

# 资本下乡：农业中的隐蔽雇佣关系与资本积累

■ 陈义媛

[内容提要]农业产业化的快速发展,是中国农业转型的一个重要部分。关于世界各地农业变迁的研究已经有深厚的基础,讨论的焦点在于农业资本化是否改造了家庭农业、是否必然带来雇佣关系的大规模出现,以及如何理解农业资本与家庭农业之间的关系等。随着中国农业的转型,中国农业变迁的研究也进入了这条理论脉络中。本文以一家龙头企业为例,探讨企业如何通过将农户整合进其产业链来获利。研究发现,尽管龙头企业与所整合进来的代管户之间没有直接的劳动雇佣关系,然而,代管户的种植收益仅等于其所投入劳动的工资;而企业通过控制土地等重要的生产条件,从农业生产的上游和下游获取利润,这一利润的来源实际上正是代管户所生产的农业剩余。因此,企业与农户之间事实上形成了隐蔽的雇佣关系,家庭农业在这个意义上已经被改造了。

[关键词]资本下乡 隐蔽的雇佣关系 资本积累 农业产业化 家庭农业

## 一、问题的提出

新型农业经营主体的兴起,是当前中国的农业转型和农业现代化问题讨论中的核心议题。无论是家庭农场、专业大户、合作社还是农业龙头企业,都是对小农农业的突破和改造,尽管成一定规模的种植、养殖专业户从“分田到户”之初就开始逐渐出现,但这类规模经营主体的大量涌现是在2006年以后。中国农业的规模化转型发生在我国工业化的中后期,即工业的早期积累已经完成的时期,而与世界其他国家,尤其是早期工业化国家的农业转型有根本的不同。早期工业化国家,如欧洲诸国,其农业转型很大程度上是为了应对这些国家工业发展的原始积累需求。与之相异,中国当下的农业转型不是在

---

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, China Agricultural University)

为工业提供原始积累,而是发生在城市工商业资本过剩的背景下,因此呈现出与早期工业化国家不同的转型路径和逻辑。理解中国当下的农业转型,对于世界农政变迁研究有理论上的重要意义。同时,就中国自身而言,农业转型也意味着农业经营基础的变迁和农村社会结构的变化,它关系着中国的工业化进程和农村发展,因此,新型农业经营主体如何影响目前在数量上仍占大多数的普通小农,二者如何互动,就值得密切关注。

据官方数据,到2014年年底,农村耕地流转面积已经占全国承包土地面积的28.8%(《陈锡文:全国土地流转面积占承包耕地总面积28.8%》,2015),伴随迅速扩大的农村土地流转,关于中国农业转型的讨论日益受到关注,其中尤其瞩目的是龙头企业的发展。2004年—2013年,全国龙头企业数量从不到5万家增加到12万家以上,年均增长10.63%,带动了全国40%的农户;到2013年年底,龙头企业辐射带动的种植业生产基地面积约占全国农作物播种面积的60%(中国社科院农村发展研究所、国家统计局农村社会经济调查司,2015:241;2015:162,167),各地还涌现出一些大型、特大型龙头企业集团(销售收入超过30亿、100亿的龙头企业)(中国社科院农村发展研究所、国家统计局农村社会经济调查司,2016:164)。尤其值得关注的是近几年龙头企业通过土地流转建生产基地的现象。有统计数据显示,从2009年到2012年,流转进工商企业的土地面积增长了115%;2012年,全国工商企业流转的土地面积为2800万亩,截至2014年年底,这一面积达到3882.5万亩,约占全国农户承包地流转总面积的10%,短短三年内,工商企业流转的土地面积就增加了1000万亩,年均增速超过20%(《工商资本进入农业 农村土地流转合同纠纷增多》,2015;杜凤坤,2014)。工商企业下乡流转土地,也被称为“资本下乡”。

农业龙头企业的快速发展也引发了学界和政策界的讨论,并产生了两种不同的倾向。一种倾向是积极支持龙头企业的发展,认为它能缩小城乡差距(厉以宁,2009,2013)、提高农民的组织化程度(牛若峰,2006;胡冬生、余季江、王宣喻,2010)、建立小规模生产与大市场的连接机制(郑风田、程郁,2005)、实现公司与农户的双赢(万俊毅,2008),其核心在于,认为龙头企业与农户处在一种“双赢”的关系中。第二种倾向则认为企业种地不可能竞争得过小农,政府需要给企业提供补贴,或者企业从农业上游或下游的经营中拿出一部分补贴农业种植领域的亏损,无论哪一种都不划算;资本下乡还会侵占农民利益,因此政府应该限制资本下乡,而支持小农家庭经营(贺雪峰,2013;温铁军,2009;黄宗智,2010等)。

以上两种看法都需要进一步探讨。一方面,持支持态度的一方缺乏对龙头企业和农户之间关联的具体机制分析,尽管一些研究开始从二者的不同契约形式入手,对企业和农户各自的收益问题进行解析(例如郭晓鸣、廖祖君、付饶,2007;张丽华、林善良、霍佳震,2011;聂辉华,2013),但企业与农户在什么情况下能实现“双赢”,以及处于“双赢”中的企业和农户关系的本质是什么还并不明晰。另一方面,持批判态度的一方过于强调政府的作用,认为资本下乡本质上是由政府推动的,希望政府对此有所限制,而忽视

了龙头企业背后的资本积累动力。与第二种倾向相关的一种看法认为,资本化的规模经营是亏本的(王德福、桂华,2011),它们只是为了获取政府补贴。近些年,国家的确对农业产业化(其组织形态包括龙头企业、中介组织和专业市场)给予了一系列财政、税收等方面的优惠政策,从2006年到2010年,全国各级财政扶持农业产业化发展资金达到697亿元(农业部农业产业化办公室、农业部农村经济研究中心,2012:14);然而,就龙头企业而言,其在近十年中的销售总收入、净利润总量都在不断上升,二者的年均增长率都在20%以上(中国社科院农村发展研究所、国家统计局农村社会经济调查司,2015:164)。2006年—2010年,全国龙头企业的净利润达到2479.41亿元(中国社科院农村发展研究所、国家统计局农村社会经济调查司,2015:4),其利润增长显然不能用政府补贴来解释<sup>①</sup>。那么,龙头企业究竟如何盈利、如何“带动”农户就值得探究,尤其在龙头企业与农户之间的关联是如此紧密的情况下,龙头企业与农户之间的连结机制是理解农业产业化逻辑的核心。

对这些问题的探讨将进入农政研究的重要议题中:“家庭农业”在农业资本化下是得到新的发展空间、得以存续,还是会被资本改造;资本进入农业是否必然带来雇佣关系的大规模扩展;如何理解资本和代表着非资本主义生产形态的家庭农业之间的并存等。对这些问题的讨论已经有深远的历史积累和广泛的争论,且在中国农业转型的背景下,国内的研究者也开始加入这场讨论。黄宗智等学者针对中国农业资本化的研究产生了广泛影响,他们指出,中国农业的特征是“没有无产化的资本化”,即中国农业在资本化过程中,并没有伴随着大量雇佣劳动的出现,农业中的雇工比例仅在3%左右,占主体的仍然是小规模家庭农场(黄宗智、高原、彭玉生,2012),且龙头企业所带动的农户主要以订单形式,由公司提供种苗,农户种植、养殖,企业进行加工、运输和销售,而不是大规模劳动雇佣的形式,因此家庭经营仍是中国农业的主要形式(黄宗智,2012)。这种解释契合了恰亚诺夫(1996[1925])关于“纵向一体化”(农业生产、加工、销售的一体化)的论述。恰亚诺夫认为小农家庭农场能够抵御资本主义的入侵,其与资本主义企业以积累为导向的生产形式有本质差异,小农家庭农场能够不被改造地持续存在,其未来的发展是通过农民合作组织实现纵向一体化。

