

# 怎样推进中国农产品纵向一体化物流的发展？

——美国、中国和“东亚模式”的比较

■ 黄宗智

[内容提要] 本文从比较中国和美国的农业体系出发,论析两种不同体系所包含的不同逻辑,并说明和解释两者农产品物流体系之间的不同;然后论析了中国大陆农业和“东亚模式”中的日本以及台湾地区农业以小农场为现代农业主体的基本共同点,进而分析日本-台湾地区比较发达的新型物流体系的基本结构及其所展示的组织和运作逻辑,说明其对中国大陆的启示;最后,据此评析国家改革期间的农业政策和其最新动向,借此来指明中国发展新型农产品物流体系的道路。文章考虑了三种主要政治经济模式和理论:一是美国(相对市场经济而言的)资本主义“规制型国家”,二是日本和台湾地区所显示的资本主义“发展型国家/地区”及其基于社区合作社的农业纵向一体化体系,最后是中国大陆的半国企半民企经济实体之上的“发展型国家”及其可能形成的类似于日本-台湾地区经验的农业合作社。笔者认为中国未来有可能会形成一种比较独特的新型政治经济模式。

[关键词] 农产品物流体系 美国模式 日本-台湾地区的“东亚模式” 横向一体化 VS. 纵向一体化 “发展型国家”理论

本文从比较中国和美国的农业体系出发,论析两种不同体系所包含的不同逻辑,并说明和解释两者农产品物流体系之间的不同;然后论析了中国大陆农业和“东亚模式”中的日本以及台湾地区农业以小农场为现代农业主体的基本共同点,进而分析日本-台湾地区比较发达的新型物流体系的基本结构及其所展示的组织和运作逻辑,说明其对中国大陆的启示;最后,据此评析国家改革期间的农业政策和其最新动向,借此来指明中国发展新型农产品物流体系的道路。

---

黄宗智:中国人民大学法学院、美国加利福尼亚大学洛杉矶校区历史系(Philip C. C. Huang, Renmin University of China Law School; Department of History, University of California, Los Angeles)

文章考虑了三种主要政治经济模式和理论：一是美国（相对市场经济而言的）资本主义“规制型国家”（regulatory state），二是日本和台湾地区所显示的资本主义“发展型国家/地区”（developmental state）及其基于社区合作社的农业纵向一体化体系，最后是中国大陆半国企（国有和国有控股）半民企经济实体（Szamoszszegi and Kyle, 2011；黄宗智，2012：10）之上的“发展型国家”及其可能形成的类似于日本-台湾地区经验的农业合作社。笔者认为中国未来有可能会形成一种比较独特的新型政治经济模式。

## 一、中国和美国农业体系的基本不同

中国的农业体系和美国极其不同。今天，中国的农业仍然是个以小农场为主体的体系，劳均耕地面积约10亩（总耕地面积约20亿亩[卫星测量]，务农人员约2亿人），户均约20亩。这和美国的农场完全不同，其平均面积将近2800亩（450英亩），要比中国的大一百多倍。

美国农业的主体是大型农业公司和大型企业化家庭农场。其最大的2%的农场生产其农业总产值的50%，最大的9%的农场（平均规模超过一万亩）生产其农业总产值的73%。（USDA，2005：图3，图5）其中，有的更是“双向一体化”（横向与纵向一体化）的大型农业企业（agribusiness），集生产、物流和销售于一身。由于美国的农场大多不仅是高度机械化的，也是高度自动化的实体，它们的雇工并不是很多。在大型家庭农场中，以被广为阅读的《大西洋月刊》（*Atlantic Monthly*，2012年7/8月号）所特别突出的一个“典型”家庭农场为例，它实际上是个占地约33600亩（5600英亩）的企业，除了农场主之外还雇有两名全职人员，另加众多季节性（外籍）短工。（Freeland，2012）今天，美国全国较大的农场所雇全职（具有公民或长期居留身份）的“合法”职工共约80万人，另加100万到200万的“非法”移民季节性短工。（Rodriguez，2011）虽然如此，由于历史原因，仍然有许多人把上述的实际虚构为一个“家庭农场”（family farm）体系，甚至把其等同于美国“国性”的核心。我们需要认识到，那是个源自美国民族主义的虚构，不是其农业和物流体系的真实写照。（黄宗智，2014b：108及其后）

