全国钾肥产量仅为4万吨。在这一阶段,中国每年还要从国外进口一部分化

肥,一般为国内化肥总资源的10%—20%。(《当代中国的农业》编辑委员会,1992:474-475)上述企业绝大多数为国营企业或集体企业,依靠国内既有资源进行生产,进口量并不大,因而农资定价的自主性在很大程度上得到保障。这一时期的农资生产和流通具有两个鲜明特点。

第一,从农资的生产到推广使用,主要依托国有企业、国家农业技术推广体系和供销社体系完成,农资的生产和销售均不以盈利为目的,而以最大限度地服务农业生产为目标。在农资生产方面,国有企业、各地集体企业是主要的生产企业。与同一时期国家对其他商品价格的控制一样,国家保证农资价格稳定的一个方式是对生产企业进行补贴。为了保证国有工商企业按照国家制定的价格出售其产品,国家投入了大量资金进行补贴。资料显示,在20世纪50年代后期到60年代初期,国家为稳定物价而给国营工商企业的补贴额度达到每年30亿元—40亿元左右。此外,政府还鼓励在不增加国家财政补贴的情况下,国营工业企业生产的农业生产资料出厂价格尽可能地降低。(中共中央文献研究室,2011:第16册)在农资流通方面,自上而下的农业技术推广体系和供销社体系承担主要的流通功能。集体化时期,农药的流通主要通过农业部门来进行,化肥则主要靠供销社体系来流通,两个体系的末梢均在公社一级,也就是今天的乡镇一级,对接的是生产队。根据山东一位在县供销社工作了近四十年的原主任介绍,集体化时代,化肥作为稀缺产品,既有计划内价格,也有计划外价格(即市场价格)。以尿素为例,当时的计划内价格比市场价格低1/3。国家要求供销社以最低价格将尿素销售给农民,如果按照这一销售价格,尿素生产企业就会亏损,并由国家给予补贴。(H,山东省济宁市某县供销社原主任,2017年5月2日)正因为对生产和流通环节的控制,这一时期

国家掌握着农资的定价权。在这个意义上,农资在集体化时期的商品性质并不鲜明;相反,由于国家的强力介入,农资是保证国家粮食安全的投入品,具有一定的半公共品属性。

第二,更重要的是,在定价机制上,农资的价格与粮食价格挂钩,从而使生产者对价格有稳定的预期。在不同地区的访谈中,多年从事农资经营的农资经销商和老人都提到,20世纪80年代,稻谷/小麦的价格与化肥价格成一定比例,因此那时农户对农资价格有稳定的预期。湖南的一位农资经销商提到,80年代,1斤稻谷的价格等于1斤尿素的价格;3包碳铵的价格就是1包尿素的价格(每包均为100斤);磷肥价格不太固定,但总比碳铵价格低一点。这一价格比例几乎持续到今天,除了尿素价格由于90年代末国家开放尿素市场后开始有不可预期的波动,碳铵、磷肥等“传统化肥”的价格仍然保持在低位。(Y老板,湖南省衡阳市衡阳县农资经销商,2013年1月19日)但市场化时期新出现的化肥,尤其是复合肥,其定价已经完全不同,价格随品牌而不同。农药的定价机制遵循同样的逻辑。集体化时期就已经开始在国内生产并使用的农药,如滴滴涕、六六六等,在市场化初期,其价格也相对稳定,只是80年代以后,国务院要求停止上述高毒、高残留农药的生产,鼓励发展高效、低毒、低残留的农药,上述农药才逐渐从市场消失。(《当代中国的农业》编辑委员会,1992:478-479)这一点与传统化肥在市场上被边缘化的情况有所差异。传统农药的边缘化和退出市场,是因为国家对高毒、高残留农药生产的明文禁止,而非完全由于其低价位而导致的。尽管如此,传统农药在定价机制上仍与传统化肥有一致性。广西一位农资零售商提到,“老品牌(的农资)各店都有,新品牌都是独家代理,要保护品牌。老品牌的农药,甲胺磷、敌敌畏,时间卖久了,价格就低”。(H老板,广西贺州市

富川县农资零售商,2017年3月20日)从集体化时代就开始使用的传统农药,前些年在部分地区的市场上也仍有少量销售,如甲胺磷、敌敌畏等,与传统化肥相似,这些传统农药的价格也始终保持在低位。可预期的低价是集体化时期农资的一个显著特点,其“非商品性”和“非盈利性”的特征对相关农产品的影响延伸至今。

需要特别指出的是,在整个人民公社时期,国家通过推行种养结合、种植绿肥作物等方式,以及生态系统的循环,在农业生产中大量使用有机肥(Schmalzer, 2016: 119-125; Kueh, 1984)。随着集体化时代的终结,在劳动力外流、大型养殖企业逐渐兴起的影响下,普通农户的养殖与种植逐渐分离(曾红萍, 2017),也使集体化时代结束后,农业生产对农业化工产品的需求激增。

三、农资市场化与资本对农业生产过程的渗透

(一)“占取主义”与资本从农业中的积累

从农业转型的角度来看,农资作为农业生产中关键的生产资料,从其出现到进入农业生产过程,都与农业的变迁有密切关联。古德曼等(Goodman et al., 1987)研究者从技术的角度讨论了工业资本如何对农业进行现代化的改造。他们指出,工业资本对农业的改造是通过将农业生产的不同方面转化为工业生产的特定生产环节。这种对农业生产过程中的零散部分进行不连续却持久的破坏,将这些部分转化为工业活动,又将之以农业投入品的方式重新整合进农业生产的过程,被他们称为“占取主义”(appropriationism)。由于农业化工对农业生产不同环节的占取(appropriation),导致农业活动的资本化程度不断提高。化肥、农药等工业制成品,正是“占取主义”逻辑下的产物。这一研究是具有启发意义

的。不过,古德曼等人指出,正是因为农业对“自然”的依赖,工业资本只会对农业的不同环节进行零散的改造,而无法像工业化大生产那样创造出一套超越家庭生产的生产模式,因此农业转型并不一定导致家庭农业的消亡。他们认为马克思主义者过分强调了生产关系的作用,而忽略了技术的影响。然而,他们自身也因为摒弃了生产关系的视角而无法解释农业化工工业对农业生产不同环节的占取在具体情境下是如何完成的,以及存留下来的“家庭农业”与整个资本积累体系的关系。