这种看法与马克思主义者的论述存在根本差异,后者认为,当资本主义成为一个社会形态中主导性的生产关系,“家庭农业”的存续就需要放在这一生产关系下来考察。马克思(2004[1867])强调资本主义对家庭农业的改造,尤其是破坏了原有的自然经济形态,使家庭农业再也无法在商品关系以外进行再生产,因此家庭农业只是一种过渡形式,农业资本主义终将导致农民的无产化和农业资本家的形成。列宁(1984[1899]:147-154)通过分析生产者在农业资本主义转型中的不断分化,进一步阐述了这一转型的发生机制。同时,马克思主义学者也并没有假设一种线性的变化趋势,即认为农业资本主义必然遵循统一的路径,形成规模化的资本主义农场。他们展示了农业中资本主义与非资本主义形态的并存,阐述农业资本主义转型的多种可能形式(Byres, 1996; Len-

in, 1954),其共同点在于农业资本创造了各种不同的形式将家庭农业纳入自己的积累结构中——包括劳动雇佣形式,只要有利于资本积累;但农业资本并不必然是以直接的雇佣劳动来完成生产,也就是说,并不必然带来直接雇佣关系的大规模扩展。近年来,学者对中国农业资本化的解析也有类似的发现,如张谦和唐纳森(Zhang & Donaldson, 2008)对企业和农户关系形态的研究归纳出了五种不同类型,农业企业与农户之间建立了订单合约、雇佣、半雇佣等不同形式的关系,指出通过劳动力和土地市场,农业生产已经超出了家庭的范围,被卷入到新的权力和雇佣关系中。严海蓉和陈义媛(2015)的研究将中国农业资本化的动力归纳为自上而下的动力和自下而上的动力,在这个过程中,农民在迅速分化,家庭农业被极大地改造了;此外,还强调雇佣劳动在资本化农业中(而不是计算使用雇工的农户与“全部农户”的比例)实际上已经相当普遍。严海蓉(2015:14-15)还指出,“农业资本主义是一个体系性的存在,在农业资本化的过程中,无论是资本化的大农场,还是普通小农户,都动态地存在于同一个生产关系里面,相互关联。”这一阐释在其他研究者的实证研究中也得到印证(黄瑜、郭琳,2015;陈航英,2015;孙新华,2015)。

以上争论的焦点主要集中于,在农业资本化的过程中“家庭农业”是否被改造,以及直接雇佣关系是否大规模扩展。本文将通过湘南一家龙头企业的案例分析,从讨论资本下乡后如何获得利润入手,对争论的核心问题进行进一步探索:下乡的企业资本为什么没有以直接雇工的形式组织生产?农业企业与当地农户之间的关系应当如何理解,农户是否仍维持着“家庭经营”?

本研究的材料来源于笔者的实地调查。2012年12月到2013年6月底为期近7个月的时间里,笔者在湘南的水稻种植大县平晚县<sup>②</sup>对当地一家下乡流转土地的省级龙头企业A公司进行了考察。该企业于2009年开始在平晚县进行土地流转试点,此后逐年扩大土地流转面积。A公司的前身是平晚县生产资料供应公司(原属于供销社系统),2004年改组以后,成为一家私营的农资生产、经营企业,因农资行业竞争激烈,A公司逐步探索出通过土地流转来带动农资销售的策略。A公司流转土地的面积从2012年的1200多亩逐步扩大,到2013年,面积已扩大到近三万亩,所有土地都以5年为流转期从平晚县农户手中流转过来。在最初两年摸索期之后,A公司发展出一种有效的土地经营策略,使之得以良性运转并不断扩大土地规模。

## 二、龙头企业的土地经营策略调整:从横向一体化到纵向一体化

### (一)横向一体化的土地经营策略

2009年,A公司以每亩200元/年的流转价格在平晚县一个乡镇里流转了近1200亩土地,开始进行规模经营的试验,流转期为5年。这一年,A公司投资190多万元用于购置各类农机具,并成立了专门的耕作部,2名经理主要负责制定农事规划,3名耕作管理人员负责安排农机手和十多名农业雇工完成耕作。农机手按1200元/月的底薪加提成的

方式支付工资;农业雇工负责一切田间管理工作,每生产100斤稻谷可得15元<sup>③</sup>。这种土地经营方式类似于一般意义上以雇工为基础的大农场:公司拥有或购买了土地、机械、农资等一系列生产资料,并依靠雇工和监工进行生产,这种以横向的土地集中为特征的经营方式,可以称之为“横向一体化”(黄宗智,2010)的经营策略<sup>④</sup>。

然而,这种经营方式出现了诸多问题。首先,由于缺乏经验,劳动力成本远远超出预算。其次,劳动监督面临重重困难,耕作部的一位经理抱怨,当地农户“素质”太低,把本该用在公司土地上的化肥、农药偷偷带回家;喷洒农药时为了图省事,喷洒不均匀,导致病虫害难以得到有效的控制;收割时,偷偷背稻谷回家;不仅如此,周边的其他农户也以“捡稻谷”<sup>⑤</sup>为名,偷公司的稻子。第三,灌溉无法得到有效的管理,由于灌溉水源不足<sup>⑥</sup>,公司的雇工常常睁一只眼闭一只眼,让本村其他农户先灌溉,不愿意因外来的老板而得罪本村村民,公司的土地往往灌溉不足,直接导致减产。在种种经营困境下,A公司在2009年亏损了20多万元,从而不得不调整经营策略。

2010年,A公司对土地经营方式进行了重大调整:公司彻底退出种植环节。所有土地被外包出去,给“代管户”耕作;农机被承包或折价卖出。但土地经营权在名义上仍然是A公司的,公司通过控制农业种植的上游和下游环节——农资供应和稻谷收购——来实现对种植环节的整合。这种方式可以看做是“纵向一体化”的形式。

## (二)纵向一体化的经营策略:公司+代管户+耕作户

自2010年开始,A公司开始将土地划分成200亩—1000亩的地块,分块外包给代管户,代管户与公司签订土地代管协议,支付每亩200元/年的土地流转费,并必须购买公司提供的农资“套餐”(包括种子、农药、化肥、机耕、机插、机收六项<sup>⑦</sup>),此外,代管户需在收割后将稻谷卖给A公司<sup>⑧</sup>。

不过,这类代管户往往缺乏农作经验,其主业通常在非农领域,例如建筑业或自营小商铺等,土地经营对他们而言只是一种尝试:如果能有收益就继续投入,如果不能,就随时退出。这类农业经营也被称为“农场外的农业”(agriculture beyond the farm)(伯恩斯坦,2011:167)。这类代管户需要雇佣“耕作户”进行田间管理,也按每生产100斤稻谷15元的价格付酬。A公司称这些代管户为“穿着皮鞋种地的人”,他们被宣传为“新农民”,并制造出一种幻象,似乎农业既轻松又赚钱。而真正从事田间劳作的耕作户则是农村的中老年人(50岁左右或更高),他们因种种原因无法外出务工,从而成为农业雇工。

陆华满是A公司在2011年最大的代管户,从A公司承包了800亩地,并雇用了22名耕作户来管理。他是平晚县的一个建筑业包工头,还做一些运输生意,家住在县城。他平时主要在建筑工地上,农事安排由他决定,并电话通知耕作户。由于常年不在田间,陆华满从耕作户中找了一位秘密监工,以私下付工资的方式请他监督其他耕作户,以保证他们按时、按量完成工作。但这种监管方式并不十分有效,加之每个耕作户负责的土地面积较多,无法精耕细作,当年陆华满只勉强维持了种植上的收支平衡。

显然,这种方式也并不理想。由于代管户的主业是非农行业,他们并不参加劳作,

甚至不参加劳动监督,却要分取一部分农业利润,也就是说在“公司+代管户+耕作户”结构中出现了公司和代管户两个不劳而获的食利阶层。然而,种植环节的低利润无法维持两个食利阶层的同时存在。一旦收益达不到他们的预期,代管户的流失率就很高,A公司不得不花更多成本去寻找新的代管户。因此,一年以后,这种模式也被放弃。

### (三)纵向一体化模式的调整:公司+“代管户”(兼“耕作户”)

2011年年末,A公司在寻找下一年的代管户时,将原定的200亩—1000亩承包单位缩小到100亩—200亩,并明确要求代管户必须亲自管理土地,不鼓励雇用耕作户。新的代管户不再是“穿着皮鞋种地的人”,而是“穿着草鞋种地的人”。他们不再是那些在非农行业做生意的老板,而往往是在村庄多年从事农业的农户。这类代管户除了在农忙季节雇工外,自己从事耕作,因此能保持相对高的产量。如此,代管户队伍能相对稳定,A公司也能从农资套餐和稻谷贸易中获取稳定的利润。本文第三部分将从代管户和公司两方面对这一模式做更详细的讨论。