正因为其农场规模较大，美国才有可能形成由许许多多各种各样公司所组成的物流体系，做到一个紧密连接的纵向一体化供应链和销售链，从包装、加工、储藏、运输到销售和配送。在生鲜产品领域，它能够做到快速、高效、全程无断链的“冷链”等。当然，这一切与其高度发达的交通和信息体系直接相关。与此相比，中国则由于任何企业都很难把千千万万分散的小农户整合成一个纵向一体化的物流体系，除了较少的例外之外，一直没有能够形成美国那样的物流体系。

固然，美国农业也有一定数量的相对较小规模的农场，主要是生产高值农产品的小农场，尤其是有机农业的农场（虽然其产值达到农业整体的36.8%，但是它们只占到所有农业用地中的3.6%，而占地96.4%的大田农业，所生产的则是总产值中的63.2%）（US-

DA, 2013: 11)。其农业的大头依然是大田农业。这也再次为我们说明,美国的稀缺资源主要是劳动力而不是土地,与中国人多地少的基本国情截然不同。与其相比,中国近三十年来发展的(笔者称作)“劳动与资本双密集”的高值小规模“新农业”(蔬果、肉禽鱼、奶蛋等),如今占地规模已经达到全国总耕地面积的三分之一,比美国的比例高出将近十倍(其所占的农业总产值比例是三分之二,约四倍于“旧农业”的大田谷物种植——后者占地 55.9%,所占产值比例则才达到 15.9%)。(黄宗智,未刊稿:第 2 章,表 2.4;亦见黄宗智,2016: 15,表 4)

与大型的大田作物农场不同,美国较小型的农场多借助专业合作社(agricultural cooperatives)来进行销售。其主要形式是“销售合作社”(marketing cooperatives),区别于供应合作社(supply cooperatives),后者主要为会员联合起来购买农资,以便获取最好的折扣,前者则在农产品销售量中占到重要的位置:譬如,占鲜奶的 86%,棉花的 41%,谷物和油籽的 40%,蔬果的 20%等。(USDA, 2000)这些合作社对农产品进行规模化的分级、包装、运输、储藏、销售等纵向一体化服务,而后按股或按销售额分红,起到的是与物流企业并行的纵向一体化作用。

这里需要指出,美国的专业合作社在 20 世纪后半期经历了基本的转型。在 20 世纪 20 年代和 30 年代兴起的合作社多是保护型-服务型的较小规模合作社,其主要目的是通过联合来平衡小农场与大市场之间的不平等交易关系。但是,伴随 20 世纪后半期的农业产业化以及农场的规模化和企业化,保护型的小合作社逐渐被营利性的公司化大合作社所取代。后者所提供的其实主要是规模化的加工、运输、销售等服务,其功能与一般物流企业基本相似。伴随新型全球化经济/贸易以及更高度标准化物流要求的广泛兴起,这些新型合作社不再把小农场主视作应该被保护和为之服务的主体,而越来越多地把其仅仅视作一个具有与其他要素(资本、土地、技术投入)相同性质的、需要遵循最优化配置逻辑的“生产要素”,以便实现最高利润。(Hogeland, 2006)如今,较大型的合作社大多已经成为和一般物流产业公司相似的追求利润最大化的实体。

处于整个物流体系顶端的是美国的农产品交易所。其中最早的(成立于 1848 年)是芝加哥交易所(Chicago Board of Trade)。它于 2005 年成为一个上市的股份公司,2007 年被纳入芝加哥商业交易所(Chicago Mercantile Exchange, CME)而组成如今美国最大的商品交易所公司,即 CME 集团(CME Group)。如今,CME 已经成为一个以期货(futures,预定未来交货日期价格的交易合约)交易为主的交易所,所涵盖的货品已经超出原来的农产品范围,纳入了金、银、石油等期货。一方面,农产品的期货交易固然能够促使交易者(生产者和消费者)在一定程度上能够对农产品价格的走向做出具有某种根据的预期,在理想情况下可以做到更优的经济决策;同时另一方面,也可以成为生产者的一种保险行为(如通过对冲买卖、套期保值等),尽可能使其所冒市场风险最小化。但是,它如今已经附带了越来越大的投机性。众多投机者凭借对市场价格走向的猜测来牟利。譬如,进入期货交易的投机者,可以以 1 比 10 或更高的杠杆比例来投资(如凭 3700 美元来