本节以“占取主义”为理论资源,在中国情境下理解农业化工资本如何在市场化过程中渗透进农村和农业的生产过程。从中国农资市场的变迁来看,农业化工工业并不必然导致工业活动对农业的“占取”。在整个集体化时代,农资的生产和流通在国家的高度调控下,并不以获取利润为目标,其价格与农产品价格直接挂钩,以尽可能低的成本来服务于农业生产。在这个意义上,农业化工工业尽管对农业进行了一定程度的改造,却并未“占取”农业的剩余。只是从市场化阶段开始,农资的价格越来越与农业活动相脱离,走向市场化和以利润为导向。农业化工资本对农业生产过程的占取,在一个以小生产者占大多数的农业经营主体结构下,必然高度依靠流通网络。因此,本节首先从农资市场化的政策梳理开始;接下来通过讨论农资经销商对接小生产者的销售策略,论述农业化工资本如何通过流通体系渗入到农村内部,并进一步剖析农业化工资本如何通过控制价格的控制来争取农资销售网络,最终实现对农业生产环节利润的占取。

(二) 农资生产、流通的政策变迁: 国家的逐渐退出

随着人民公社的解体,农资市场逐渐开放,国家垄断的农资生产和流通体系逐渐让位于私

人资本的经营。在此过程中,国家角色的逐步退出,对农资的市场化有深远影响。农资的市场化一方面带来了农资生产的勃兴和农资品类的丰富,另一方面,也使农资的生产和销售转变为以利润为导向,其商品属性逐渐鲜明。

从20世纪80年代开始,伴随着整个国家的市场化转型,农资也逐渐走向市场化。需要指出的是,农资的市场化过程并不完全以改革开放为开端,在整个80年代,由于农资产品的短缺,为了保证粮食生产,农资中有相当一部分以配额的方式进行供应。作为重要的农业生产资料,农资市场的放开是一个相对缓慢的过程,也正因此如此,集体化时代的国家政策在相当长的时期里形塑着中国农资的市场化过程。自改革开放以来,农资生产和流通的变迁受到几个关键政策的影响,以这几个政策的出台时间为分界点,可将农资的市场化分为以下阶段:

第一,价格“双轨制”开始,价格形成机制发生改变,但流通方面仍受到国家限制,实行农资专营。从改革开放一直到1985年以前,农资的生产和流通都受到国家的严格控制,集体化时代的政策大体延续了下来。到1985年年初,《国务院批转国家物价局关于价格改革出台情况及稳定物价措施报告的通知》(国发〔1985〕75号)出台,标志着我国包括农资在内的一些工农业产品价格“双轨制”的开始,计划内价格由国家统一定价,计划外价格由市场调节。由于这一时期国内农资供不应求,1988年《国务院关于化肥、农药、农膜实行专营的决定》(国发〔1988〕68号)强调,国家委托中国农业生产资料公司和各级供销合作社对农资实行专营,其他单位和个人一律不准经营。同时说明,县以下的基层农业技术推广单位结合有偿技术服务所用的少量农资,由县专营批发部门按计划供应,允许有偿转让给农户,但

需要指出的是,除了上述政策外,在农资短缺的80年代,国家为了鼓励粮食生产,也由中央对一部分农资(主要是化肥和柴油)进行了调配。1986年,《国务院关于完善粮食合同订购制度的通知》(国发[1986]96号)指出,为了完善粮食合同订购制度,“一九八七年中央专项安排一些化肥、柴油与粮食合同订购挂钩,每百斤贸易粮拨付优质标准化肥六斤、柴油三斤(上调中央的合同订购粮食,每百斤贸易粮仍拨给优质标准化肥十斤)”。1987年和1988年中央分别发布了《关于粮食合同订购与供应化肥、柴油挂钩实施办法》和《关于完善粮食合同订购“三挂钩”政策的通知》,进一步强调实行粮食合同订购同供应平价化肥、柴油及发放预购定金挂钩的“三挂钩”政策。在整个80年代,尽管农资的生产和流通在逐步放开,但国家的主导和干预仍十分突出。

第二,农资经营渠道逐渐放开,“农资专营”打开缺口。1989年,《国务院关于完善化肥、农药、农膜专营办法的通知》(国发[1989]87号)尽管进一步强调了各级供销社是农资专营的主渠道,但对基层的农资经营却有所松动。该通知规定,县和县以下的农业“三站”(植保站、土肥站、农技推广[中心]站)进行有偿技术服务所需配套的农资,允许以批发价从专营部门或生产厂家订货,以零售价有偿转让给当地农民。这意味着,在农资专营之外,国家也开始允许县及县以下农业“三站”涉及部分农资经营。这一缺口的打开,也为后来中国农资流通网络与农业部门和供销社部门之间的千丝万缕的联系埋下了伏笔。1992年,《国务院关于加强化肥、农药、农膜经营管理的通知》(国发[1992]60号)更是明确将农资公司和农业“三站”统称为“农资经营单位”。

第三,全面放开经营权。以化肥为例,1998年,《国务院关于深化化肥流通体制改革的通知》(国发[1998]39号)发布,其核心是改变过去国家

对化肥流通的直接计划管理,强调发挥市场配置化肥资源的基础性作用,取消了国产化肥指令性生产计划和统配收购计划,由化肥生产和经营企业自主进行购销活动,且不要求必须通过各级农资公司和农业“三站”进行销售。2009年,《国务院关于进一步深化化肥流通体制改革的决定》(国发[2009]31号)进一步放开了对化肥经营企业的限制,允许具备条件的各种企业、农民专业合作社和个体工商户等市场主体进入化肥流通领域。农药和种子的经营权放开只是时间节点上略有差异,但整体变迁路径相似。

