小农户与大商业资本的不平等交易：中国现代农业的特色*

■ 黄宗智

[内容提要]在日益全面、深入的市场化大趋势下，越来越多的中国小农最关心的是其与商业资本在流通领域所发生的“流通关系”。其中的问题既不能用马克思主义的生产关系理论来理解，也不能用新制度经济学的契约和交易成本理论来理解。它的关键是不平等的交易，由此导致一系列既非资本主义经济的、也非前资本主义经济的现象。媒体一般把掌控商业资本的“中间商”描述为广泛对农户进行“盘剥”和对市场价格进行“炒作”的主体。本文问的是：实际情况如何？应该怎样从经济学理论来理解？这是个初步的探索，试图在基本的事实基础上，建立符合中国实际的概念。

[关键词]中间商　马克思主义理论　流通关系　新制度经济学理论　不平等交易

2011年夏天，北京、天津、上海等地超市的大蒜、生姜和绿豆价格都达到历史新高，在民间出现了“蒜你狠、姜你军、豆你玩”的顺口溜。媒体广泛议论价格暴涨可能来自中间商的“炒作”。近年来，“中间商”“盘剥”小农户的问题已经成为社会上的一个热门话题。面对城市食品价格的大幅上涨以及乡村收入仍然远远滞后于城镇，一般市民都比较倾向于接受媒体的“中间商炒价和盘剥”的观点。本文要问的问题是：实际情况如何？从经济理论角度来说，我们该怎样理解这样的现象？

一、实际情况简述

根据2011年6月的媒体报道，近几年大蒜价格呈现暴涨暴跌的“恶性怪圈”。2006、2007年达到2.8元/市斤的高峰，后来跌到2008年的低谷，最低到4分/市斤；去年则达到历史最高点6元/市斤，2011年则再次跌到不足1元/市斤。2011年6月，全国最大的大蒜交易基地（山东省金乡县，仅该县便有数十万蒜农）的批发市场，居然出现了数百辆农用三轮车、小卡车以及上千名销售贩子排队三到五天而卖不出其大蒜的现象。记者们通过调查，发现外地的大批发商居然串通好不出手收购，借此把价钱压低到1.25元/市斤。排队的贩子们从农户收购时所出的价钱是1.35元/市斤；按照这个市价卖给批发商，他们只能亏本。（《大蒜等菜价遇过山车困局　中间商炒作价格翻十倍》，2011）

通过当地行内人士，记者们了解到，部分原

因是由于市场供需关系：价格高的后一年便会有许多农户一窝蜂地把麦田改作蒜田，扩大生产，导致供过于求的局面，价格因此下跌。（同上）

但是，仅凭这样的供求市场关系，不会产生如此大幅度的波动。不正常的是，有的大批发商居然联合起来“炒价”。当地的小中间商反映，去年有十几二十多个大批发商联合大量收购囤积，造成短缺假象，借此抬高价格。小中间商们也因此得利，有的津津乐道，去年以几毛钱买进，二三元卖出，由此获得暴利。根据《财经》杂志的一位记者报道，即便是在历史最高的6元/市斤价格下，其实农户出售价从来没有超过1.8元/市斤，而当时在金乡市场的交易价高达4元/市斤，在超市则达到8元/市斤。（《蒜价暴涨背后》，2010）报道大蒜行情的记者们声称，价格急剧波动现象并不只限于大蒜，在生姜、土豆、蔬菜等市场上也很普遍。（《大蒜等菜价遇过山车困局　中间商炒作价格翻十倍》，2011）

至于生姜，根据国内农副产品和农资价格行情监测数据，2010年7月14日至8月15日，全国生姜价格连涨33天，价格达到6.57元/市斤，累计涨幅达18.2%。从省区市来看，近一半省区市涨幅超过20%，其中上海、天津、江苏涨幅居前，分别为34.3%、32.7%、31.4%。（《生姜涨价真相》，2011）有的记者因此把生姜和大蒜涨价相提并论，认为同样源于中间商炒价。

但更深入的媒体调查发现，生姜的生产情况其实和大蒜很不一样。大蒜的中间商具备囤积、储藏大蒜的条件（部分原因是经金乡县政府多年的努力，该地基础设施［包括冷藏］设备比较完善）。（郑风田、顾莉萍，2006）但生姜商人则不行，因为生姜只能用地窖储藏。产户中有的具备好几个这样的地窖，可以储藏等待商机，反倒是中间商必须在短期内脱手。（《生姜涨价真相》，2011）而大部分媒体报道则把蒜、姜、豆并论，将之归罪于中间商。应该说，一定程度上，这反映了记者们自己的炒作。在更深的层面上，也许更反映了中国知识分子藐视商家的思维传统。

至于绿豆，2011年8月初，京津地区超市卖价是8～9元/市斤，到8月19日，竟涨到13.4元/市斤，因此导致“豆你玩”之说。但是，根据一位记者的比较深入、系统的调查，绿豆涨价的主要原因是绿豆远比大蒜“娇气”，2010年大规模减产，加之出口量增加（13万吨），进口量又减少（7万吨），供不应求，价格因此上涨。一般的中间商投资只在几万到几十万元的额度，不能控制市场。加上国家严厉惩罚非法操纵市场行为的政策，实在不可能有“炒作”。（《绿豆为什么这样“红”》，2010）