购买一个价值45000元的实货——如1000桶石油——的合同),借此来扩大其投资的可能利润。而且,投机者可以凭借产品期货的合同来进行虚拟金融产品的买卖,而不是实货的交易,甚至可以进入完全脱离实货的交易,凭借其对市场价格波动的预测来赌博牟利。那是一种带有巨大风险的交易行为——2008年的金融海啸便是实例。(Commodities Futures Contract, 2017)也就是说,美国的农产品交易所已经高度金融产品化,其性质已经近似于金融市场的证券交易所,并且同样可以进行电子交易。这就和中国大陆多是以现买现卖而不是期货和衍生资本为主的交易十分不同,也和日本-台湾地区的大型批发市场交易不同(下面还要讨论)。

美国政府的农业部(United States Department of Agriculture, USDA)的主要任务是规制(regulatory)——实施法规,监督、保证食品安全,提供信息等,目的是让市场机制良好运作,但并不直接组织、投入农产品的生产或物流。其农业体系基本是由民营企业所主宰的,如批发和食品配送等公司,也有上述公司化的合作社,并有众多包装、运输、冷链、销售等各种物流环节的公司。总体来说,其纵向一体化的主体乃是企业而不是政府。

主导美国整个农业体系的经济理论是,政府的功能应被限定于确立市场的外部条件(法规、监管、技术和信息服务等),来确保市场规律的运作,但不可“干预”自由市场的运作。虽然众所周知,美国政府从1933年开始也积极给予众多农场各种各样的补贴,但其背后的理论(意识形态)依据是自由市场的逻辑和理论:农产品的需求相对其他消费品来说,不具备同等的弹性(人们消费食物的量是有自然限定的),因此,久而久之,会导致其实物价格滞后于消费市场整体。所以,要由政府来维持农产品相对其他消费品的“对等”(parity)关系,不然,农场主的收入相比第二、第三产业将会日益下降,使农场主陷落至低收入的贫困阶层。这个补贴政策背后的意识形态是个根据古典和新古典市场主义理论而自圆其说的理论,其基本主导概念仍然是市场供应-需求的平衡,仍然基本拒绝政府“干预”市场运作,前后一贯地坚持自由竞争性的市场乃是资源配置的最佳方式。(Mansfield, 1980:93-100)

与美国相比,我们立即可以看到,中国农业如今的“纵向一体化”体系是多么不同。如上所述,中国农业的主体如今是户均耕地面积仅约20亩的小农户,与美国的户均约2800亩的农场截然不同。正因为农业的主体是小农户而不是大的单位,中国农业的纵向一体化只可能高度依赖小农户自己以及千千万万的小商小贩。以河南省为例,在进入交易的农产品中,42%是由小农户自己销售的,40%是由小商贩销售的。(薛选登, 2012)最近,国务院发展研究中心系统研究了从山东省临沂市苍山县(今兰陵县)到上海市(距离约600公里)的生菜供应链,发现其物流损耗率约为21%—35%。总体来说,中国的生鲜农产品(也是中国“新农业”的主要产品)在其物流过程中的损耗约为25%—30%,而美国则控制在7%以下。至于猪肉,该项研究得出的结论是,供应链的开端主要是由小屠户组成的,一般都没有冷冻设备,那样既造成高损耗,也影响食品安全,与美国具有完整冷链的新型物流体系十分不同。(Development Research Center of the State Coun-

cil of the People's Republic of China, 2016:27-32)

如此的情况决定了中国农产品纵向一体化(物流体系)的基本结构。中国的批发市场所面对的交易者只有少数是大型的农场、公司和批发商,大多数是小农户和其所依赖的小商小贩。其所交易的农产品一般都欠缺规范化的包装和分级。正因为如此,批发市场很难形成发达国家中比较普遍的大型交易,也缺乏动力、条件和资源来为小交易者提供储藏设备和电子信息化等服务。在中国,除了一些大城市的大批发市场之外,农产品批发市场主要都是比较粗糙的,没有现代化信息、储藏服务的(也许可以称作)“毛坯”批发市场,有的只是一个大棚,甚至只是一块空地。(参见黄宗智,未刊稿;第9章)