此外,20世纪80年代末国家开始推行的行政体制改革和政府机构改革,进一步推动了农业“三站”和供销社体系的改变。最突出的是,1993年中共中央发布了《关于党政机构改革的方案》,其中提出,县直部门派驻在乡镇的服务性机构和人员,包括农技、畜牧、兽医等,可以交由乡镇政府管理。经此改革,大部分乡镇的农技站划归乡镇管理。(扈映,2008)随着此后的分税制改革,一些地方财政越来越依靠中央政府的财政转移支付(周飞舟,2012),基层的农业“三站”都不得不精减人员。其中一部分被“精减”的人员由于过去的技术基础和销售经验,在农资经营放开以后,逐渐进入农资经销体系中。因此,如今从事农资经销的人员大多与农业部门和供销社体系有着千丝万缕的联系。从全国不同地区的调研来看,今天县、乡、村三级的农资批发商和零售商,或为农业“三站”或基层供销社的下岗职工,或为这些部门的职工亲属。在山东一个产粮大县,县供销社一位老主任介绍,全县经销农药的80%是农业局系统或与之有关的人员,经销化肥的则90%是供销社体系或相关人员。

从政策的转型来看,农资的市场化伴随着国家角色在农资生产、流通管理中的退出,农资经营中私人资本逐步进入,价格机制逐步从计划主

导走向市场主导。然而,国家力量的退出并非在短时期内迅速完成,而历经了十多年的转型,因此也留下了“制度遗产”,至今仍对农资流通体系和部分农资产品的定价机制产生着影响。

(三)市场化下农资流通领域的竞争:对接农业生产者的策略

国家在农资生产和流通领域的逐步退出,使流通体系不断膨胀,进入到农资经销领域的从业人员逐渐增加,农资流通渠道也日益多样化。农资流通体系的膨胀,主要表现为批发商和零售商数量的增加。以湖南一个产粮大县的一个乡镇为例,该乡镇从“分田到户”到1992年以前,做农资生意的只有乡镇供销社一家;1992年以后农技站也开始经营农资,变成两家;1998年农资市场全面放开后,变成十多家。该乡镇现任农技站站长表示,“我们一个乡镇3万亩地,本来只能养活2家(做农资生意的)人,现在是养活20家人”。(Y站长,湖南省衡阳市H县J镇,2013年1月19日)

作为连接农资生产企业与消费者的中介,农资流通体系的膨胀,在市场容量有限的情况下必然导致农资经销商之间的竞争。自实行家庭联产承包责任制以后,尽管农业生产者开始逐渐出现分化(严海蓉、陈义媛,2015;陈义媛,2013;Zhang & Donaldson, 2008),但小生产者仍在相当长的一段时期内大量存在,农资生产企业如何通过流通体系顺利对接数量如此庞大的小生产者,是农资产品价值实现的关键。在集体化时期由国家控制的农资专营体制下,农资生产企业与农业生产者的对接渠道极为有限,基本不涉及农业生产者的消费选择,农资是以“计划分配”的方式传递给农业生产者。农资市场化以后,农户对农资的消费选择成为农资企业的竞争焦点。在不同品牌的农资产品差异化程度不高的情况下,农资销售方面的竞争主要是农资经销商社会关系网的竞争。

在农资销售中,无论是新建社会关系,还是维系和利用已有的社会关系网,农资经销商的策略主要有如下几种:

第一,对村庄社会内部关系的动员。一个典型的表现是动员村干部、村内小商店老板、粮食收购中间商等与村民广泛打交道的人代销农资。这些处于村庄社会关系网结点处的人物,往往在村内有一定的社会声望,与村民之间也有在长期交往中建立起来的信任关系。如果能动员这类人作为乡镇农资零售店的代销员,会大大提升农资的销量。在山东一个产粮大县,一位农资零售商提到,他所在的乡镇一共有45个村,在开拓销售业务的阶段,他在其中20多个村都发掘了代销员,这些代销员主要以村干部为主,利用村干部的政治资源和社会资源帮他吧化肥销售下去。(H老板,山东省济宁市汶上县农资零售商,2017年4月19日)每销售1吨化肥,代销员可获得100元—150元的报酬,在经济利益的激励下,这些代销员也有动力利用自己的熟人网络去推销化肥。这使这位农资零售商成为全乡化肥销售量最大的一位。

第二,在农资生产企业的支持下,经销商通过组织大量的技术培训会来推销农资。这是农业技术商业性推广的一种途径。但是,这种商业性推广对农资企业来说,一个难点在于如何将村民组织起来参加培训,组织者的人选、培训地点的选取/租用都需要依靠当地人来完成,乡镇农资零售商是协助组织这类培训的最佳人选。他们有当地的熟人关系,可以借用农技站、村“两委”的组织能力,找到免费的场地——往往是村里的学校——来低成本地组织培训。广西一位农资批发商提到,他一年参与的农民培训就达到500场—600场,通常是他向农资生产厂家提出要求,请生产企业派业务人员在农闲季节给农民做培训。2016年7月—9月(当地的农闲季节)连续

3个月,厂家每天派4辆车,分为4个小组,奔赴他的代理零售店所在的几个乡镇,以村为单位,同时在4个点进行培训。(X老板,广西贺州市富川县农资批发商,2017年3月25日)这位批发商通过各零售店的老板或一两个与他关联密切的农户负责召集农民,每组织一场培训,组织者可得200元补贴。培训的时间大多是在晚上,在农民吃过晚饭以后,给农民开培训会。仅3个月时间,他们一共组织了400多场培训会。即便每场只有10个人参加——通常会有数十人参加,有能力的组织者甚至能组织起数百人参加的培训会——100场就能辐射1000人。组织这类培训会的批发商解释,他们是从“二八定律”的角度考虑的,只要有20%的人购买了农资,就会有不小的销量。这种方式在新产品的推广上具有显著的成效。

第三,农资零售商个人社会关系网的建立和开拓。一个开店多年的零售商,往往会积累一批老客户,这种社会关系网有助于其销售量的稳定。然而,在销售竞争日益激烈的情况下,仅靠已有的社会关系网是不够的。通过提供“服务”来吸引和维系客户是农资零售商常用的策略(陈义媛,2017)。例如,零售商帮购买其种子、农药的农户联系播种机、专业提供施药服务的人。这类服务对一些小生产者来说十分重要。在山东,一位农资零售店老板介绍,小农户尽管能自己联系到播种机,但由于小农户的土地规模太小,播种机手往往不能准时到达——他们会优先给大户提供播种服务。然而,农资零售店因与多位播种机手有联系,能确保在小农户需要播种的时间有农机手到达。由于农资零售商有意维系和建立广泛的人脉资源,使他们能够为处于信息劣势的小农提供其所需要的信息;而他们掌握的信息越丰富,就越能获得农资经销商在与小农交往中的“权力”,这种“权力”使农资经销商能以农资销售为条件,有条件地为小农户提供服务,以实现