需要说明的是,这些代管户之所以从A公司承包土地,而不自行流转土地,有两方面的原因:第一,A公司有现成的连片土地,这些土地的流转有地方政府的大力帮助<sup>①</sup>,如果由农户自行去流转土地,需要一家一户去谈,尽管并非不可能,但显然从A公司承包土地是一条捷径。第二,从A公司承包土地能减少现金压力,因为农资的费用由A公司垫付,代管户只需要在收割后与公司结算就行,对于缺乏资金,但又希望能够承包土地的农户来说,这是有吸引力的。

至此,A公司已经发展出相对稳定的土地经营模式。其变迁过程表明,就大规模土地经营而言,横向一体化的生产组织形式并不适用,大规模雇工生产的方式最终被放弃了。也就是说,当资本进入农业领域,发生的并不是像英国圈地运动中劳动力与生产资料分离的状况(马克思,2004:822);相反,A公司的策略恰恰是使劳动力与生产资料“重新结合”——尽管这种“结合”是被改造过的。从世界范围的农业转型过程来看,这并不能算是中国特色。尽管马克思在《资本论》中以工业组织形式类比农业资本主义的结构,认为农业资本主义的发展终将形成农业资本家与农业无产工人之间的对立。然而,事实是家庭农业仍然在全球范围内广泛存在,农业无产工人并没有成为普遍性的存在。对于为什么农业企业没有像工业生产中那样形成大量雇佣劳动,马克思主义学者内部也存在激烈的争论。伯恩斯坦(Bernstein, 2009)指出,马克思主义者的争论中主要形成了四种看法:第一种看法认为农业生产的自然环境风险加剧了其市场风险;第二种观点从劳动时间和生产时间的断裂来阐述农业中的资本障碍,即农作物的自然生长时间长于生产者的劳动时间,而资本只有在生产过程中才能占取剩余价值,因此构成发展资本主义农业的障碍(Mann & Dickinson, 1978);第三种意见认为,资本更愿意将地租的负担留给农民来承担(正如将农业风险留给农民来承担)(Djurfeldt, 1981);第四种解释指出,劳动监督的困难、劳动力价格的上涨都使资本更愿意让农民来完成农业生产(Koning, 2002)。无论如何,这些争论指向同一个事实,一些企业进入农业领域时并没

有采取直接的劳动雇佣方式来组织生产。这是否意味着,龙头企业介入农业生产,并没有改变当地的生产关系,农业中的资本主义关系并没有扩展?接下来的两节将从A公司和代管户之间的关系入手,考察代管户被整合进公司的产业链后,如何促进了公司的资本积累,并进一步探讨A公司与代管户之间关系的实质。

### 三、农业中的资本积累:龙头企业在农业上游和下游环节的盈利

尽管A公司退出了直接的水稻种植环节,但仍然通过控制农业生产的外部条件(其核心是土地)主导了整条产业链。一方面,与A公司签订土地代管协议的代管户必须从A公司购买农资套餐;另一方面,代管户需将稻谷卖给A公司。通过控制农业生产环节,A公司从整个产业链的上游和下游获取利润。如伯恩斯坦(2011:97)所说,现代资本主义经济中的“农业”或“农业部门”,指的是农业生产活动以及与之相关的其他专业活动,包括农业生产的“上游”和“下游”环节,这些经济活动都影响着农民的生产 and 再生产。所谓“上游”,指的是农业生产的必要条件,“下游”则是指农产品的加工、流通和销售。

A公司的一位负责人介绍,从每亩土地的“农资套餐”中,公司获取的利润大约是130元<sup>⑩</sup>。这是公司从水稻生产的“上游”环节获取的利润。如这位负责人所说:“只要土地在我公司名下,我就会保证这块土地上的所有农药、种子、化肥都用我公司的,我流转了土地,这块土地的使用权就是我的。其他公司想卖(农资)到我的土地上,那绝对不可能!”这也解释了为什么A公司如此急切地想要扩大土地规模,因为它控制的土地面积越大,从农资套餐中获得的利润就越高,而这部分利润几乎不用承担风险。这在一定程度上也可以看做是一种“圈地运动”(张玉林,2015)。

土地流转成为A公司形成农资销售垄断的一种方式,不仅使它获得一般利润,更让它获取了超额利润。在访谈代管户时,几乎所有人都表示,A公司在农资套餐中赚了他们的钱,因为套餐中的农资价格比市场上同种农资的价格要高。根据代管户们的计算,每亩地的套餐中,农药、种子、化肥三项价格比市场价格要高出大约50元—80元。如果我们认为,普通农资经销商按一般市场价格销售农资,能获得一般利润的话,则A公司通过控制土地形成垄断,从农资套餐中获得了每亩50元—80元的超额利润。代管户明知如此,仍然从A公司购买农资,因为不这样做他们就无法从A公司获得土地。

除了从农资销售中获取利润外,A公司还从稻谷贸易中赚取利润。由于代管户的农资费用是由A公司先垫付,到稻谷收割时再统一结算,因此A公司通常要求代管户将稻谷卖到公司。代管户也愿意如此,因为他们的种植规模通常在百亩以上,收割回来的稻谷如何晾晒,是一个大问题。对于一家一户不足10亩地的稻谷,只需在自家门前屋后的晒场晾晒即可,而大面积种植的粮食却没有足够的地方晾晒,且晾晒季节往往多暴雨,风险极大<sup>⑪</sup>。2011年,A公司在县政府的支持下建成了平晚县第一个稻谷烘干中心,代管户将稻谷卖给A公司,尽管需要支付烘干费,却能避免风险。

在烘干中心外,A公司还自建以及租下了县里的几个大粮库,其粮库收储量共计可达五万吨<sup>②</sup>。在具备了粮食烘干和收储能力后,A公司得以通过稻谷贸易赚取差价,从稻谷产业链的“下游”获取利润。当代管户在收割季节将稻谷卖给A公司时,是一年中稻谷大量上市,价格最低的时候,A公司通过烘干储存,将稻谷留存到来年清明节前后卖出,此时正是青黄不接,是一年中稻谷价格最高的时候,平均每100斤稻谷的差价能达到10元左右。如果按照每亩土地产1000斤稻谷的平均产量计算,则A公司通过稻谷贸易,每亩地能获得的利润是100元。

由此,A公司通过农资销售和稻谷贸易,从每亩地上获得的利润能达到230元,这部分利润的获得并不需要公司承担任何风险,而风险最大的环节已经外包给了从事种植的代管户。值得指出的是,A公司能从上、下游获取利润的关键就是对土地的控制。这种控制使得A公司尽管不介入直接的水稻种植,却能确保代管户购买公司的农资套餐,以及将稻谷卖给公司——如果发现代管户违约,公司可以将土地收回。这是建立基地的龙头企业与从事订单农业——不涉及土地流转——的龙头企业的重要差异,订单农业在中国的高违约率,已经在不同研究中体现出来(Guo & Jolly, 2008; Guo, Jolly & Zhu 2007; 刘凤芹, 2003)。为了减少违约率,一些公司采取了不同策略,例如,将基地选在地理上与外界相对隔绝的地点,或选择经营销往海外的农产品(Zhang, 2012)——通过地理上的隔绝或市场的限制来实现一定程度的垄断。这两类条件在主粮作物中都不存在,控制土地显然是在主粮作物种植中形成市场垄断的有效方法。

值得指出的是,笔者2012年在湖北一个稻米种植大县调查时接触到一个大型稻谷加工企业C,其经营策略的转变与A公司有极大的相似之处。C企业原本只从事稻谷加工,每年从全国各地收购稻谷,一年的运输费约达2000万元。由于收购稻谷时常要与中小型加工企业抢购,耗时耗力,因此C企业决定将每年的运输费用用来建立自己的粮食生产基地。2010年年初,C企业在湖北签订了1万亩的土地流转协议,流转期为18年。最初,C企业也依靠雇工来经营大规模土地,但遭遇了A公司类似的挫折,此后也同样将土地分成不同地块外包出去。尽管A公司以农资经销为主业,C企业为稻谷加工企业,但二者分别将产业链从上、下游两个方向延伸至种植环节,本质上,二者都是通过控制土地,从而控制农业种植环节,并从农业的上、下游获取利润。这类企业在中国正在不断增加,在其他学者的研究中也有所涉及(例如,Zhang & Donaldson, 2010)。