除了小农场和小商贩的因素之外,另一个重要原因是,中国的批发市场大多是由几个政府部门和机构出资组建的。在中国借助地方政府以及政府各部门机构的竞争机制来推进经济发展的政策下,它们最关心的与其说是为小农户服务,不如说是为本单位创收和盈利。它们更关心的是自身的“资本”投入的“回报”,而不是推进和发展农产品市场。在建设用地的高市价压力下,为了满足其投资者的回报要求,这些批发市场大多会收取较高的摊位费,而且,基本谈不上新型储藏和信息化等服务。其中的交易多是双方的现货、议价、对手交易,较少美国农产品的大型电子化、金融化(类似于证券市场)的期货交易。(同上)

如此的交易体系既源于小农经济的现实,也源于政府所扮演的角色,两者一定程度上是互为因果的。在散漫的小生产者的现实下,我们较难想象更为现代化的批发市场。在营利性(讲究资本回报率的)而不是服务性的政府部门行为的竞争机制下,我们也较难想象类似于东亚经验的那种真正公益性的批发市场(下面再讨论)。当然,这里也有中国相对落后的基础设施(尤其是其公路体系)因素。

最近几年来,农产品电子商务大有异军突起的态势,成为一时的议论焦点。其论者指出,电子商务近几年一直在以三位数的增长率极其快速发展,以至于2015年,商务部声称要在2000多个县每县设立一个电商服务中心和100家村级电商服务点,而阿里巴巴集团则宣称,要在三到五年中投资100亿元,建立1000个县级运营中心,10万个村级服务点。(洪涛、张伟林,2015:45,54)这些是令人鼓舞的消息,会使我们联想到,也许,手机和互联网正好解决了中国的亿万小农户和亿万消费者的连接问题,可以成为更新中国物流体系的特殊捷径。但是,细看《2014—2015年中国农产品电子商务发展报告》中的经验证据,我们会认识到,农产品电子交易总额(800亿元)其实仅占农产品物流总额(33000亿元)的2.4%(第47页)。更重要的是,在全国共约4000户的农产品电商中,仅有1%是“盈利”的,4%是“持平”的,88%则是“略亏”的,7%是“巨亏”的(第52页)。报告还指出:“许多农产品的安全性不高,农药残留、激素残留等不安全因素还大量存在”。根据国家工商总局2014年下半年对92批农产品电子商务样品的监测发现,“手机行业正品率仅为28.57%”,“化肥农资样品正品率仅为20%”。(同上)可以见得,在缺乏规范化、冷冻储藏和运输、基础设施等的基本条件下,电子商务这条捷径所可能起的作

用还是比较有限的。

总体来说,中国目前的农产品纵向一体化体系,不仅是个旧式的、低效的体系,也是个损耗高和成本高的体系。这是中国小农户在大市场中所面对的主要困境,是其在农产品物流方面所面对的几乎不可克服的困难。正因为如此,中国的农业劳动力成本虽然远低于美国,但其农产品价格多已高过美国,在土地密集的大田农业(粮食、棉花、油菜)方面尤其如此(地多人少的美国的土地价格相对低廉),使中国农产品在国际市场上缺乏竞争力。(黄宗智,未刊稿:第8章,后记)至于新农业方面,因为它主要是劳动和资本双密集化的用地较少的高附加值生产,还勉强能够在国际竞争中占据一席之地。但其前景并不乐观,而且在国内本身已经较普遍形成“种菜赔,买菜贵”的吊诡现象。(黄宗智,2017,尤见第138—139页)其中的一个关键原因是其物流成本要远远高于美国。据估计,中国粮食物流成本占其总成本的约40%,生鲜产品(亦即笔者所谓的新农业产品)的同比则约60%,而美国则前者才10%—20%,后者约30%。(刘运芹,2014)根据国家发展和改革委员会公布的数据,2015年中国的物流费用占GDP比重约16%,要比美国同比高一倍(《2015年全国物流运行情况通报》,2016),而且看来是没有考虑损耗的一个数据。这是中国如今农产品价格已经高于国际市场价格的一个重要原因。这样下去,中国农业,无论新旧农业面临的挑战都还非常大。

面对上述的现实,笔者这里要提的问题是:该怎样改造、发展中国的物流体系?