自己的利益。除了上述服务外,农资零售商还能农户提供技术服务、农产品销售服务,甚至一些生活服务。例如,山东另一位农资零售商提到,他在销售农资以外,还是银行的信贷业务员,目的是通过信贷业务来建立与更多农户的关联,以促进其农资生意。(E老板,山东省济宁市汶上县农资零售商,2017年4月28日)

可见,在农资流通领域从业人员日益增多、竞争日益激烈的情况下,农资经销商通过各种策略来促进农资的销售。这些策略的共同特点是,农资销量在很大程度上依赖于农资经销商所掌握的社会资源及其社会关系网的广泛程度。这些策略的实践结果是帮助农资企业对接数量庞大的农业小生产者,实现其资本积累。这一过程也是农业资本不断渗入农业生产,使生产者不断深入地卷进市场体系中。这一销售机制可以看作是“关系式销售”。从而,在农资产能过剩的背景下,有能力最大限度地“组织”/对接小生产者的农资经销商毫无意外的是各农资企业竞相以重利网罗的对象。

(四)农资“排斥性价格”的形成和维系:农资企业对销售网络的竞争

从农资生产的角度来看,随着市场化的推进和中国日益融入全球化体系,农资生产原材料的价格,也深深影响着农资价格。在集体化时代,由于国家对农资生产的干预,进口的原料价格对农资生产成本的影响经过了国家力量的缓冲,并未直接传导给农业生产者。但市场化以后,进口的农资生产原料价格波动,则直接反映在农资产品的价格上。以尿素的生产为例,石油和煤是生产尿素的主要原料,其全球价格的波动,高度影响着尿素价格的波动,加上进出口政策的影响,尿素的价格近年来颇不稳定。这些价格变动,最终都会传导给农业生产者,在这个意义上,农业生产者也已经被卷入全球化体系中。

除了农资生产原材料的全球价格波动对农业生产者的影响外,农资流通体系在农资产业链中所占取的利润,也直接影响着农业生产者的成本。从农资经销商的角度来看,其遵循的是“谁给的利润高就给谁销售”的逻辑。一个关系网丰富的代理商可能代理多个产品,哪家生产企业给的销售利润高就重点推销哪家的产品。山东一位在供销社工作了近四十年的老主任提到,县级代理商售出化肥的利润大约是50元/吨—200元/吨,乡镇零售商的销售利润则大约是200元/吨—600元/吨。(H,山东省济宁市某县供销社原主任,2017年5月2日)如果不能保证农资经销商和零售商的平均利润,农资生产企业则会面临滞销的风险。前文提及的自集体化时代就开始生产和使用的“传统农资”,如磷肥、碳铵等,其价格受集体化时期国家力量干预的影响,直到今天仍保持着低价位,也因其价格对农户的透明性,农资经销商利润微薄,因此大多不愿销售这类化肥。湖南一位多年从事农资经营的零售商提到,在化肥品类中,磷肥几乎是零利润的,所以市场上很少有单一元素的磷肥出售。(Y老板,湖南省衡阳市衡阳县农资零售商,2013年1月19日)尽管从农业技术的角度来说,当地土壤需要重视磷肥,而不能仅靠复合肥,但由于利润太低,经销商普遍不愿意销售。与之相对,在市场化时期才开始出现的农资,尤其以复合肥和新品牌的农药为代表,其价格是在市场竞争下形成的“排斥性价格”,这类农资的利润远高于“传统农资”。

之所以称之为“排斥性价格”,是因为农资销售的“独家代理”模式。中国的农资从供应不足到产能过剩,与农资市场的放开同步,此过程是不同农资品牌逐渐创立的过程。新品牌农资——包括种子、农药和化肥——的销售从一开始就是以多级独家代理的模式进行。这种销售模式的特点是,同一品牌的农资在一定区域范围内

仅设一个代理商,从农资生产企业到作为农资消费者的农户之间,通常有地区级代理、县级代理、乡镇零售店等层级,每一层级仅一人代理该农资产品的销售。也就是说,同一品牌的农资产品在县级仅设一个批发商,在乡镇一级仅供一家零售店销售,一个乡镇的十多家农资零售店,各自代理的品牌皆不相同,从而排斥同一品牌农资产品的价格竞争,因此农资在每个乡镇形成的都是“排斥性价格”。与集体化时期的农资价格同粮食价格挂钩不同,市场化以后,农资价格完全由农资生产、流通资本决定,作为农业生产者的农户不再能预计农资价格,只能被动接受价格的浮动。

为了确保“排斥性价格”不被冲击,农资生产企业发展出了一系列技术手段严防“窜货”,避免产品在同一地区产生价格竞争。“窜货”是指经销商蓄意向非辖区范围以低于厂家指导价的价格销售产品,经销商有一定的利润可图,但对生产厂家来说,却扰乱了当地的市场价格。以美国杜邦公司的一种杀虫剂“康宽”为例,湖南的一位农资零售商介绍,他从上级代理商购买“康宽”的价格是每包(5毫升)8元,厂家的指导销售价格是9元/包。发生“窜货”的情况有可能是外乡镇的零售商以8.5元/包的价格在当地销售,外乡的零售商仍有0.5元/包的利润,但“康宽”在当地的零售代理商就可能因此而遭受利润损失,对生产厂家而言,这种扰乱市场价格的行为也是不可接受的。“窜货”可能发生在任何一个层级。(Y老板,湖南省衡阳市衡阳县农资零售商,2013年1月22日)广西的一个农资批发商提到,在与农资生产厂家签订销售协议时,他要向厂家交十几万元的违约金作为押金,作为承诺不“窜货”销售的保证。为了防止“窜货”,农资生产企业发展出了一整套追踪技术,每一袋包装上都有唯一的编码,如果有经销商怀疑当地有“窜货”的情况,只需要

输入该编码,就能精准定位到该产品是否是“窜货”过来的。(X老板,广西贺州市富川县农资批发商,2017年3月25日)发现“窜货”后,往往是由经销商向厂家反映,厂家出面追讨罚款。对价格如此严格的控制,从某种意义上表明,大型农资企业在销售方面并不遵循“薄利多销”的逻辑。