从以上的简述可以看到，大蒜大批发商串通炒价的现象，应该说还是比较极端和少见的，但它确实象征性地反映了目前农产品流通领域的一个基本的结构性现象，即生产户绝大多数是分散的“弱势”小农，缺乏资本，不具备谈判条件，由此形成压倒性的“买方市场”，小农户因此比较容易受人摆布。

以钟真、孔祥智（2010）对鲜奶流通的比较扎实的研究为例：大奶制品公司需要依赖中间商为他们从大量分散的小农收购鲜乳，加工和储藏，以便自己更集中力量于奶制品的生产。①因此，近年来有大量收购鲜奶的“奶站”兴起。作为大资本公司的经纪人，这些奶站对分散的小农户享有垄断或近乎垄断性的权力。对方基本不具备任何讨价还价的实力和条件，收购价格因此基本上由他们说了算。为此，他们从这个中间领域所获得的收益不仅是“管理费”或“手续费”，更多来自压低收购价格，从自己的收购价和转交给大公司的价格间的差价获利。根据钟、孔的调查研究，管理费用的额度达到0.15元/公斤，由于购、卖的差价所得则达到0.20元/公斤。中间商所获

因此达到0.35元/公斤。在一定程度和意义上，他们显然侵占了奶农所可能得到的利润/收益。如此的结构可能更客观地反映当前农产品流通领域的现实。黑龙江双城市的情况则更突出跨国资本的特殊地位：由于当地政府的积极招商引资，瑞士公司（雀巢[Nestle's]）获得垄断地位和专权，导致一系列（等于是跨国公司和当地政府合谋）的压价和不正规收购行为。（郑风田，2011）

西红柿和苹果反映的则是另一番道理。生产小户如果依赖来村收购的（小）中间商的话，其所得价格比较低。据报道，西红柿收购价格可以低到批发市场价格的1/5。因此，有的柿农/果农便自己组织运输。但是，即便如此，他们在销售过程中仍然要面对批发市场欠缺储存设备以及低效率等问题。政府所建立的批发市场一般只起到比较有限的作用，基本只提供一个集散空间，并不具备储存设备和信息服务，也不介入批发商与小农户/中间商之间的交易，没有起到促使权力不均衡的双方在交易中的规范化、均衡化。（《西红柿悲喜录》，2005）

关于这方面，曾寅初（2007）指出，现今的批发市场，是由众多不同的政府部门和机关所设置的，上至国营粮食部门和果品蔬菜公司、工商行政管理部门以及各级省市政府，下至乡镇政府、甚至村庄集体。如此的批发市场多缺乏现代化设备，基本只提供交易的露地或棚盖空间。创建单位一般要承受建设用地高昂价格的压力。它们几乎全都以营利企业模式运作，从税收、出租摊位、管理费用等获利。在这样的情况下，批发市场普遍缺乏公益服务意识，不会为购销者提供信息和储存服务。这也是物流和交易过程中损失高的原因。与发达国家相比，一个常见的、多被流通领域研究者所引用的数字是，中国生鲜产品在流通过程中，损失率约在25%～30%的幅度，而发达国家则在5%以下，主要是因为中国缺乏先进的储存、冷藏条件。而掌控这些条件的中间商，例如上述的奶站，对小生产户会拥有强大的权力。可以见得，对生产户的低收入来说，政府也负有一定责任。

虽然如此，我们也不可忽视政府所起的正面作用。在从计划经济向市场经济的转化过程中，政府逐步从直接"统购统销"粮食和棉花，退到间接调控的角色——主要是平抑这些大宗农产品的市场价格波动。其所采用的手段是储备和放出，于价格过低时买入，过高时抛出。2000年，国家成立专门的中国储备粮管理总公司。2008年，其总储备量（以最低收购价收购的，加上临时收购的）达到粮食总产的20%以上。②国家的总收购量则占到商品粮全额的50%左右。（熊万胜，2011：49）2003年，国家成立类似的棉花储备公司，所储备比例和粮食相近。（《疯狂的棉花》，2010）③当然，作为"自负盈亏"的企业型公司，这些机构也会显示资本主义式的谋利行为（谭砚文、温思美、孙良媛，2006），但总体来说，它们所起主要作用是稳定价格，维护农民最低收入（当然，同时也把上涨幅度控制在一定范围之内）。这就为生产这些大宗农产品的"旧农业"农户，制造了与生产肉、鱼、菜、果、蛋、奶等高值农产品的"新农业"农户不一样的市场环境。一定程度上，限制了中间商的可能非正当牟利行为。

针对以上简述的一系列现象，本文提出的问题是，该怎样来理解？它与中国整体的农业经济结构又有什么关联？对现有的经济学理论提出了什么样的问题？

二、马克思主义理论

先从马克思主义经济学理论开始讨论。众所周知，马克思政治经济学理论的重点在"生产（阶级）关系"中的"剩余价值榨取（剥削）"。在理

论上，一切价值源自生产者的劳动。“封建主义”的核心是租佃关系，地主通过地租榨取佃农生产的、在其生活所必需以上的价值。资本主义的核心则是雇佣关系，资本家通过只付给工人其生活所必需的工资，而榨取其所生产的剩余价值。在18世纪英国的农业革命中，经济主体是新兴的雇工经营的资本主义农场主，他们投入资本，雇佣劳动来获利，由此促使资本主义雇佣生产关系取代封建制度下的租佃生产关系。不仅在城市，也在农村，剩余价值的剥削从封建生产方式转为资本主义生产方式。这是马克思主义政治经济学的经典观点。