## 二、模仿美国模式?

国家发展和改革委员会在其对2010年—2015年的《农产品冷链发展规划》中,把对未来的主要希望寄予发展“第三方的”大物流企业。(国家发展和改革委员会,2010,尤见第3节)目前这些实体在沿海发达地区固然有一定的发展,但其对中国农业整体所可能起的作用比较有限,主要是因为小生产者(而不是企业化的单位)仍然是农业主体,与其打交道的交易成本非常之高。何况,小农场展示了能够压倒大生产单位的强韧活力和创新力。部分原因是中国的“半工半耕”社会形态下,它依赖的主要是家庭的较廉价辅助性劳动力。(黄宗智,未刊稿:第5章)我们因此一再看到,大型企业最终多通过订单、合同等方式借助这些廉价小生产者来进行农业生产,企业本身则从农业生产中退出,多演化为限于流通领域的商业资本,而且多是“贱买贵卖”型的旧型商业资本。它们与小生产者是处于敌对地位的,凭借尽可能压低收购价和提高销售价来赢利。它们不是新物流体系中能够为小农户连接大市场的一种创业性、开拓性的“贱买贱卖”的高效新型物流资本,凭借扩大营业额来扩大利润。(黄宗智,未刊稿:第9章)上面我们已经看到,作为农业生产主体的小农户和其不可或缺的小商小贩,导致整个物流体系和批发市场乱哄哄的小交易局面,根本就谈不上物流中的规范化、无缝隙的供应链和无断链的冷链等基本新型物流要求。

国家虽然多年来一直都在试图模仿美国模式,政策上一直都向规模化农业企业(龙头企业、大户、超过100亩的“规模化”“大”“家庭农场”)倾斜,给予各种各样的补贴、优惠和奖金,试图通过他们来“带动”中国农业的“产业化”,并提倡尽量促使“资本下乡”。20世纪90年代实施这个基本政策之后,在2004年以来连续不断的中央一号文件中多次重申以及加强这个政策的力度,包括大力推动“土地流转”。(黄宗智,2017,尤见第2节)但那样的农业实体充其量也才是农业整体的较小部分。在全国的耕地中,可能才有约六分之一已被流转(一个常用的数据是2014年的3.4亿亩),其中,社区亲邻朋友间的流转占到较高比例,如果占其三分之二的話,那么规模化的农场才占到总耕地面积中的六分之一的三分之一,即十八分之一,也就是说,不到6%,与国营农场占地的5%近似,再高也应该不会超过10%。其中,大型农业企业(龙头企业)可能占到其中的约10%,即总耕地面积中的约1%或更少。(黄宗智,未刊稿,尤见第2章、第6章、第11章)

这里的关键原因是,在大田谷物农业中,小农场的每亩净收益一般仍然要比雇工的(横向一体化)大农场高约一倍。也就是说,规模化的大田农业需要从国家获得约相当于其自身每亩净收益的补贴才具备与小农场竞争的能力。这正是决策者在上海市松江区调查的实际经验(虽然被有关领导人建构为证明了其对规模效益的信赖),上海市政府因此才会为所谓的(大)“家庭农场”提供大约相当于其本身净收益的补贴和额外奖励。在高度工业化和城镇化的上海市区,缺乏愿意种地的本地(户籍)农民,那样的政策也许是可以理解的,但被当作全国的典范来推广,则有点脱离实际了。(黄宗智,2014b:112-113;亦见黄宗智,未刊稿:第11章)而在劳动和资本双密集的高附加值新农业中,小农场所占优势更加明显。家庭经营的小、中、大棚(约一、三、五亩规模)劳动成本比雇工经营(横向一体化)的大农场低很多,因为它可以依赖自家的辅助劳动力,并依赖自家劳动力的自我激励机制,不必依靠劳动力成本较高的雇工,更不需要聘用管理雇工的人员。在非定时但频繁的劳动密集生产活动中,家庭辅助性劳动力要比定时的全职雇工具有更大的优势。(黄宗智,未刊稿:第2章,第6章;亦见黄宗智,2016,2014b)