在这种农资流通结构下,农资生产企业之间的竞争,是对农资销售网络的竞争。各农资企业通过各种手段维系销售网络,除了以技术手段严防“窜货”外,大企业在打入一个地方市场时,往往寻找当地销售量最大的经销商作代理。广西一位农资批发商明确表示,大型农资生产企业更愿意把钱花在人员推广上,而不愿意降低农资价格,因为一旦没有利润,很可能没有经销商愿意推销,所以大企业不会打价格战。(X老板,广西贺州市富川县农资批发商,2017年3月25日)广西一位乡镇农资零售商不无自豪地提到,他代理销售的化肥品牌厂家,每年都请业务量高的优秀经销商和家人免费出国旅游一周,他们已经连续两年受到邀请,去年去了泰国,今年去了南非,来回机票、吃住等费用由农资生产厂家全包。(H老板,广西贺州市富川县农资零售商,2017年3月20日)免费出国旅游,对农资经销商的吸引力还是不小的,是农资厂家越来越常用的策略之一。除了为经销商提供免费旅游的机会作为奖励外,农资企业对经销网络的控制和考核也同样严格。一旦签下代理合同,农资生产企业往往会核定一定的销售量,在确保代理商利润的情况下,要求代理商达到一定的销售量,否则就考虑重新寻找代理商。县级代理在寻找乡镇零售代理时也是遵循同一逻辑。

从农资经销商的角度,在有诸多品牌的农资可供选择的情况下,他们自然更愿意代理利润更高的农资产品。在这种销售模式下,农资生产企业之间的竞争越激烈,就越需要确保流通体系中

每一级中间商的利润,从这个意义来看,大型农资企业之所以如此严防“窜货”,正是因为“窜货”影响的是经销商的利润和积极性。无论是对经销商的奖励还是施压,都与防“窜货”的逻辑一致:为了更有力地控制流通网络。

因此,在农资严重过剩的情况下,农资生产企业之间的竞争,关键在于对流通网络的竞争。农资生产企业往往有极强的动力来确保各级经销商的利润,以动员其积极推广其所代理的产品。在这样的情形下,能抢占和维系流通渠道的大企业可以不断扩大再生产,而无法负担起营销成本的小企业则直接被排挤出去,其产品甚至无法进入市场流通,从而根本无法参与到市场竞争中。因此,农资生产领域的产能过剩并不能传导到农资价格上,反而是产能越过剩,就越会推动各生产企业努力维系其流通网络,使农资价格居高不下。在这个意义上,农资价格的持续攀升是农业化工领域大资本与小资本竞争的结果。

从上述分析中可以看到,随着市场化的推进,私人资本逐渐进入农资生产、流通领域,在农业小生产者大量存在的生产结构下,面向小生产者的农资流通体系是促进农资产品价值实现的关键。正是在这样的农资市场结构下,小生产者的存在并不构成资本从农业中提取积累的阻碍,因此在中国当下的农业转型中,“家庭农业”可能会长期持续存在。不过,由于农资的高度商品化和市场化,农业生产者已经几乎不可能在市场之外进行生产,他们深受市场价格波动的影响。农资企业花在农资营销上的成本最终转化为农资价格并转嫁给农业生产者,使之越来越深地被卷入市场体系中,使其农业剩余不断下降。随着农业生产成本——农资成本是其中极为重要的一部分——的继续上涨,农业小商品生产者的剩余可能进一步下降,最终,其作为农业生产者的收益降到仅与其所投入劳动力的报酬相当,“家庭

农业”也就徒留其表,彻底成为资本体系的附属。

四、农业资本化显性路径 与隐性路径的交织

如本文第一部分对中国农业资本化研究的综述,对今天农业资本化的研究大多围绕着土地流转而展开,因为近年来土地流转已经广泛出现在公众视野中,也的确正在对中国的农业生产产生巨大影响,因此本文将土地流转为表征的农业转型称为农业资本化的显性路径。在土地流转之外,农业化工资本也通过影响农资的生产和流通,在不控制土地的情况下从农业中提取积累,使农业生产被深度卷入农业资本积累的体系中,本文将由农资的市场化推动的农业转型称为农业资本化的隐性路径。土地流转和新型农业经营主体的出现,正在改造和重塑基层农资流通结构,主要表现在以下三个层面:

第一,以利润最大化和扩大再生产为目标的农业规模经营主体,尤其是种植大户,在一定程度上与农资经销商的资本积累目标相冲突,农资流通资本与大户资本之间的竞争开始显化。在广西一个主产柑橘类水果的县,近年来的土地流转已经使县内出现了一大批成规模的柑橘种植户。除了少数种植规模在1000亩以上的大户外,有1%的种植户种植面积达到100亩—300亩,4%—5%的种植户种植规模为50亩—100亩,20%—25%的种植户种植规模为20亩—50亩,30%—40%的种植户种植规模为10亩—20亩,柑橘种植面积在10亩以下或种植其他作物的种植户大约占30%。一位县级农资批发商提到,他的客户中,面积最大的一户种植砂糖橘和其他水果的面积超过1000亩。但是,他明确表示不愿意与这类大户合作,因为大户往往要谈判并压低农资价格。(X老板,广西贺州市富川县农资批发商,

2017年3月25日)由于大户对农资的需求量大,在市场上有议价权,而从农资经销商的角度,即便能让出部分利润给购买农资的大客户,却在让出多少的问题上难以与种植大户达成一致。在这个意义上,农资经销商和种植大户的资本积累目标发生冲突,二者在农资价格上的竞争是资本之间的竞争。

第二,农资销售策略从“关系式销售”转向“服务式销售”。如果说在面向小生产者为主体的生产结构中,农资经销商主要依靠自身社会关系网或动员村庄内部社会关系进行销售,那么在面向不断增加的规模经营主体时,农资经销商的策略就不得不发生转型。在广西的这个案例中,该农资批发商的理想客户是规模在50亩—300亩的种植户,因为“种植面积达到50亩以上的(在当地)就是投资型农业,而不是家庭副业,他们会考虑‘经营’,更注重农资品质”。(X老板,广西贺州市富川县农资批发商,2017年3月25日)这些具有一定规模,有一定议价能力,却不足以与农资经销商抗衡的种植户,农资经销商可以通过一定的让利维系与他们的稳定关系。这类种植户中相当一部分过去并无农业种植经验,他们是在城市资本过剩的背景下从其他领域转向农业投资。对于这类经营主体,农资经销商往往通过提供技术服务(包括种植技术、病虫害防治等),将技术与农资进行捆绑销售,或帮助其联系农业机械服务,以协助其田间管理。这种“服务式销售”是农资经销商在土地流转背景下的新策略。