在“公司+代管户”的框架下,龙头企业并不直接介入农业种植环节,但通过控制土地和种植的外部条件,在产业链中起主导作用。在与其所带动的农户关系中,龙头企业的这种主导作用,也在其他学者的研究中呈现(武广汉, 2012; 黄宗智, 2012; 郭晓鸣、廖祖君、付尧, 2007)。尽管种植环节被外包,但这一环节却是龙头企业连接上、下游的关键点,因此,下一部分将主要阐释代管户与企业之间的关系,并以此揭示龙头企业在农业的上、下游环节所取得的利润的本质来源。



#### 四、农业资本连构“家庭农场”：隐蔽雇佣关系的形成

根据生产关系的四个维度——生产资料的占有、劳动分工、产品分配以及消费、积累和再生产的社会关系(伯恩斯坦,2011:33-35),笔者将农业生产者分为四种类型:小农、中农<sup>③</sup>、资本主义式家庭农场、资本主义农场(陈义媛,2013)。在这四种类型中,中农是本节的主要关注点,因为A公司的代管户大部分是由中农转化而来。在平晚县,中农的种植规模大约在20亩—50亩之间,他们除了种植自家承包地之外,还从外出务工的亲友处低价或免费流转来一部分土地,通过扩大土地规模,他们充分利用家庭劳动力,并能从农业中逐渐形成一部分积累,也可看做是对“过密化”(黄宗智,2000a,2000b)农业的一种突围。正因为中农逐渐形成的积累,他们有潜力——其中一些中农也有动力——进一步扩大经营规模。阻碍中农扩大规模的障碍主要来自两方面:一方面是连片流转土地的困难,另一方面是规模经营带来的资金压力。即便一些人脉广泛的中农能通过不懈努力获得土地——总有一些中农苦于流转不到连片的土地而停滞在中农状态,资金压力也是他们的大难题<sup>④</sup>。显然,与公司合作是中农扩大经营规模的一条捷径,既能获得大片土地,也能通过公司垫付资金减轻现金压力。2013年,A公司在平晚县的代管户共有40户,根据营利状况,可将代管户分为三种类型,以下分别选取每种类型的一位代表详述。

##### 类型一:主要依靠家庭劳动力获利的代管户

马富民(1965年生),水船镇三里村人。他从2013年开始与A公司签订了50亩的土地代管协议。2013年前,A公司只从三里村流转了一小部分土地,马富民耕种的20亩土地(大部分从外出务工的亲友处免费流转来)不在其中;由于A公司在2013年扩大流转面积,马富民无法再免费耕种原来的土地。但他借此机会,与A公司“合作”,将经营面积扩大到50亩。马富民也坦言,如果不与A公司合作,他不可能种下这么多地。

为了节省成本,绝大多数农活马富民夫妇自己做,只在除草和背稻谷时雇工,其每亩地的成本见表1。

马富民在当年的收成并不如他想象的那么理想,平均每亩地每季的产量只有700斤左右,不及其预期的800斤,但由于2013年的稻谷收购价格还在继续上涨,他的稻谷平均销售价格为130元/100斤,因此,2013年他每亩水稻单季的纯收入为157元,两季合计为314元,加上地方政府提供的150元/亩的双季稻补贴,每亩双季稻的总纯收入达到464元。马富民计算了他们夫妇在每亩双季稻上投入的劳动力,每亩土地上大约投入了4个工—5个工(一个劳动力劳动一天称一个“工”),按照每亩的纯收入计算,马富民夫妇每个工的收入为100元左右,这与当地一个普通建筑工的日工资相当。

对于“工”的计算,有必要特别加以说明。农业的季节性特征,使农户家庭在日常劳

表 1: 代管户马富民的水稻种植成本(早稻)

支出项目	成本(元/亩)	支出项目	成本(元/亩)
土地流转费	$300 \div 2 = 150^a$	灌溉水费	0 <sup>b</sup>
农资套餐	$553 - 90 = 463^c$	人工除草	60
追加的农资投入 <sup>d</sup>	0	施肥	0(依靠家庭劳动力)
育秧	0(依靠家庭劳动力)	喷洒农药	0(依靠家庭劳动力)
插秧	0 <sup>e</sup>	灌溉管理	0(依靠家庭劳动力)
灌溉电费	40	背稻谷	40
总计: 753元/亩			

注:(a)2013年,A公司从农户处流转土地的价格涨到300元/亩,此前为200元/亩。由于马富民种植的是双季稻,因此每一季的土地流转成本为150元。尽管大部分农户不愿种植双季稻,但由于马富民所在的村在公路边,为双季稻示范区,因此不得不种植双季稻。

(b)在平晚县,一部分农田在水库灌区范围内,这部分农田的灌溉需要收取灌溉水费,用作渠道维护等;不在灌区内的农田不用承担这笔费用,通常靠抽附近水塘的水灌溉。

(c)马富民自己犁地,因此扣除了犁田的机械费用。

(d)一些农户为了提高产量,在A公司提供的农资套餐外,还另投入一些追肥或农药等。

(e)由于马富民所在的村地处地方政府的“机插秧”示范区,因此插秧环节由插秧机完成,费用已包括在农资套餐中。但这在平晚县属特殊情况,由于技术问题并未完全解决,大部分农户还是依靠人力插秧。

作中需要作出独特的劳动安排。今天的绝大部分农户都不仅仅从事农业,还在农闲时节在临近地区打工或从事其他经济活动,典型的如开货车、在附近工地打零工等,这当然也不是中国特色,而是世界范围内小商品生产者的共性(Bernstein, 2009)。因此,代管户所计算的在每亩土地上所投入的“工”,应在此基础上理解。马富民夫妇在每亩水稻上投入的“工”,穿插在他们其他的经济活动中,比如养殖、作建筑工地上的泥水匠等,其家庭劳动力一天的劳动安排中可能只有约一半或三分之一在水稻种植上,马富民将每亩水稻种植中所投入的“工”单独计算,得出每亩投入4个工—5个工的估算值。因本研究重点关注水稻生产状况,因此仅就水稻生产一项来计算其收益状况。

#### 类型二:主要依靠机械出租获利的代管户

刘俊才(1960年生),水船镇松柏村人。他从2011年开始与A公司签订土地代管协议,面积为110亩,种植单季稻。刘俊才所代管的土地就在他本人所在的小组。每亩地

的成本见表2。

刘俊才在2012年的平均亩产量是1100斤(他因为这样的高产而在当年被A公司评为“种粮能手”),稻谷的平均销售价格为125元/100斤。他在水稻种植方面的每亩纯收益为417元,种植方面的总收益达到45870元。刘俊才夫妇在每亩水稻上投入的工大约为2个—2.5个,也就意味着每个工的收益为160元—210元,相当于当地一个技术工的日工资。

需要特别指出的是,刘俊才因为自己拥有大中型农机(1台大型收割机、2台中小型犁田机,共花费72000元),因此所代管的110亩土地上的犁田、收割由自己完成,A公司付给他180元/亩(犁田、收割分别为90元/亩)。除去机械作业在每亩地上消耗的50元的燃油费、机械磨损费(刘俊才的估算),从机械作业上,刘俊才的纯收入是14300元。

除了在代管的这110亩土地上使用机械作业外,刘俊才也通过机械出租赚取利润——给没有农机的农户犁田、收割。其中,犁田的收费是100元/亩,收割的收费为90元/亩;开犁田机作业的成本(包括燃油费和机械损耗)为20元/亩,开收割机作业的成本(燃油费和机械损耗)为30元/亩<sup>⑤</sup>。2012年,刘俊才的犁田机作业面积一共为150

表2:代管户刘俊才的水稻种植成本(单季稻)

支出项目	成本(元/亩)	支出项目	成本(元/亩)
土地流转费	200	灌溉水费	0
农资套餐	598 - 110 = 488 <sup>a</sup>	人工除草	30 <sup>b</sup>
追加的农资投入	15 <sup>c</sup>	施肥	10
育秧	20 <sup>d</sup>	喷洒农药	0(依靠家庭劳动力)
插秧	135	灌溉管理	0(依靠家庭劳动力)
灌溉电费	30	背稻谷	30
总计:958元/亩			