但是，必须指出，这一切是以一定的财产关系为前提的。唯有在土地私有前提下，才可能有地租剥削的生产关系；也唯有在土地和资本私有的前提下，才可能有农业雇佣关系。但是，在今天的中国，农民只有土地使用权，没有土地所有权（理论上属于集体，国家保留征用权），因此，遏制了农村租佃关系的扩展（除了亲邻朋友间的流转之外，只有少量的城郊客耕佃农，以及少量的企业公司租赁小农的承包地）。同时，在联产承包责任制度下，均分土地使用权，不允许土地买卖，遏制了大资本主义农场的扩展。根据2006年的全国农业普查数据（比全国农产品成本收益调查要系统、全面），农业（全年）雇工的劳动投入只占全部农业劳动投入的3%（另有0.4%的短期雇工）。（黄宗智、高原、彭玉生，2012）在如此的客观情况下，农村其实几乎没有古典马克思主义理论中的租佃和雇佣“生产关系”。也就是说，基本没有马克思所说的，通过资本主义（或封建主义）生产关系而“剥削”的“剩余价值”。

虽然如此，我们知道，农民一般只获得其产品最终销售给消费者的价格的相对低比例，相当部分的可能利润被别人所占有。而所谓的“别人”既非地主也非产业资本家，并不涉及传统意义的“生产关系”，他们主要是大“中间商”。后者依赖掌控商业资本的强势以及农户的弱势，从流通中的物流、加工和交易环节中获得利益。众所周知，农产品生产后，需要通过产地中间商（的运输和连接，部分产品更需要加工和冷冻储存）才能进入（遍布全国的4000多个）批发市场。这里，有大规模的批发商和公司，但也有许多小中间商，包括个体农户（贩子）进行收购。经过他们之后，又要通过市场中间商才能进入到零售商或超市，之后才把产品卖到消费者手上。其流通模式是：生产农户—产地中间商—市场批发商—市场中间商—零售商—消费者。

在整个流通过程中，大商业资本举足轻重。大商业资本如果是以“龙头企业”的面貌出现并直接与小农户打交道，那就比较简单地体现本文主题的大商业资本与小农户间的关系。如果是以大批发商的身份出现，通过小商小贩与农户打交道，大商业资本的强势则更多地展示于与小商小贩的关系中（例如上述排队三五天还不能销售大蒜的上千贩子）。如果是通过经纪商与小农户打交道的话，其经纪商很可能会对小农户占据垄断的强势（例如上述的“奶站”）。

我们如果简单用“剩余价值”的概念来理解商业资本与小农户间的关系，也许可以说今天的“剩余价值榨取”形式主要是商业资本通过压低农产品收购价格，拉大收购与销售价格间的差额所获得的“剩余”“价值”。但是，我们一定要清醒认识，古典马克思主义“剩余价值”或“剥削”所指的是生产领域中的关系，而不是流通领域中的关系。“商业资本不直接生产剩余价值”，而只通过流通领域获得产业资本在生产领域中所榨取的“剩余价值”的一部分。（Marx，1894）简单把商业资本视作与产业资本同样性质的榨取“剩余价值”的“资本”会混淆产业和商业资本，引起众多误解（下面还要讨论）。另外，正如有的反驳意见

所指出的,“中间商”不仅是大规模的批发商和公司,也包括众多为薄利而疲于奔命的农民工小中介、贩子。此外,我们还要考虑到政府建设的批发市场欠缺服务和公益观念的因素。

这里应该附带说明,即便是今天的所谓“龙头企业”,被称作“带动”了许多农户进入市场化生产,实际上并不是马克思所看到的规模化雇佣劳动生产单位,而是与小家庭(承包地)农场主定下销售“合同”或“订单”的公司。有的由公司提供种苗,由小农户来种植或饲养,然后由企业来负责加工、运输、销售。在这样的生产和交易/销售关系中,企业所起作用,与其说主要是生产,不如说是流通和销售。其所代表的与其说是产业资本,不如说是商业资本。它的作用主要是连接小生产户和大市场,包括产品加工和运输与销售。(黄宗智,2010:第7章)

马克思《资本论》所分析的资本主义经济中的流通是由成规模的产业资本和成规模的商业资本所组成的,区别于“前资本主义”的“小商品生产”。后者要么由小生产者直接销售,要么由(较小规模的)“商人资本”(“merchant capital”)所销售。(Marx,1894)马克思所没有想象到的是中国今天的悖论现实,即由小农户和大商业资本(“commercial capital”),而不是小农和小商人,也不是大农场和大商业资本,所组成的流通。这是中国今天的农业经济的悖论特点。

由此可见,简单援用马克思主义的“生产关系”和其连带的“剩余价值剥削”概念来理解农户与中间商的关系是不可取的。马克思分析框架的重点是生产环节中的产业资本下的“生产关系”,以及由规模化产业资本和规模化商业资本所组成的流通。但今天的中国小农所面对的既不是马克思所分析的产业资本中的“生产关系”,也不是其所分析的资本主义经济中的“流通”。它主要是马克思所没有想象到的小农户与大商业资本间的关系。因此,使用古典马克思主义政治经济学的原理来理解中国今天的农业经济,难免“牛头不对马嘴”。

即使坚持要使用的话,也必须先突破上列马克思主义政治经济学的一些基本前提概念。笔者认为,一个可能的路径是摆开字面的劳动价值论和生产关系论,而灵活援用其背后的逻辑,即源自占有“资本”(包括土地)而拥有对直接生产者(劳动者)的强势权力,借此压低对方所得而增加自己所得。

三、新制度经济学理论

我们如果把经典的马克思主义政治经济学理论置于一旁,而改用当前十分时髦的新制度经济学,后果又如何?