第三,规模经营主体的出现,冲击了部分农资经销商的利润,迫使后者转而通过流转土地来确保一定的农资销售额。随着土地流转在各地的发展,在一些规模经营主体较多的地区农资厂商与规模经营主体之间的对接,导致乡镇和村级农资零售店数量大幅度减少(冯小,2015)。在湖南一个产粮大县,一些乡镇农资零售商在生意不

断下滑的情况下,选择了通过土地流转来确保其农资销售额。每个乡镇除了屈指可数的几家销量领先的零售店外,其余的零售店每年所售农资的覆盖面积不足1000亩土地,在资本下乡的冲击下,这些小零售商更是举步维艰,一些零售商选择退出农资经销领域,也有部分零售商通过流转500亩左右的土地,在这部分土地上使用自己代理的农资产品,以保证一定的销量。不仅农资经销商采取土地流转的策略,一些小型农资生产企业也同样通过土地流转来确保其农资在所流转土地范围内的使用(陈义媛,2016)。从这个意义来看,农业资本化的隐性路径走向了显性路径,而这一转向的内在一致性皆在于小生产者的被剥夺和被边缘化。

农业化工资本和农资流通资本下乡流转土地,是近年来农资领域大资本与小资本竞争日益激烈的结果。随着新型农业经营主体的出现,农资领域再次发生重大变化。农业经营资本与农业化工资本之间的冲突和竞争,农业化工资本进入土地流转,都体现了农业资本化的显性路径与隐性路径的交织,这种交织使农业生产更深入地卷入到资本积累的体系中,小生产者在两个进程中都被边缘化。

五、结论与讨论

本研究关注的核心理论问题是,在农政问题的资本问题已经解决以后,即中国农业已经以集体化的方式贡献了工业化所需的原始资本积累以后,如何理解今天中国农业领域发生的一系列变迁。本文认为,从20世纪80年代的市场化开始,农业化工资本就开始以各种潜在的形式渗透到农业中,今天的资本下乡,在一定程度上是这一进程的一个结果,而非新的转折,只是在土地流转大规模发生以前,农业领域的资本化变迁并

未以外显的形式呈现,而是在农资生产和流通体系的逐步市场化过程中隐蔽地发生着,但这种隐性路径对中国农业的影响并不亚于今天的资本下乡。

本文梳理了集体化时期农资生产和流通的特点,在国家主导下,国有企业/集体企业、供销社体系和农业技术推广体系共同保证了农资的低成本供给。在整个集体化时期,农资的定位是农业生产的投入品,其价格与粮食价格挂钩在一定程度上具有公共品的属性,因此国家强力介入,使之最大限度地服务于农业生产。集体化时代遗留下来的农资生产、流通体系,以及农资的定价机制,都在市场化时期产生了深远的影响。

市场化时期,由于国家对农资经营的开放是一个相对循序渐进的过程,集体化时期形成的农资流通网络在相当长的时期内仍形塑着农资流通体系,成为连接农业化工资本与数量庞大的小生产者的关键纽带。逐步进入农资流通领域的私人资本,也往往通过拓展个人社会关系网或动员村庄社会关系,来对接小生产者。在农资产能严重过剩的时期,农资生产领域大资本与小资本之间的竞争在很大程度上是对农资销售网络的竞争。农业化工资本以独家代理的模式,建立并维系农资的“排斥性价格”,确保各层级销售网络的利润,以保证农资的销量。小资本可能因无法动员销售网络而导致生产的积压,其产品无法到达消费端,即便有生产能力,也无法影响市场价格。因此,农业化工领域大资本与小资本的竞争,最终并未演变为价格竞争;相反,农资生产领域的竞争越激烈,农业化工资本越需要笼络有销售能力的经销商,通过确保流通环节的利润以确保农资销量,从而推高农资产品的价格。

借助农资流通网络,农业化工资本能够通过农资销售实现资本积累,也就是说,在相当长的一段时期内,农业小生产者的存在并不构成资本

在农业中积累的障碍,因此这一时期资本对农业的渗透是隐性的。只是在今天国内资本过剩的背景下,资本下乡流转土地,才使得农业领域的变迁直观地出现在人们的视野中。同时,随着农资领域的竞争日益激烈,小资本为了确保一定的市场份额,也开始以土地流转为策略来保证农资的销量,农业资本化的隐性路径与显性路径开始交织,农业生产被更深度地卷入全球资本积累体系中,农业小生产者不断被边缘化,从属于全球资本体系。

在这个意义上,本文认为,在今天的中国,农政问题中的资本问题也许已经不存在,但农业中的资本积累问题仍然存在。农资商品化的影响是深远的。它除了不断推高农业生产成本,使生产者的收益下降外,也导致了严重的环境问题、生物多样性的减少问题、农业的可持续发展问题,以及公众对食品安全的担忧。这一问题需要进一步探讨,今天资本在农业中积累的主要矛盾,究竟是大资本与小资本的竞争,还是资本与农业小生产者之间的矛盾,仍是值得探讨的理论问题。从生产者的角度,农业小生产者尽管被不断边缘化,他们的自救行动也在日渐增加,通过建立合作社以提高议价能力,通过转向生态农业的实践以减少对农业化工产品的依赖,并恢复土壤活力和生态系统的自我修复力,在各地皆有实践。如何理解这些实践,并解释其与整个资本积累体系的关系,也是有待探究的议题。

参考文献:

- 陈一训,2006,《化肥业产能过剩端倪凸现》,载《南方农村报》5月4日,转引自中国农业网,<http://www.zgny.com.cn/ifm/consultation/2006-5-4/96787.shtml>,2017年10月5日访问。
- 陈义媛,2017,《土地托管的实践与组织困境:对农业社