注:(a)刘俊才并没有使用公司套餐中的机插秧服务,他认为人工插秧的质量更高,因此这一项需从套餐费用中减去。需要指出的另一点是,刘俊才自己拥有农机,因此他所代管的110亩地上,犁田、收割是由他自己开农机完成;但公司在计算时,仍按套餐价格扣费,之后将这两项的机械作业费以工资形式发给刘俊才。

(b)在除草方面,刘俊才夫妇既雇工,也投入自家劳动力,这里的成本仅指雇工费用。

(c)A公司提供的农资套餐中,每亩化肥的配给量是10公斤;刘俊才认为,要有好收成,每亩必须投入16公斤化肥。因此,他在A公司提供的套餐之外又追加了6公斤化肥,花费15元。

(d)在育秧环节,刘俊才夫妇既投入了自家劳动力,又使用雇工。20元/亩仅指雇工的成本。

亩,收割机的作业面积为近1300亩(均包括代管的110亩)。因此,在机械作业方面,刘俊才的纯收入达到88900元(包括了代管的110亩地的机械作业收入14300元)。显然,对于代管户刘俊才而言,机械作业的收入远高于他从种植水稻上获取的收入。但代管土地对他来说又十分重要,因为他需要保证一定量的机械作业面积,尤其是在当地的农机拥有率越来越高的情况下。

以上两个代管户是在A公司的所有代管户中经营成功的两类代表。第一类代管户,如马富民,家中只有小型农机,他们也只与公司签订相对小面积的土地代管协议,主要依靠最大限度地投入家庭劳动力而获得收益,只在农忙季节少量雇工。值得注意的是,这类代管户从每亩土地上获得的收益,仅等于所投入劳动力的日工资。按照马富民的计算,他们夫妇在每亩水稻上投入4个工—5个工,每亩双季稻的纯收益为464元,因此,每个工的收益仅在100元左右,这与当时一个普通建筑工人的工资相当。而对这一点,马富民也非常清楚,这类代管户常说,“我们赚的就是个劳力钱!”

第二类代管户,如刘俊才,他的家庭收益主要来自于机械租赁收益,而不是水稻种植。刘俊才的机械租赁收益几乎达到他种植收益的两倍。这类代管户通常拥有大中型农机,并且有极大的动力来扩大机械作业面积。因为市场上的农业机械更新换代速度极快,两三年就有更新、性能更好的机器出现,快的甚至每年都有新机器,而农机价格通常又很高,在农机占有率大幅提高的情况下,农机手们急切需要以最短的时间收回购机成本,并获得收益。因此,一些农机手试图以流转土地的方法保证一定量的作业面积,这正是刘俊才这类农机手与A公司签订土地代管协议的原因。刘俊才与马富民的不同之处还在于,前者使用的雇佣劳动多于后者,这一点都不难理解,因为刘俊才在机械作业方面投入了更多劳动,机械作业的利润显然更高。但若仅从水稻种植方面来看,刘俊才夫妇在每亩水稻种植上投入的工为2个—2.5个,每亩纯收益为417元,即每个工的收益为160元—210元。这个收益高于马富民,然而,也只等同于当地一个技术工的日工资。鉴于刘俊才在农业方面的丰富经验和所获得的高产量,可以认为刘俊才在农业种植方面也是“熟练工”。如此,就种植层面而言,刘俊才和马富民并没有本质差别,他们所获得的种植收益都仅仅是所投入劳动的日工资。刘俊才对此也有抱怨,认为公司通过农资套餐拿走的利润太多,他提到曾和A公司的老总当面有过争执:“你们(指A公司)吃饭,我们这么多人(指代管户)也得喝点稀饭吧?!”即便刘俊才的状况在所有代管户中已经算不错的,但他仍然认为公司“剥削”(刘俊才自己的表述)太多,并表示等再过几年他就从A公司退出,自己想办法流转土地来经营。

代管户们之所以反复强调自己赚的只是“劳力钱”,可以从他们与普通农户的种植收益对比中来理解。对平晚县一个普通水稻种植户来说,除掉农资投入和其他成本,农户每亩水稻(指单季稻,当地农户种植双季稻的已经极少)2013年的收益大约在800元—900元左右——因为种植面积小,普通农户的产量往往更高,但他们投入的劳动力也更

多——远高于代管户的纯收益(以同样方式计算的代管户刘俊才的单季稻亩收益为417元)。也就是说,如果去除劳动力成本(按劳动力工资计算),平晚县的普通稻农仍然能获得每亩300元—400元的收益,而代管户则几乎没有任何剩余。对比国家统计数据,2013年全国水稻种植的平均每亩现金收益为734.74元(每亩“总产值”减去“物质和服务费用”、“雇工费用”、“土地流转租金”),即使除去劳动力成本(“家庭劳动力折价”),每亩仍有303.96元的剩余(国家发展和改革委员会价格司,2015:6)。而对代管户来说,扣除了劳动力成本后,他们就没有剩余了,他们的收益仅仅是劳动投入的日工资。

然而,即便如此,也并不是所有代管户都能获得收益,那些既缺乏劳动力,又没有农机的代管户,就基本处于亏损状态。

### 类型三:既无劳力,又无农机,亏损经营的代管户

万英恒(1953年生),平湖镇人。2012年他与A公司签订了260亩土地代管协议,种植单季稻。由于所代管的土地位于仙府镇,万英恒夫妇需要在平湖镇和仙府镇来回奔波。表3展示了他们夫妇在2012年的种植成本。

由于是“外人”,万英恒夫妇在仙府镇的种植中遇到了种种困难(与A公司在第一年经营时遇到的困难有一定的相似之处),结果,他们的平均产量只有850斤/亩。2012年,水稻收购价格为125元/100斤,因此,他们的每亩总收入为1062.5元,抵不上他们在每亩土地上的成本投入。

万英恒的故事与前两位不同,由于他们夫妇都年近六旬(在当时),缺乏足够的劳动

表3:代管户万英恒的水稻种植成本(单季稻)

支出项目	成本(单位:元/亩)	支出项目	成本(单位:元/亩)
土地流转费	200	灌溉水费	20
农资套餐	598 - 110 = 488 <sup>a</sup>	人工除草	40
追加的农资投入	0	施肥	150 <sup>b</sup>
育秧	30	喷洒农药	
插秧	130	灌溉管理	
灌溉电费	26 <sup>c</sup>	背稻谷	
总计:1084元/亩			

注:(a)万英恒也没有使用公司套餐中的机插秧服务。

(b)万英恒雇工完成这些劳动,这些项目的雇工费用为150元/亩。

(c)万英恒所代管的260亩地中,有170亩需要从附近的水塘抽水灌溉,其他土地位于水库灌区。这170亩土地的灌溉电费是40元/亩,平均到所有土地上的电费为26元/亩。

力,因此很多环节不得不依靠雇工来完成,他们在雇工上的支出几乎是马富民的两倍(即便不计插秧费用)。他们在种植上的亏损几乎是可预见的。而这对夫妇也并没有农业机械,缺乏机械租赁的收入,尽管在2013年为了还债,这对夫妇依然与A公司签订了土地代管协议,并努力试图改进管理,但效果依然不佳。

万英恒这类代管户的亏损,也使A公司在选择代管户时更加谨慎,因为代管户的亏损也使公司在粮食贸易上的收益减少。更关键的是,这种亏损状态会导致代管户的流失,使公司不得不重新寻找新的代管户来接管这片土地。因此,在2013年,A公司一位负责人明确表示,未来不再和50岁以上的农户签代管协议。公司更愿意与刘俊才这类有农机的农户签订代管协议,因为后者能从农机租赁中获得收益,因此更为稳定,可以减少公司的管理成本。当然,这也意味着未来成为代管户的门槛会越来越高。