以科斯(Ronald H. Coase)为代表的新制度经济学理论的核心概念是“交易成本”,但是,应该明确,科斯心目中的(涉及交易成本的)经济主体是企业公司(firm)。他指出,此前的经济理论仅关注生产环节,忽视了流通/销售环节。实际上,一个公司必须为其产品的“交易”掌握市场信息、达成与拟订契约,以及验收、执行契约等交易环节付出一定的成本。在如此的情况下,许多产业企业会直接介入物流和销售领域,一直到其所要付出的边际成本大于在市场上通过与别的(商业)公司签订合同来操作同一事情,才会转用中介/销售公司。(Coase,1990[1988])科斯论证的要点是,除非有明晰的产权和法规(他说:我们只需想象一个涉及众多交易而没有法规的交易所,便会理解法规的必要性),否则交易成本会非常之高。要降低交易成本,需要明晰的产权和交易法规(Coase,1990[1988];1991)。

可以看到,科斯的交易者是一个资本掌控者,要么是产业公司,要么是商业公司,绝对不是

一个任人摆布的“弱势”者。这当然和他所认识到的市场经济生产者——主要是资本主义企业公司——主体有关。他完全没有想象到类似于今天中国农业这样的情况,即面对“大市场”和大商业资本的小生产农户。后者缺乏谈判条件、缺乏自主权,因为他们不掌握资本,习惯被掌握资本者所摆布。小农户所要付出的“交易成本”,其实主要不是科斯所看到的获取信息,达成、拟订和执行契约的成本,而是因为不对等权力关系而受人摆布所导致的高成本。对他们来说,更明确的产权和法规并不足以解决问题,他们需要的是建立对等的权力关系。

在科斯分析框架的影响下,研究者很容易会把权力不对等的关系想象为权力对等的“契约”(“合同”)关系,把“霸王合同”想象为平等、自愿性合同,由此掩盖基本事实。有的更会被误导以至于为不对称的交易作辩护——譬如,片面强调中间商起的完全是正面的(为企业公司)减低“交易成本”作用,完全忽视其(通过不平等关系获取利益的)反面。一句话,即把中国的现实拿来削足适履,塞进西方发达国家的资本主义市场经济理论。

还有一种做法是,将西方的现有框架尽可能修改成可以容纳中国现实的“理论”。例如,刘凤芹(2003)试图使用“不完全的合约”概念来理解中国农户和企业公司之间的极端不对等关系。文章的经验研究其实做得相当扎实,令人起敬,但是,如此的理论使用,最多只能起到协助西方经济学家们用他们的框架来理解中国现实的作用。其副作用之一是卫护“契约”和交易成本理论。这也许可以说是某种意义的“与国际接轨”。

但实际上,这样的分析掩盖了最基本的事实,即中国农村现今的流通关系与西方的契约和交易理论并不相符。小农户面对的问题不是由于产权不明确和法规不完全而导致的高交易成本,而是由于双方权力不平等而导致的高交易成本。对小农户来说,“交易成本”的组成不是科斯看到的信息获取和契约拟订,而是由于缺乏谈判权而受人摆布的成本。在我看来,更简洁的理解是清楚指出双方权力的不对等,完全不符合“契约”的基本设想。如此,更可以指出科斯理论对理解中国的局限,更可以清楚突出科斯理论的实质内涵,并更清楚地说明中国独特的小农户面对大市场的实际情况。不然,只会误导人们想象一个完全类似于美国经济的现状和未来。

也就是说,无论是马克思主义政治经济学,还是新古典(新自由主义)的制度经济学,都没有想象到,在今天的全球化资本主义市场经济中,中国农业“产业”生产主体居然还是人均才两三亩地的小农。面对这个事实,我们需要的不是硬搬不合适的理论,而是探索符合这种经验实际的新概念。

硬套不合适的西方分析框架所导致的一个连带问题是,由马克思主义和新自由主义(的微妙结合所)主导的中国统计系统,基本无视农产品的“流通关系”的统计。首先是广为学者们所使用的《全国农产品成本收益调查》(最近的一个例子,见王美艳,2011)。它的总体框架集中于生产领域,它计算的成本主要是“物质费用”和“用工(作价)”,由此得出“生产成本”,完全不考虑“流通/销售成本”,更不用说源自不平等交易的成本。(黄宗智、高原、彭玉生,2012)它的“产值”概念是农户出售农产品给中间商的平均价格,完全不考虑中间商由于拉大收购和最终销售的价格差额所获得的利润。

因此,我们极难从现有统计材料获得一个关于流通领域关系的量化概念,很难明确抓住农户由于与中介、中间商人“交易”而付出的“成本”。这是因为现有的经济学源于过去马克思主义而遗留的包袱,也由于今天新制度经济学的包袱,