会化服务体系构建的思考》,载《南京农业大学学报(社会科学版)》第6期,第120—130页。

陈义媛,2016,《资本下乡:农业中的隐蔽雇佣关系与资本积累》,载《开放时代》第5期,第92—112页。

陈义媛,2013,《资本主义式家庭农场的兴起与农业经营主体分化的再思考——以水稻生产为例》,载《开放时代》第4期,第137—155页。

《当代中国的农业》编辑委员会(编),1992,《当代中国的农业》,北京:当代中国出版社。

冯小,2015,《新型农业经营主体培育与农业治理转型——基于皖南平镇农业经营制度变迁的分析》,载《中国农村观察》第2期,第23—32页。

国家发展和改革委员会价格司(编),2007—2016,《全国农产品成本收益资料汇编》,北京:中国统计出版社。

贺雪峰,2013,《小农立场》,北京:中国政法大学出版社。

扈映,2008,《1983—2005年我国基层农技推广体制改革的历史考察——以浙江省为例》,载《中国经济史研究》第3期,第38—45页。

黄宗智、高原、彭玉生,2012,《没有无产化的资本化:中国的农业发展》,载《开放时代》第3期,第10—30页。

Karl Kautsky(考茨基),1936,《土地问题》,岑纪译,上海:商务印书馆。

列宁,1984(1899),《列宁全集》第3卷,北京:人民出版社。

林春,2016,《再议土地改革——中国和印度的启示》,载《开放时代》第2期,第36—67页。

《农药行业供给侧怎么改?研发应以新取胜服务要更接地气》,2016,载《农民日报》4月28日,第6版。

[俄]A·恰亚诺夫,1996(1925),《农民经济组织》,萧正洪译,北京:中央编译出版社。

秦志伟、郭爽,2015,《产能过剩危机倒逼种企转型》,载《中国科学报》1月7日,第5版,转引自科学网,<http://news.sciencenet.cn/htmlnews/2015/1/310964.shtml>,2017年5月3日访问。

严海蓉、陈义媛,2015,《中国农业资本化的特征和方向:自下而上和自上而下的资本化动力》,载《开放时

代》第5期,第49—69页。

曾红萍,2017,《国家与市场的双重变奏:生猪养殖业中的范式转型》,中国农业大学博士学位论文。

中共中央文献研究室(编),2011,《建国以来重要文献选编》,北京:中央文献出版社。

《中国农业已迈入“高成本”时代 如何提升竞争力?》,2017,新华网,转引自中国农业新闻网,http://www.farmer.com.cn/xwpa/jjsn/201705/t20170517_1296493.htm,2017年10月7日访问。

《中国化肥行业巨亏上百亿 化肥过剩怎么破?》,2017,央视网,http://jingji.cctv.com/2017/04/19/ARTI208xrQlnT00cHOARWlz3170419.shtml,2017年5月4日访问。

周飞舟,2012,《财政资金的专项化及其问题:兼论“项目治国”》,载《社会》第1期,第12—36页。

Akram-Lodhi, A. Haroon & Cristóbal Kay (eds.), 2012, *Peasants and Globalization: Political Economy, Agrarian Transformation and Development*, London: Routledge.

Akram-Lodhi, A. Haroon & Cristóbal Kay, 2010a, “Surveying the Agrarian Question (part 1): Unearthing Foundations, Exploring Diversity,” *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 37, No. 1, pp. 177–202.

Akram-Lodhi, A. Haroon & Cristóbal Kay, 2010b, “Surveying the Agrarian Question (part 2): Current Debates and Beyond,” *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 37, No. 2, pp. 255–284.

Bernstein, Henry, 2006, “Is There an Agrarian Question in the 21st Century?” *Canadian Journal of Development Studies (Revue canadienne d'études du développement)*, Vol. 27, No. 4, pp. 449–460.

Buttel, Frederick H., 2001, “Some Reflections on Late Twentieth Century Agrarian Political Economy,” *Sociologia Ruralis*, Vol. 41, No. 2, pp. 165–181.

Byres, Terence J., 1996, *Capitalism from Above and Capitalism from Below: An Essay in Comparative Political Economy*, London: Palgrave Macmillan.

De Janvry, Alain, 1981, *The Agrarian Question and Reformism in Latin America*, Baltimore: Johns Hopkins Uni-

versity Press.

Engels, Friedrich, 1970 (1894), “The Peasant Question in France and Germany,” in Karl Marx and Frederick Engels, *Marx & Engels Selected Works (Vol. 3)*, Moscow: Progress Publishers.

Friedmann, Harriet, 1978, “World Market, State, and Family Farm: Social Bases of Household Production in the Era of Wage Labor,” *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 20, No. 4, pp. 545–586.

Goodman, David, Bernardo Sorj, & John Wilkinson, 1987, *From Farming to Biotechnology: A Theory of Agro-industrial Development*, Oxford: Basil Blackwell.

Harriss, John, 2013, “Does ‘Landlordism’ Still Matter? Reflections on Agrarian Change in India,” *Journal of Agrarian Change*, Vol. 13, No. 3, pp. 351–364.

Kueh, Y. Y., 1984, “Fertilizer Supplies and Food Grain Production in China, 1952–1982,” *Food Policy*, Vol. 9, No. 3, pp. 219–231.

Lehmann, David, 1986, “Two Paths of Agrarian Capitalism, or a Critique of Chayanovian Marxism,” *Comparative Studies in Society and History*, Vol. 28, No. 4, pp. 601–627.

Lerche, Jens, 2013, “The Agrarian Question in Neoliberal India: Agrarian Transition Bypassed?” *Journal of Agrarian Change*, Vol. 13, No. 3, pp. 382–404.

Mann, Susan A. & James M. Dickinson, 1978, “Obstacles to the Development of a Capitalist Agriculture,” *Journal of Peasant Studies*, Vol. 5, No. 4, pp. 466–481.

Mooney, Patrick H., 1988, *My Own Boss?: Class, Rationality, and the Family Farm*, Boulder, CO: Westview Press.

Moyo, Sam, Praveen Jha, & Paris Yeros, 2013, “The Classical Agrarian Question: Myth, Reality and Relevance Today,” *Agrarian South: Journal of Political Economy*, Vol. 2, No. 1, pp. 93–119.

Preobrazhensky, Eugene, Brian Pearce, & Alec Nove, 1965, *The New Economics*, London: Oxford University

Press.

Schmalzer, Sigrid, 2016, *Red Revolution, Green Revolution: Scientific Farming in Socialist China*, Chicago: University of Chicago Press.

Sethi, Manpreet, 2006, "Land Reform in India: Issues and Challenges," in Peter Rosset, Ral Patel, & Michael Courville (eds.), *Promised Land: Competing Visions of Agrarian Reform*, New York: Food First Books, pp. 73-92.