在以上三个案例基础上再来考察代管户与公司的关系,可以发现,代管户与A公司之间并没有直接的劳动雇佣协议,只有土地代管协议,也就是说,A公司与代管户之间并没有直接的雇佣关系。不仅如此,代管户在表面上还维系了一定的自主性:生产资料全部由代管户购买——从土地流转费到全部农资、农业机械服务费,都由代管户支付;最终产品由代管户按市场价格卖给A公司——而不是像工厂工人一样,产品为公司所有,并由公司支付工资;代管户掌控着整个种植过程,农事安排由代管户自己决定,投入自家劳动力还是雇工,也取决于代管户自身。也就是说,“家庭经营”的外壳仍然保留着。正是在这个意义上,公司与代管户之间的关系,在当事人的日常表述中,常常以“合作”来指称。

然而,从以上不同类型的代管户所得收益来看,他们从种植中的所得仅等于所投入劳动力的日工资——以劳动力市场上的工资为参照。如果我们认为,工业领域的雇佣工人所得到的工资是被企业资本攫取了剩余价值后的工资,那么,代管户从农业中所获得的收益,也同样是农业企业占取了剩余价值后的所得;从这个意义上,工业雇工与这种看似“自主的”家庭经营者并无本质区别,无论是工业领域的雇佣工人,还是农业领域的代管户,都为各自所从属的企业资本提供了剩余价值。这些剩余价值,正是龙头企业从农业生产上游(农资销售)和下游(农产品贸易)所得利润的根本来源。而代管户本身对他们被占取的剩余价值是很清楚的,在表述上体现为代管户们常常无奈说起的“我们赚的只是劳力钱”,以及如刘俊才这样的代管户对公司拿走太多利润的抱怨。因此,尽管在公司和代管户之间没有直接的,建立在劳动合同基础上的雇佣关系,但公司资本却能够通过将种植环节外包的方式获取代管户的剩余劳动。伯恩斯坦(Bernstein, 1977)对简单商品经济的分析也曾指出,在资本主义占主导的经济体系中,从事简单商品生产也被占取了剩余劳动,原因之一是农民的生产并没有完全专业化,原因之二是农民劳动时间被贬值。彼得·吉本(Peter Gibbon)和迈克尔·尼奥科斯莫斯(Michael Neocosmos)曾洞见性地指明,“判断一个企业或社会组织是否是资本主义,不在于这种组织中一定出现‘资本家-雇佣工人’结构,而在于其社会分工只能从资本-劳动关系来解释。”(Gib-

bon & Neocosmos, 1985: 169)显然,代管户与A公司之间的关系也只能从“资本-劳动关系”来理解,代管户表面的“独立性”、“自主性”掩盖了他们被占取剩余劳动的事实,因此笔者称之为“隐蔽的雇佣关系”。这种“隐蔽性”最早是在工业的小商品生产和大型资本主义企业之间的关系中被指出的,小商品生产者中相当一部分被视作“隐蔽的无产者”(“disguised” proletariat)(Gerry & Birkbeck, 1981)。农业中的这种隐蔽的雇佣关系,在中国农业转型的过程中已经有所发展,这种将种植(或养殖)环节外包给农户的生产安排并不少见,在很大程度上,这种安排下的农户所得仅为其劳动力工资,而企业则占取了农户的剩余劳动。

## 五、结论与讨论：“隐蔽雇佣”与资本积累

回到文章第一部分所提出的几个问题。首先,关于龙头企业如何获取利润的问题,前文已经展示,在这家从事农资经销的农业上游企业将产业链延伸到种植环节后,经过不断调整土地经营策略,该企业最终通过控制种植环节,从农业种植的上游(农资销售)和下游(稻谷贸易)来获得利润。

本文的重点是讨论企业与当地农户之间的关系,即农业资本如何连构(articulate)代表着非资本主义生产形态的家庭农业,并据此讨论家庭农业是否被改造。在A公司的案例中,代管户与A公司之间并没有直接的劳动雇佣关系,二者的关系更像是公司将水稻种植环节“外包”给了代管户:公司提供土地、农资、垫付资金给代管户;代管户负责种出水稻,并将稻谷卖给公司。从一定意义上说,生产者并没有和生产资料分离,因为他们购买了所有的生产资料,所以他们不能被看作是无产化劳工。然而,从代管户所得收益可以发现,即便保持着“家庭农业”的形态,有一定的“自主性”,他们从农业中获取的收益却仅是所投入劳动的日工资,而没有如普通农户一样获得一定的农业剩余,代管户生产的农业剩余事实上被企业占取了,而这些农业剩余正是企业在上、下游所得利润的来源。也就是说,龙头企业对代管户农业剩余的占取并没有发生在直接的雇佣关系中。通过将种植环节外包,农业企业将这种雇佣关系变得更加隐蔽。谢国雄(1993: 126)在对台湾制造业的家庭代工制研究中也指出,在代工制下,劳动力未被直接市场化,从而没有进入直接的雇佣关系中,反而以内含在零件或加工后的半成品形式在市场上交易,这种以极度市场化的眼光来看待自己的劳动成果,而不将自己看成一个劳动力的出卖者,是台湾资本主义发展的重要特色。在农业产业化下,公司与代管户之间的关系与这种企业和代工家庭之间的关系有极大的相似之处,劳动力在形式上没有被雇用,却处于隐蔽的雇佣关系中。巴纳吉(Banaji, 2002)关于不同地区商业地产上的劳动体制和劳动过程的研究提出,在不同的历史环境下,劳动剥削可以通过一系列不同的社会安排来实现。显然,通过控制农业生产条件,将家庭农业连构进自己的产业链,龙头企业得以通过更隐蔽的方式占取生产者的农业剩余。在这个过程中,“家庭农业”已经被改

造了，他们徒留了“家庭经营”的外壳，却像无产化工人一样，获取的只是劳动力工资。

在此，有必要对文章第一部分谈到的一种观点作一些讨论。有研究者认为，实施纵向一体化策略的农业企业往往以订单农业的方式与生产者对接，而不是发展以直接雇工为基础的大农场，农业中的规模化雇佣并没有出现，因此，这种企业资本代表的是“商业资本”，而不是“产业资本”（黄宗智，2012；武广汉，2012）。本文认为，龙头企业尽管退出了直接的种植环节，却高度卷入到农业生产中，掌控着关键的生产条件，如土地、农资、烘干设备等，而正是这种掌控使得企业得以获取代管户生产的农业剩余。在这种情况下，将龙头企业界定为“商业资本”并不合适。

在此基础上，再来讨论“农业资本化是否必然导致雇佣关系的大规模扩展”这一问题，也许有新的空间。如果仅以“农业资本家-农业雇工”的直接对立为标准，那么在中国当下的农业产业化过程中，农业中的雇佣关系并没有成为主导——尽管也有一定限度的发展；而如果本文所揭示的隐蔽雇佣关系也可以看做是雇佣关系的一种类型，则农业产业化已经在相当程度上推动了这类关系的发展。伯恩斯坦（Bernstein，2011：142）对这一问题也有回应，他指出，“政治经济学的各种观点试图解释为什么资本主义农业的发展并没有大面积地催生出资本主义农场。这些解释中有一个共同的主题：资本主义农业创造了一些方式，通过这些方式，将小农、家庭农民（或‘农民’）纳入或并入自己的市场结构和积累的动力之中，只要这样能为资本带来益处就行。”也就是说，“剩余劳动”被占取，并不一定发生在直接的雇佣关系中。即便在英国——马克思正是以英国的农业转型为案例展开对农业资本主义的分析，其农业经济在资本主义时代保留了不容忽视的非资本主义成分，雇佣劳动关系没有形成农业中的全部形式（沈汉，2007）。“自由的”无产化雇工也许是资本主义条件下的“理想”劳动形式，却也不一定是资本剥削劳动的唯一形式（伯恩斯坦，2011：52）。因此，对于农业资本化等于“大规模雇佣劳动的形成”这一误读有必要予以澄清。

有必要指出的是，在资本进入农业的过程中，农业资本通过控制农业生产的外部条件，并通过多样化的方式来占取农户收益，这并非单独发生在中国。上世纪七八十年代关于第三世界国家农业转型的研究中，从事简单商品生产的主体——以小农为典型——遭到农业资本挤压的案例并不少见，这种挤压在不同国家和地区可能以各种各样的形式出现，但呈现出相似的逻辑：前资本主义的简单商品生产被有意地保留下来，被连构进资本主义体系中，简单商品生产与资本主义生产之间存在结构性的不平等交换，使得简单商品生产者生产出的价值被资本占取，生产者陷入日益贫困的境地。这种简单再生产的形式被保留下来，在很大程度上是因为它能够促进资本积累，而不是因为它们自身的强韧生命力；这些小生产者在生计受到高度挤压的情况下，为了完成劳动力再生产，不得不从事兼业工作——通常以在工业领域出卖劳动力居多（Reyna，1983；Painter，1986；Cliffe，1977；Scott，1976）。值得注意的是，在对这一逻辑的揭示中，也存在对简单商品生产者命运的不同解读。典型的是扬·杜威·范德普勒格（Jan Douwe Van der