它们都已经成为我们认识今天真实情况的一种障碍。统计数字根本就没有关注今天对农户来说乃是最最关键的“关系”，即其与中间商在流通领域中处于不平等地位的“流通关系”（circulation relations），而不是经典的“生产关系”（production relations）或时髦的、基于理想化竞争市场的平等“交易［成本］关系”（transactional relations）。一句话，我们只有面对中国的实际，方才有可能积累有助于理解现实的数据。

在这方面，武广汉（2012）用农民食品经营收入，剔除生产成本，得出农民所获纯利润；另外用全国城乡食品总消费，剔除农民经营收入，得出“中间环节增值”，减去中间环节成本，得出中间商所得纯利润。再把两个纯利润相比，其历年所占两者利润总和之比例，列图对照，论证农户所得利润，相对商业所得利润，已从1999年的56%下降到2010年的43%。如果剔除农民“家庭用工折价”来计算，农民所占纯利润的部分1999年只有29%，2010年更降到20%。（武广汉，2012：图2、图3）这是个创新性的计量尝试。当然，要充分说明以上的问题，我们还需要更精确的计量。譬如，区别小中间商与大中间商的利润；更精确地区别政府积极平抑价格波动的旧农业，和价格波动比较激烈的高值新农业；以及比较商业资本投资回报率和产业资本投资回报率等。

四、不平等交易的成本与收益

虽然如此，我们仍然可以得出这样的初步结论：当前的实际是，小农户与大商业资本（大中间商 / 企业）之间权力极端不平等的交易。对农民来说，这种交易带有高昂的（可以称作）“不平等交易的成本”。之所以称作“不平等”的部分原因是，它使我们联想到中国鸦片战争之后的“不平等条约”——其在西方当时的意识形态（经济学“理论”）中是平等互惠国家关系下的“自由贸易”，但其实际是凭战争而强加于中国的不平等贸易关系。中国今天的（国内外）公司 + 农户的“订单”和“契约”农业，同样美其名曰（自由平等的）“契约” / “合同”农业，但实质上是不平等的垄断，或近乎垄断对弱势的关系。而对掌握商业资本的（大）中间商和公司来讲，它们获得的是（诸如通过压价的）不平等交易的“交易收益”。（尤其显著的例子是上述雀巢公司在黑龙江双城市的垄断行为。）

简言之，新古典经济学把市场交易构建为平等自愿的个人间的契约关系，而新制度经济学则把其设想为平等的公司（产业公司和销售公司）间自愿的契约关系。两者都显然不符合中国实际。中国今天的农业生产主体仍然是分散的、人均才两三亩承包地的“小农”，但其市场流通领域中的主体则不简单是小贩子和小中介，而越来越主要是举足轻重的大批发商和大“龙头企业”。这个小农户和大商业资本的悖论共存与结合，可以说是今天中国农业经济的基本结构。我们与其从不符实际的理论虚构出发，再试图把实际硬塞入其中，不如从实际出发，然后由此得出交易双方间权力悬殊的“不平等交易”的基本事实和概念，由此看到小农户因此而必须付出高昂代价的现实，以及大中间商和大企业公司因此而能够获得超额收益 / 利润的现实。这就是当前农户和商业资本在流通关系中所呈现的基本“规律”或“逻辑”。它也是我们下面要讨论的，规模化资本主义雇工农业不发达的原因之一。

五、小农户 + 大商业资本 vs. 资本主义规模化生产

目前，我们虽然缺乏系统的统计数据，但如果我们以上的分析——在日益全面、深入的市场

化大趋势下，对今天中国大多数的农户来说，最关键的“关系”不是生产关系而是他们在流通领域中与大批发商、大中间商以及大流通公司间的不平等“流通关系”——基本正确，那么，我们面对的下一个问题便是，为什么会如此？资本掌控者为什么会选择这样的商业资本＋小农户的经营方式，而不是传统的（斯密、马克思、韦伯等经典理论家所假定的）资本主义雇佣劳动的、产业化的、规模化生产经营方式？也就是说，在市场竞争的环境下，为什么农户＋中间商会有更高的竞争力，把规模化经营遏制于农业生产总劳动力投入的仅仅3%？解答这个问题会有助于我们更清楚地理解今天的现实。

一种思路当然是通过土地制度史来理解当前的实际。长期以来，人口压力促使中国的（农村）人均耕地越来越细小，世纪之交以来虽然逐渐改善，但今天仍然只有两三亩。同时，由于均分土地的革命传统和联产承包责任制的改革“传统”，农村基本没有大土地所有者。而联产承包的所有制制度（农民只有使用权；所有权归集体，但国家保留征地权力），在制度层面上确立了“小农户”生产的现实。同时，全球化的市场经济导致农产品高度商品化以及规模化商业资本的进入和兴起。两者结合便产生了今天中国的小农户＋大商业资本的悖论现实。