至于国家2007年以来提倡的“专业合作社”,同样也是个意图模仿美国的规划。其设想中的合作社是以企业化的农场为主体的,让处于同一专业的单位联合起来追求其共同的利益,让其按股或按营业额进行分红,所想象的是一个美国型的基本完全(资本主义)企业化的大经济环境。但实际上,中国当前的农业实际主体仍然是小规模的小农家庭农场,而不是专业化的企业型农场。而且,一般小农户缺乏对“专业”农产品市场的认识和联合意向,其所认同的仍然主要是村庄社区的人脉关系。正是由于设想和现实的脱节,所谓的专业合作社中,真正符合国家政策设想中的合作社充其量也只不过是所有被称作专业合作社中的一个较小比例(可能才有10%—20%,甚或更少),而“虚”“伪”与“失败”的合作社估计占到所有在册合作社的一半或更多,其余则是两种性质兼有的合作社。(黄宗智,2015a,尤见第27—32页;亦见黄宗智,2017:140-144;参较Hu, Zhang and Donaldson, 2017)

事实上,在中国目前农业经济的现实下,对美国或想象中的美国模式的模仿政策说到底是一种空中楼阁的设想,去现实较远,在短中期不可能起到大规模的作用,最多只能通过国家补贴来“发展”少数的相对富裕的农户,不太可能起到推动大多数的小农场发展的作用。我们亟须反思多年来偏重大农户、无顾小农户的政策。

### 三、东亚模式的启示

最近,国务院发展研究中心在亚洲开发银行的资助下,与美国著名智库兰德公司(Rand Corporation)合作,历经两年多的研究,提出了中国应该模仿“东亚”模式的政策建议。该报告中肯地指出,中国大陆的小规模农业的实际,与美国基于大规模农场的实际截然相背,但与同样是基于小农场的日本和台湾地区农业则比较近似。所以,在农产品物流方面,中国大陆应该借鉴的是日本和台湾地区的经验,而不是美国的经验。(Development Research Center of the State Council of the People's Republic of China, 2016, 尤见 xvi-xviii, 第62—65页[截至2017年10月25日,尚未见到此报告的中文版])

这正是笔者多年来的基本建议,这里借此机会再一次梳理主要数据和其所包含的逻辑。日本今天的务农户户均耕地面积是约30亩,台湾地区则约15亩,相对中国大陆的劳均约10亩(总耕地面积约20亿亩,务农人员约2亿人),户均20来亩,这些都与美国户均约2800亩形成极其鲜明的对照。<sup>①</sup>正如以上所论述的,分散的小规模农场决定了中国今天的农产品物流体系的基本状态,即没有组织化的小农户,加上千千万万的小商小贩,再加上没有新式设备的毛坯型批发市场低效、高损耗、高成本的物流体系。这些基本现实也正制约着试图模仿美国模式的政策的可能作用。

在如此的局面下,中国大陆的批发市场不可能具备发达国家的条件。以其物流体系的“第一公里”为例:在发达国家中,规范化的包装、分级和信息搜集等都是不可或缺的条件。其中,通过信息技术而做到产品的可追溯性(traceability)是进入新型物流体系的前提条件:譬如,肉产品要具备“繁殖-饲养-屠宰-加工-冷冻-配送-零售”全流程各个环节的可追溯性,确保其屠宰、加工和运输环节等冷链达标,方能确保其进入批发市场的条件及其相关信息的准确性和肉食品的安全。在中国大陆目前的物流体系下,如此的产地包装和分级非常有限,绝大部分批发市场的交易并不具备那样的条件。

但日本和台湾地区已经做到了。它们的物流体系是由两个基本制度性条件组成的:一是基于社区而层层上延的农业合作社(日本称作“农协”),乃是从生产者到批发市场的规模化纵向一体化的关键,由它们来进行初步的规范化加工、定级和包装,然后沿着不同行政层级的合作社层层上延而进入批发市场,包括高效、快速、可靠的储藏、冷冻、运输等条件。二是由政府当作公益性服务而投资、设置的大型批发市场,具有冷藏和电子信息化等服务,由此具备一体化的新型物流条件。当然,高度发达的交通条件,特别是公路和铁路,是不可或缺的基础设施条件。