Ploeg)在《新小农阶级》(2008)中对当下食品帝国和小农命运的分析。范德普勒格强调,食品帝国因为有足够雄厚的资本,能够重新组合第三世界国家的农业生产资源,并在此过程中使小农经济不断臣服于自己,小农的利润被严重剥夺。范德普勒格认为,在这种情境下,小农农业模式既可能失败消亡,也可能表现出非凡的优越性,并提出欧洲小农在斗争中存续下来。本文则倾向于认为,当生产者被卷入农业资本化体系中,即便表面上能以“独立”、“自主”的形态出现,也在实质上高度从属于农业资本,这类生产单位——无论是以“小农”形态还是以其他规模略大的生产者形态呈现——必须置于整个资本体系之下来理解,考察其在整个资本链条中的具体位置,以及与农业资本之间关系的本质。

#### 参考文献:

- [美]亨利·伯恩斯坦,2011,《农政变迁的阶级动力》,汪淳玉译,北京:社会科学文献出版社。
- 陈柏峰,2012,《中国农村的市场化发展与中间阶层——赣南车头镇调查》,载《开放时代》第3期,第31—46页。
- 陈航英,2015,《新型农业主体的兴起与“小农经济”处境的再思考——以皖南河镇为例》,载《开放时代》第5期,第70—87页。
- 《陈锡文:全国土地流转面积占承包耕地总面积28.8%》,2015,新华网,[http://news.xinhuanet.com/fortune/2015-03/06/c\\_1114552428.htm](http://news.xinhuanet.com/fortune/2015-03/06/c_1114552428.htm),2015年3月6日访问。
- 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—156页。
- 龚为纲,2015,《项目制与粮食生产的外部性治理》,载《开放时代》第2期,第103—122页。
- 杜凤坤,2014,《工商企业流转土地问题值得警惕》,人民网,<http://house.people.com.cn/n/2014/0211/c164220-24319450.html>,2014年2月11日访问。
- 国家发展和改革委员会价格司,2015,《全国农产品成本收益资料汇编2015》,北京:中国统计出版社。
- 郭晓鸣、廖祖君、付晓,2007,《龙头企业带动型、中介组织联动型和合作社一体化三种农业产业化模式的比较——基于制度经济学视角的分析》,载《中国农村经济》第4期,第40—47页。
- 郝朝晖,2004,《农业产业化龙头企业与农户的利益机制问题探析》,载《农村经济》第7期,第45—47页。
- 贺雪峰,2013,《小农立场》,北京:中国政法大学出版社。
- 贺雪峰,2011,《取消农业税后农村的阶层及其分析》,载《社会科学》第3期,第70—79页。
- 胡冬生、余秀江、王宣喻,2010,《农业产业化路径选择:农地入股流转、发展股份合作经济——以广东梅州长教村为例》,载《中国农村观察》第3期,第47—59页。
- 黄瑜、郭琳,2015,《大资本农场不能打败家庭农场吗?——华南地区对虾养殖业的资本化过程》,载《开放时代》第5期,第88—105页。
- 黄宗智,2012,《小农户与大商业资本的不平等交易:中国现代农业的特色》,载《开放时代》第3期,

第88—99页。

黄宗智,2010,《中国的新时代小农场及其纵向一体化:龙头企业还是合作组织?》,载《中国乡村研究》第8期,第11—30页。

黄宗智,2000a,《华北的小农经济与社会变迁》,北京:中华书局。

黄宗智,2000b,《长江三角洲小农家庭与乡村发展》,北京:中华书局。

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。

厉以宁,2013,《缩小城乡收入差距促进社会安定和谐》,载《北京大学学报(哲学社会科学版)》第1期,第7—9页。

厉以宁,2009,《走向城乡一体化:建国60年城乡体制的变革》,载《北京大学学报(哲学社会科学版)》第6期,第5—19页。

列宁,1984(1899),《俄国资本主义的发展》,北京:人民出版社。

林辉煌,2012,《江汉平原的农民流动与阶层分化:1981~2010——以湖北曙光村为考察对象》,载《开放时代》第3期,第47—70页。

聂辉华,2012,《最优农业契约与中国农业产业化模式》,载《经济学(季刊)》第1期,第313—330页。

刘凤芹,2013,《不完全合约与履约障碍——以订单农业为例》,载《经济研究》第4期,第22—30页。

[德]卡尔·马克思,2004(1867),《资本论》第1卷,中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局译,北京:人民出版社。

牛若峰,2006,《农业产业化经营发展的观察和评论》,载《农业经济问题》第3期,第8—15页。

农业部农业产业化办公室、农业部农村经济研究中心(编),2012,《“十一五”农业产业化发展报告》,北京:中国农业出版社。

[俄]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。

《工商资本进入农业农村土地流转合同纠纷增多》,2015,载《人民日报》,转引自新华网,[http://news.xinhuanet.com/house/bj/2015-06-08/c\\_127889776.htm](http://news.xinhuanet.com/house/bj/2015-06-08/c_127889776.htm),2015年6月8日访问。