Van der Ploeg, Jan Douwe, 2009, *The New Peasantries: Struggles for Autonomy and Sustainability in an Era of Empire and Globalization*, London: Routledge.

Vergopoulos, Kostas, 1978, "Capitalism and Peasant Productivity," *Journal of Peasant Studies*, Vol. 5, Iss. 4, pp. 446-481.

Zhang, Qian Forrest & John A. Donaldson, 2008, "The Rise of Agrarian Capitalism with Chinese Characteristics: Agricultural Modernization, Agribusiness and Collective Land Rights," *The China Journal*, No. 60(July), pp. 25-47.

注释:

①本文关注的农资主要指的是种子、农药、化肥等农业生产投入品。

②农业化工资本主要指的是生产农资产品,如种子、农药、化肥等的工业资本。

责任编辑:皮莉莉

《社会》2018年第3期目录

专题:国家治理与社会治理

周雪光 艾云等 中国地方政府官员的空间流动:
层级分流模式与经验证据

彭亚平 技术治理的悖论:一项民意调查的政治过程
及其结果

专题:社会流动与社会分层

李丁 过程多维性与出路阶层化:中国大学教育
过程的公平性问题

郭未 鲁佳莹 性别视角下的“农转非”路径
及其收入回报
——基于CGSS2008—2013数据的
实证研究

冯小茫 古典家庭的解构与婚姻的圣化:
奥古斯丁对社会基本单元的新构建

连瑞枝 佛寺与家庙:滇西土官仪式的重构
桂勇 黄荣贵 丁映 网络左翼的三重面相
——基于个案观察和
大数据的探索性研究

地址:上海市上大路99号上海大学出版大楼215室

邮编:200444

电话:021-66135633

邮发代号:4-364

定价:38.00元

网址:<http://www.society.shu.edu.cn>

电子邮箱:society1981@163.com

culture, on the other hand, vertical integration has been provided mainly by old-style state-run “supply and sales co-operatives” leftover from the planned economy era. Both types are inefficient and costly. What is needed today is new-style, village community-based entities, like those in the very successful historical experience of Japan-Korea-Taiwan regions. Such entities, if further modernized with information technology and new storage-transport-marketing, could make up an entirely new logistical system for agricultural goods that would help raise peasant incomes and equalize current social inequities, also reinvigorate village communities and provide a much larger domestic market for sustained development of the national economy.

Keywords: horizontal and vertical integration, commercial capital, new and old agriculture, community-based co-ops, new logistical system.

China’s Agrarian Transition and Its Dynamic Mechanism Reconsidered: A Case Study of He Township in Southern Anhui Province 76

Chen Hangying

Abstract: The questions about China’s agrarian transition and its dynamic mechanism still need to be explored. In this research, the dynamic factors of the peasants are divided into two types: the internal and the external. The former refers to the motivation that comes from the differentiation of the peasants. The latter refers to the administrative forces and commercial capital. By exploring the process of the agrarian transition in He township in the past decade, this paper argues that the administrative forces and commercial capital as the external dynamic factors are the preconditions for the agrarian transition, while the internal dynamic factor of the peasant class is the main driving force for agrarian transition. During this process, however, petty-capitalist farmers as an accidental factor play a significant role as catalysis and bridges, contributing to a new path of agrarian transition. It is under the combined effect of various motivational factors and reverse forces that the original relations of agricultural production and of the market relations are reshuffled and a new type of agricultural management system is formed.

Keywords: agrarian transition, dynamic factors, petty-capitalist farmers, new type of agricultural management system

The Marketization of China’s Agricultural Inputs and the Hidden Dynamics of Agrarian Capitalization 95

Chen Yiyuan

Abstract: In the framework of agrarian analysis, this paper examines China’s agrarian transformation by looking into the marketization of agricultural inputs. Other than discussing land transfer, which shows a visible path of China’s agrarian change, this paper focuses on the hidden dynamics of the agrarian transformation driven by the change of the agricultural input market. The paper discusses the characteristics of the manufacturing and cir-

culuation of agricultural inputs in the collectivization period, as well as the dynamics of the marketization of agricultural inputs in the post-collectivization period. It is shown that agricultural inputs in the collectivization period had some 'non-commodity' properties. After the Reform and Open-up, the withdrawal of state intervention was accompanied by the entry of private capital in agricultural manufacturing/circulation, and the agricultural input circulation network, which connected the agro-industrial capital and the large number of small-scale agricultural producers, became the target competed for among large and small agro-industrial capital. Under this system, the small producers are able to persist, as their existence do not constitute an obstacle to the accumulation of agro-capital. With the emergence of large-scale producers, whose operation has impact on the retailers of agricultural inputs, the hidden path of agrarian capitalization becomes intertwined with the visible path. In the meantime, small commodity producers in agriculture are increasingly marginalized and subjected to the globalization system.

Keywords: China's agricultural input market, agrarian capitalization, hidden path, agrarian questions, small commodity producers

The Differentiation and Transformation of the Peasant Economy: A Return to the Debate Between Lenin and Chayanov 112

Zhang Huipeng

Abstract: Regarding the nature of the peasant economy, the nature and development of peasant differentiation, and the future destiny of the peasants after the abolition of serfdom in Russia, Lenin and Chayanov made categorically different judgements. Chayanov emphasized the non-capitalist nature of household farming and the competitive advantage of the household farms relative to the capitalist enterprises, while Lenin believed that the development of a commodity economy gave the farming households the internal motivation for capitalization. In this paper, we review the debate between Lenin and Chayanov and its echo in contemporary China. We argue that, in the process of agricultural capitalization and marketization, although the external form of the small farming households persists, their internal nature and operation logic have changed fundamentally. The peasant economy is no longer an independent economic form, but is embedded in the division system dominated by capital and is therefore in compliance with the logic of capital accumulation.

Keywords: capitalism, peasant economy, internal transformation, Lenin, Chayanov

HUMANITIES

On the Principle of *Liyifenshu* in Mao Zedong's Thought 130

Li Fangchun

Abstract: The idea of 'Sinification of Marxism,' first initiated by Mao Zedong in October 1938, remains a very important issue in both intellectual and political senses. Mao once insisted that Chinese communists must inherit