但我们也可以从经济效率角度来理解当今的小生产现实。在我看来，这里的道理再一次和我过去提出的“过密化”和“家庭化”生产相关。我已经详细论证，明清时期直到上世纪30年代，长江三角洲的家庭化过密型生产完全消灭了雇工经营的资本主义“经营式农场”。其理由是，家庭农场依赖廉价的家庭辅助劳动力（妇女、老人、儿童）来吸纳低报酬的“家庭副业”（在“长三角”主要是纺纱和养蚕、缫丝，再加上报酬较高的织布），借农耕“主业”和手工“副业”以及打短工来作为“两柄拐杖”的经营、生存方式。如此的小农生产单位凭借其更廉价的劳动力，能够支撑比雇工经营的经营式农场更高的地租，也就是说地价，因此完全排除了资本主义农业。（黄宗智，1992［2000、2006］）

今天，情况不同但道理相似。很大程度上，农业已经变为副业，呈现显著的“女性化”和“老龄化”；青年劳动力，尤其是男劳动力，大规模外出打工，变成家庭的主要收入来源。前者的工资一般才30～50元/天，后者则约80～100元/天。（陈锡文，2011；亦见黄宗智，2011；以及黄宗智、高原、彭玉生，2012）如此的两柄拐杖经营模式，再一次赋予家庭经济单位比资本主义模式更强韧的竞争条件。在“订单”和“契约”农业模式中，中间商和龙头企业能够借助家庭的廉价辅助劳动力，而获得高于雇工经营的资本主义规模生产的利润。同时，也能够把生产农产品所不可避免的风险，很大部分转移到小农户身上。再则是获得“额外”的源自在“交易”中占据垄断优势的收益。

小农户面对大商业资本的情况可以见于绝大部分农产品生产领域。例如，在“旧农业”的粮食、油菜籽、棉花、牲畜（猪、牛、羊）散养等生产中，绝大多数生产者明显是小农户，而这些农产品领域之所以没有出现菜、果等高值农产品那种极端的价格波动，是因为（上面已经提到的）国家所采取的储备、放出、平抑价格的调控措施。在“新农业”的高值农产品生产中，绝大多数生产者同样是小农户（例如四五亩规模的拱棚蔬菜，或五到十亩的“秸秆养殖”），而他们面对的则是比较松弛的市场和更激烈的价格波动。在这些领域中，大商业资本更加举足轻重。唯有产品一致性要求很高的生产，如牛奶、鸡蛋、茶、糖、高端水果等，才比较多见成规模的资本主义雇工生产。它们具有比小农户要强的谈判条件，但其总体所占比例，迄今仍然较低。上面已经提到，我们经

过对现有统计数据的系统梳理和计量发现，总量不会超过所有农业劳动力投入的3%。（黄宗智、高原、彭玉生，2012）对大商业资本来说，小农户生产的优点正是，廉价的家庭辅助劳动力以及容易操纵和利用的弱势，比自己直接经营规模化生产更有利。

当然，规模化生产企业公司也可以雇用价格较低的女性和老龄劳动力，借此来与小农户竞争。但是，即便这样做，规模化公司仍然必须面对另一大问题，即农业生产的特殊激励和监督问题。在生产者与所有者合一的小家庭农场情况下，激励和监督问题基本不存在，商业资本可以依靠农户谋求自身利益的动力。在雇佣经营的情况下则不同，经营者必须面对农业与工业不同的特殊情况，即在广大的空间里监督分散生产——怎样有效监督一个几百亩乃至成千上万亩农场的雇佣人员？陈锡文给出一个生动的例子：一位五十来岁的老乡被一个大公司雇佣除草，但他只除掉地表上的草，没有除根。陈锡文问他："你为什么这样除草？"这位（正在打麻将）的老乡回答说："我要把草根都弄掉了，那我下个礼拜就没钱挣了。所以我一定要留着草根在那里，它长出来，叫我又去除了。"（陈锡文，2011）

正是在上述两大约束（劳动力价格相对高和监督相对难）之下，"资本下乡"在今天的中国仍然不是雇工经营的规模化生产，而主要还是商业公司＋小农户生产的模式。在商业公司＋小农户的模式下，资本逐利的行为主要呈现为对农业生产户压低收购价和对消费者提高销售价。其惯用方法是，试图把收购价压低到接近生产户盈亏平衡点，把出售价提高到消费者所能承受的最高度，借以达到最大的商业资本利润。为了追求利润的最大化，如此的商业资本也会组织生产，借以更好、更完全地掌控收购和销售额，但其基本经营模式和经济逻辑是商业资本性而不是产业资本性。作为商业资本，它们更倾向于玩弄市场的供求关系来压低收购价，并借同样的手段来提高出售价。他们促使交易成本最低化的手段不是高效率的生产和高效率的合同签订与执行，而是垄断性的价格控制，甚或对小农户的欺压。

由此，我们也可以理解为什么企业公司和小农户之间的"合约"的履行率会如此低——一般低于20%。（刘凤芹，2003；张晓山等，2002）商业资本方既然占据垄断性的地位，在市场价格低于合约价格的情况下，可以采用多种不同手段和借口（例如，产品不达标而拒绝收购，或产品低于预期等级）来压价，而分散的小农户不可能进行有效抗拒。更极端的表现则是上述的大蒜（大）批发商的炒价行为。当然，在市价高于合约价的相反情况下，农户也会借用一些"弱者的武器"，如隐瞒耕作面积或收获量，偷偷卖给另一中介人，甚或（像劳工史上的工人那样）采取集体行动来为自己争得多一点的收益。在这样的实际运作情况下，"契约"、"合同"等概念本身便只是一种虚构。④这样的关系的实质性内容应该更简洁明白地被称作"不平等交易"，而不是基于高度发达市场经济中的平等交易而建构的合同与"交易成本"理论。对农户来说，"不平等交易"所附带的是更高昂的、处于科斯理论所设想的"成本"之外的成本；而对企业公司来说，"不平等交易"所附带的，与其说是成本，不如说是"收益"。