沈汉,2007,《近代英国农业的结构和性质问题》,载《史学理论研究》第1期,第50—57页。

孙新华,2015,《农业规模经营主体的兴起与突破性农业转型——以皖南河镇为例》,载《开放时代》第5期,第106—124页。

万俊毅,2008,《准纵向一体化、关系治理与合约履行——以农业产业化经营的温氏模式为例》,载《管理世界》第12期,第93—102页。

王德福、桂华,2011,《大规模农地流转的经济与社会后果分析——基于皖南林村的考察》,载《华南农业大学学报(社会科学版)》第2期,第13—22页。

温铁军,2009,《“三农”问题与制度变迁》,北京:中国经济出版社。

武广汉,2012,《“中间商+农民”模式与农民的半无产化》,载《开放时代》第3期,第100—111页。

谢国雄,1993,《事头、头家与立业基之活化:台湾小型制造单位创立及存活过程之研究》,载《台湾社会研究季刊》第15期,第93—129页。

严海蓉,2015,《“中国农业的发展道路”专题导言》,载《开放时代》第5期,第13—17页。

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。
- 杨华,2012,《“中农”阶层:当前农村社会的中间阶层》,载《开放时代》第3期,第71—87页。
- [荷]扬·杜威·范德普勒格,2008,《新小农阶级:帝国和全球化时代为了自主性和可持续性的斗争》,潘璐、叶敬忠等译,北京:社会科学文献出版社。
- 喻闻(编著),2008,《农产品供应链案例研究》,北京:中国农业科学技术出版社。
- 张丽华、林善浪、霍佳震,2011,《农业产业化经营关键因素分析——以广东温氏公司技术管理与内部价格结算为例》,载《管理世界》第3期,第83—91页。
- 张玉林,2015,《大清场:中国的圈地运动及其与英国的比较》,载《中国农业大学学报(社会科学版)》第1期,第19—45页。
- 郑凤田、程郁,2005,《从农业产业化到农业产业区——竞争型农业产业化发展的可行性分析》,载《管理世界》第7期,第64—73页。
- 郑洪凯、宋洪远,2008,《中国农业产业化发展报告》,北京:中国农业出版社。
- 中国社科院农村发展研究所、国家统计局农村社会经济调查司,2016,《中国农村经济形势分析与预测(2015—2016)》,北京,社会科学文献出版社。
- 中国社科院农村发展研究所、国家统计局农村社会经济调查司,2015,《中国农村经济形势分析与预测(2014—2015)》,北京:社会科学文献出版社。
- Banaji, Jairus, 2002, “The Metamorphoses of Agrarian Capitalism,” *Journal of Agrarian Change*, Vol. 2, No. 1, pp. 96–119.
- Bernstein, Henry, 2010, “*Class Dynamics of Agrarian Change*,” Boulder: Kumarian Press.
- Bernstein, Henry, 2009, “‘The Peasantry’ in Global Capitalism: Who, Where and Why?” *Socialist Register*, 2009, Vol. 37, pp. 25–51.
- Bernstein, Henry, 1977, “Notes on Capital and Peasantry,” *Review of African Political Economy*, Vol. 4, No. 10, pp. 60–73.
- Byres, Terence J., 1996, *Capitalism from above and Capitalism from below: An Essay in Comparative Political Economy*, London: Macmillan Press.
- Cliffe, Lionel, 1977, “Rural Class Formation in East Africa,” *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 4, No. 2, pp. 195–224.
- Djurfeldt, Göran, 1981, “What Happened to the Agrarian Bourgeoisie and Rural Proletariat under Monopoly Capitalism? Some Hypotheses Derived from the Classics of Marxism on the Agrarian Question,” *Acta Sociologica*, Vol. 24, No. 3, pp. 167–191.
- Gerry, Chris & Chris Birkbeck, 1981, “The Petty Commodity Producer in Third World Cities: Petit-bourgeois or ‘Disguised’ Proletarian?” in Bechhofer Frank and Brian Elliott (eds.), *The Petite Bourgeoisie: Comparative Studies of the Uneasy Stratum*, London: Palgrave Macmillan, UK, pp. 121–154.
- Gibbon, Peter & Michael Neocosmos, 1985, “Some Problems in the Political Economy of ‘African Socialism’,” in Bernstein Henry and Bonnie Campbell (eds.), *Contradictions of Accumulation in Africa: Studies in Economy and State*, London: Sage Publications, pp. 153–206.
- Guo, Hongdong & Robert W. Jolly, 2008, “Contractual Arrangements and Enforcement in Transition Ag-

- riculture: Theory and Evidence from China," *Food Policy*, Vol. 33, No. 5, pp. 570-575.
- Guo, Hongdong, Robert W. Jolly, & Jianhua Zhu, 2007, "Contract Farming in China: Perspectives of Farm Households and Agribusiness Firms," *Comparative Economic Studies*, Vol. 49, No. 2, pp. 285-312.
- Koning, Niek, 2002, *The Failure of Agrarian Capitalism: Agrarian Politics in the UK, Germany, the Netherlands and the USA, 1846-1919*, Abingdon-on-Thames: Routledge.
- Lenin, Vladimir Ilich, 1954, "Two Types of Bourgeois Revolution," in Lenin Vladimir Ilich (ed.), *The Agrarian Programme of Social Democracy in the First Russian Revolution, 1905-1907*, Foreign Languages Publishing House.
- Mann, Susan A. & James M. Dickinson, 1978, "Obstacles to the Development of a Capitalist Agriculture," *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 5, No. 4, pp. 466-481.
- Painter, Michael, 1986, "The Value of Peasant Labour Power in a Prolonged Transition to Capitalism," *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 13, No. 4, pp. 221-239.
- Reyna, Stephen P., 1983, "Dual Class Formation and Agrarian Underdevelopment: An Analysis of the Articulation of Production Relations in Upper Volta," *Canadian Journal of African Studies/La Revue canadienne des Études Africaines*, Vol. 17, No. 2, pp. 211-233.
- Scott, Christopher David, 1976, "Peasants, Proletarianization and the Articulation of Modes of Production: The Case of Sugar Cane Cutters in Northern Peru, 1940-69," *The Journal of Peasant Studies*, Vol. 3, No. 3, pp. 321-342.
- Zhang, Qian Forrest, 2012, "The Political Economy of Contract Farming in China," *The Journal of Agrarian Change*, Vol. 12, No. 4, pp. 460-483.
- Zhang, Qian Forrest & John A. Donaldson, 2010, "From Peasants to Farmers: Peasant Differentiation, Labor Regimes, and Land-rights Institutions in China's Agrarian Transition," *Politics & Society*, Vol. 38, No. 4, pp. 458-489.
- 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*, Vol. 60, pp. 25-47.

---

注释:

①还有一些项目,例如水利、农田基本设施建设项目等,不一定以扶持农业产业化的名义投入,但也可能减少了龙头企业的生产成本,从而促进了其盈利,这部分并没有进入政府的697亿元资金投入中。然而,一则这些未进入“财政扶持农业产业化发展资金”统计的财政投入难以估算,二则这些项目资金可以理解为为龙头企业下乡提供了有利条件,却不是企业的直接收益,不能解释企业如何形成利润。因此,即便政府在2006年—2010年间实际扶持农业产业化的资金高于697亿元,仍然没有解释龙头企业盈利的全部,有必要对企业如何与农户之间互动,如何在其经营的主业中

获利作出分析。

②文中所有人名、地名已作匿名处理。

③2009年稻谷收购价格为95元/100斤。

④“横向一体化”和“纵向一体化”的提法在恰亚诺夫(1996[1925])和列宁(1984[1899])的著作中都有提及。

⑤由于公司用机械进行收割,难免会有一些遗漏的稻谷,附近农户便在收割过后来捡零散的稻谷回家喂鸡、喂猪。最初农户还是在公司收割之后才下地去捡,后来演变成农户和公司的收割机一起下田,不止是捡收割落下的,更用剪刀剪未收割的稻谷。尽管公司耕作部有3名监督员,但由于1200多亩土地分散在不同地块,且为了避开大雨,同时进行不同地块的收割,监督员难以全面监管。农户“捡稻谷”也会让公司损失一部分收成。

⑥水利问题是当地的另一个问题。由于作为水源的水库被承包给私人老板养鱼,老板对于放水灌溉极不情愿,因此灌溉时间受限,在灌溉季节农户之间往往相互争水,村庄内部在灌溉问题上也有诸多矛盾。A公司作为一个外来者,与村民争水,矛盾就更加突出。

⑦公司对机械作业项目的管理相对宽松,因为一些代管户自有农机,不一定从公司购买农机服务。

⑧代管户也可以选择卖给其他人,但出售时需有A公司的一位工作人员在场,因为代管户的农资是由A公司垫付的钱,在最终出售稻谷时,需要进行结算。

⑨A公司在流转土地方面,之所以得到地方政府的大力帮助,与地方政府争取“产粮大县”的称号有关。由于“产粮大县”能为县政府带来巨大的奖励补贴和项目资金,平晚县上下致力于争取这一称号。参评“产粮大县”的其中一项重要指标是粮食播种面积,为了提高这一面积,地方政府努力推动农户种植双季稻,而农户从投入产出的比较计算——双季稻意味着双倍的农业投入,而粮食产量并不能翻倍——并不愿意种双季稻,在多种尝试失败后,政府开始引进公司资本,并助其流转土地。A公司流转的土地并不是全部都种植双季稻,也有相当大一部分种植单季稻,这是它愿意与地方政府合作的原因。关于平晚县的“产粮大县”竞争及项目制,详细可参见陈义媛(2013)、龚为纲(2015)。

⑩2012年,A公司对早、中、晚稻种植的农资套餐价格分别是518元/亩、606元/亩、538元/亩。

⑪2012年,平晚县就曾有一个大户因为晾晒环节出问题,导致一年的辛苦全部白费。这位大户种植了46亩水稻,收割后只能晾晒在马路上,因遇到暴雨,2万斤稻谷来不及收回,全部发芽,无法作为粮食销售。此事在平晚县的种植大户间几乎无人不知。

⑫其中一个两万吨库容的粮库是平晚县的一个国家粮库,A公司为粮食代储企业。成为粮食代储企业,能够获得国家的大笔代储资金,A公司也因此得以减轻部分资金压力,顺利收储。

⑬“中农”概念最早由学者贺雪峰及其团队提出,参见贺雪峰(2011)、杨华(2012)、林辉煌(2012)、陈柏峰(2012)。

⑭根据一位中农的计算,经营100亩土地的现金需求是10万元,对于普通农户而言,这笔费用已然不菲。贷款对他们而言也并非出路,一则是因为他们缺乏抵押物,二则是因为即便贷了款,还需要支付贷款利息,要从本就不多的农业收益中扣除一部分,这对农民来说并不划算。

⑮大型收割机作业需要两个人配合,刘俊才和他的儿子一起出工,因此省下了雇用劳力的开支。

责任编辑:皮莉莉