六、农业经济进一步发展需要什么？

我们下一步的问题是：促进农业进一步发展，缩小城乡差别和提高农民收入需要什么样的措施？

在新自由主义经济学意识形态的影响之下，中国各地地方政府（中央同样）在世纪之交以来一直都在积极支持龙头企业，口号是借以"带动"

农业产业化，领导农民致富。这就是“资本下乡”的基本含义。但这样的政策实际上导致农民的依附性，促使其自身缺乏主体性，并付出本来自己应该能够得到的很大部分的利益作为代价。于是，城乡差距一直在进一步扩大，2005年已经达到3.2:1（1978年是2.6:1，1985年是1.8:1）的幅度，其后居高不下（陈锡文，2011；World Bank，2009:34，图2.36）。

笔者曾经强调，要大力扶持农民自己的合作社，通过合作社来进行“纵向一体化”（即产、加、销一体化，亦称“产业化”）。（黄宗智，2010：第7章）但是，问题是，在农民欠缺资本和谈判条件的实际下，权力完全掌控于资方。合作社因此也多是借合作社之名来获取政府资助和税收优惠的“伪”合作社，实际上则是由少数几个人掌控的逐利单位，并且多依附于龙头企业。

从这个角度来看，重庆市政府最近出台的一系列措施可能会具有深远的意义。过去，只有城郊农民才能分享到城市建设用地增值的收益。针对这个问题，也是为了更好地储备建设用地，重庆市政府近几年建立了全市的“地票交易所”，使偏僻地带农民也能进入地票交易，由此获取建设用地市场增值的部分利益。2011年7月，一亩宅基地（从非农用地改成农耕用地）的地票（因为可以借以获得一亩建设用地的指标）的市价（来自开发商和政府的需求）已经达到15.5万元。对于意欲迁入城镇的农民来说，这是一笔可以用于创业或房子首付的资金。对于借此迁入农村新居但仍然从事农业的农民来说，它带来了融资的可能（以新居房子为抵押向银行贷款）。所在地方一旦具备必要的基础设施，贫穷的旧农业农民便有可能转入生产高值农产品的新农业。（黄宗智，2011；黄奇帆，2011:46）

重庆市政府最近启动对农民的“三权”（宅基地/房屋、承包地、林地）作出系统的市场价值估计，出具证书，并引导金融机构接受这些产权为贷款质押，动员该地的金融机构在三年之内为农村提供650亿元（相当于每户平均一万多元）的借贷（五年内1000亿元）。（黄奇帆，2011:45～48）这是一个意义可能相当深远的举措。过去，小农们无法向正规金融机构筹资，只能依赖亲邻朋友的非正规借贷，农业的“资本化”（即在单位土地上投入更多诸如塑胶棚、秸秆养殖所用生物剂，或更多肥料和农药等资本）因此受到极大限制。同时，“小农”面对大企业、大中间商、当地政府或经营能人，因为缺乏谈判条件，一般都只能受人摆布。农村因此也不大可能组织出真正以农民为主体的合作社。重庆的新举措也许能够通过赋予农民实质性的谈判资本，而由此促进真实意义的合作社的兴起。它可以不是由上而下的“资本下乡”模式，而是可以让农民自己融资（把其产权当作抵押来向银行贷款）的由下而上模式。

市政府最近提出要在五年内组建2000个（社员所有的）股份合作社。（黄奇帆，2011:48）如果适当扶持和引导，这样的合作社也许可以在流通领域与政府一同起到关键性的作用，及时为农民社员提供市场信息，组织分选、加工、包装、储存、运输、销售等“纵向一体化”的服务。目前，特别吸引媒体注意的是所谓“农超对接”，由专业合作社为超市直接提供成规模、稳定、安全的产品，借以消除众多迄今为中间商所控制的物流和销售的流通环节，为生产农户留下更多的利益（也为城镇消费者提供更廉价的优良产品）。这方面，我们需要认识到现代化农业生产可以是，并且在中国的现实下应该是小规模的，但加工和销售则同时可以是，也应该是规模化的。如此的股份合作社，即使不能起到独立于商业资本的“纵向一体化”作用，也许仍然能够为小农户争得比较平等的谈判权，不会像单独、分散的小农户那样任人摆布。

我已经在另文中论证，中国“隐性农业革命”的特点，由于中国特殊的土地制度和小家庭农场生产组织的强韧性，是“没有无产化的资本化”。与印度相比——其务农人员如今有足足45%是无地农业雇工——差别尤其鲜明。（黄宗智、高原、彭玉生，2012）重庆的新举措也许能够为“没有无产化的资本化”农业发展提供更为坚强的制度性基础。

当然，即便重庆市政府在政策设计上是以农户为主要目标的，但在实施过程中，仍然可能会被基层官员和金融机构理解为，并应用于支持大户和资本主义企业，忽略真正以小农户为主体的“合作社”，忽略真正能够为小农户和大市场间建立“纵向一体化”服务的专业合作社，忽略为小农户争得平等交易的地位。目前，“三权”政策实施的真正效果尚待观察。

迄今，重庆市政府似乎还没有特别关注农产品流通（物流和购销）领域的问题，还没有大力组建更具有公益性的政府服务的基础设施。例如，在组建批发市场之外，提供储藏设备、市场信息、安全监督、交易法规和监督等服务，借以减低因缺乏现代化设施所导致的在流通领域中的大量损失，并借以建立销售方和购买方相对均衡、对等的关系，由此来提高农户的收入。股份合作社的设想，如果真能提高农民的谈判能力，真能促进农民自身为纵向一体化而筹资合作的能力，应该能够在这方面起到重要的作用——也许会是突破过去合作化瓶颈的作用。

*感谢白凯、张家炎、彭玉生和高原的阅读和建议。

参考文献：

陈锡文，2011，《当前农业形势与农村政策》，三农中国网站，http://www.snzg.cn/article/2011/1117/article_26276.html。

《大蒜等菜价遇过山车困局　中间商炒作价格翻十倍》，2011，中央电视台《东方时空》，6月29日。

《疯狂的棉花》，2010，载《经济参考报》10月22日。

黄奇帆，2011，《重庆共富的战略考虑与路径选择》，中国新闻网，http://www.chinanews.com/gn/2011/09-02/3301663.shtml。

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。

黄宗智，2011，《中国的现代家庭：来自经济史和法律史的视角》，载《开放时代》第5期，第82～105页。

黄宗智，2010，《中国的隐性农业革命》，北京：法律出版社。

黄宗智，1992（2000、2006），《长江三角洲小农家庭与乡村发展》，北京：中华书局。

刘凤芹，2003，《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。

《绿豆为什么这样“红”》，2010，载《光彩》第9期，第34～36页。

《生姜涨价真相》，2011，载《光彩》第9期，第28～30页。

《蒜价暴涨背后》，2010，载《山西青年》第9期，第40～41页。

谭砚文、温思美、孙良媛，2006，《棉花储备在市场风险管理中的作用及中国的棉花储备问题》，载《农业技术经济》第1期，第24～29页。

唐新宇，2011，《浅谈如何完善省级猪肉储备制度——以黑龙江省猪肉储备为例》，载《商业经济》第12期，第19～20页。

王美艳，2011，《农民工还能返回农业吗？——来自全国农产品成本收益调查数据的分析》，载《中国农村观察》第1期，第20～30页。

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。

《西红柿悲喜录》，2005，载《中国物流与采购》第18期，第48～51页。

熊万胜，2011，《市场里的差序格局——对我国粮食购

销市场秩序的本土化说明》,载《社会学研究》第5期,第31~54页。
曾寅初,2007,《农产品批发市场升级改造的难点与对策——基于浙江、山东两省的调查分析》,载《中国市场》第Z4期,第63~66页。
张晓山等,2002,《联结农户与市场——中国农民中介组织探究》,北京:中国社会科学出版社。
郑风田,2011,《雀巢双城为什么对奶农那么横?》,新浪博客,http://blog.sina.com.cn/s/blog_5dcb597f0102dtf3.html。
郑风田、顾莉萍,2006,《准公共品服务、政府角色定位与中国农业产业簇群的成长——山东省金乡县大蒜个案分析》,载《中国农村观察》第5期,第18~25页。
《中国统计年鉴》,2009,北京:中国统计出版社。
钟真、孔祥智,2010,《中间商对生鲜乳供应链的影响研究》,载《中国软科学》第6期,第68~79页。
Coase, Ronald H., 1990[1988], *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press.
Coase, Ronald H., 1991, "Ronald Coase Nobel lecture," http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/1991/coase-lecture.html.
Marx, Karl, 1894, *Capital*, Vol. III, Part IV, Conversion of Commodity-Capital and Money-Capital into Commercial Capital and Money-Dealing Capital (Merchant's Capital), Chapter16, Commercial Capital, http://www.marxists.org/archive/marx/works/1894-c3/ch16.htm.
World Bank, 2009, *China: From Poor Areas to Poor People - China's Evolving Poverty Reduction Agenda*, Report No.47349-CN, http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2009/04/08/000334955_20090408062432/Rendered/PDF/473490SR0CN0P010Disclosed0041061091.pdf.

注释:

①正如郑风田指出,中国的鲜奶需求有一定的限度,部分源于饮食习惯和部分人对乳糖消化的困难;相比之下,奶制品具有更宽阔的市场。

②该年收购粮食882亿市斤,另外临时购储1170亿市斤,共2052亿市斤。(熊万胜,2011:42,脚注3)是年粮食总产10600亿市斤(《中国统计年鉴 2009》:表12-2)。

③国家也储备(冻藏)猪肉(尤其是在2007年猪肉价格暴涨之后),但其规模远远不到粮食和棉花(所占总产的比例)那样的幅度,仅相当于全年约7~8天的供应量,亦即约总产的2%。(唐新宇,2011)

④即便在我们城市居民的生活中,大家也多曾经历过"买方市场"环境下的"霸王合同",例如,参与稀缺职位的竞争,争取在所谓的"核心刊物"发表文章,或从大开发商购买稀缺房子等。

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

责任编辑:周 慧