日本和台湾地区的合作社与中国大陆的“专业合作社”很不一样,它们覆盖几乎所有的农民。这是因为两地政府在20世纪50年代初期便比较明智地把基层支农资源和管理让给了农村社区组织,由农民的合作社自主运作。正因为如此,两地的合作社虽然一贯强调自愿参与和退出,但农民的参与率都达到90%以上,基本等于是全体农民。(黄宗智,2015a)但中国大陆2007年以来推动的专业合作社则采用美国模式,脱离了农民的基本村庄社区实体,设想的是不符合实际的以专业化、企业化农场为依据,让农业大户合并起来追求自身专业的共同利益的最大化。<sup>②</sup>因此,农民参与率较低。我们即便纳入所有的所谓“合作社”(官方数据是涵盖全国约三分之一的农户),包括“虚”“伪”和“失败”的合作社在内,真正的合作社的覆盖率充其量也才是其在册数量的约20%,也就是说,只占有农户中的6%—7%。(黄宗智,2017:140-147)同时,传统的(计划经济时代遗留下来的)供销社,目前也基本没有在新物流体系中起到作用。其更新和改制仍然有待未来。而在日本和台湾地区,基层的基于农村社区的合作社在新型物流体系“第一公里”中设定和施行标准化的农产品包装和分级方面,便起到了至为关键的作用。(Development Research Center of the State Council of the People's Republic of China, 2016: xvii)中国大陆今后如果能够改用日本-台湾地区模式,如果能够成功地改造规模庞大的旧供销社这个计划经济时代遗留下来的制度资源(全国共有约2.9万个基层社,约33.8万个基层网点,参见《全国供销合作社系统2016年基本情况统计公报》,2017),将其纳入新型的农业合作社,应该能够借此建立一个比较新型的物流体系。一定程度上,那样的合作社-供销社其实等于是回归其建立初衷,而不是后来所形成的低效官僚化机构。

此外,另一个不错的动向是,成都市自从2009年以来,已经采用由地方政府直接拨款给每个村的办法来改进村庄的公共服务,其重点在水利、道路、桥梁、垃圾池等设施,并已经收到一定的成效。初始时每年向每村拨款20万元,2017年看来会达到60万元。(田莉,2016)其实,物流也可以被纳入这样一个制度,要么划归现有的“公共服务”范畴,要么另设专项。除了目前强调的基础设施之外,还可以将进入城镇市场的比较优良的农产品纳入标准化的包装和产品定级,而后由从乡镇到省(市)各级的合作社来负责建立完整的供应链,包括加工、储藏、运输。生鲜产品则尽可能通过改组的供销社来建设完整无断链的冷链。当然,大批发市场也要配备新型的配套设施,而那样的责任则非地方政府莫属。这就需要大量的投资来推动如此的公益服务,将其视作与道路、桥梁等基础设施相似的公共服务。台湾地区的市、省级批发市场正是如此与合作社搭配的。(《台湾地区农产品批发市场年报》,2015)这要比中国大陆过去多年来花费于龙头企业和大户补贴的资源投入,更能为真正的农业主体——小农户——提供其所必需的新型和高效纵向一体化服务。

日本和台湾地区的大型批发市场(日本称作“中央卸卖市场”)广泛采用拍卖的方法来确定某一等级的某一产品的市价,是个公开、透明的操作方式。同时,在有限程度上还采用期货交易,虽然没有像美国那样把农产品市场也基本纳入全国高度金融化的商

品投机交易体系,但政府组办的批发市场有效地通过搜集农产品交易信息并将其广泛传播,使生产者、中间商和消费者都能够据此做出决策。当然,政府的严密监督和管理也是不可或缺的基本条件。(《农产品物流》,MBA 智库百科;张京卫,2008)

在美国农业的整体中,政府所起的作用主要是规制和监督,不像日本和台湾地区那样领导组织农业合作社并直接设立大型公益性批发市场。上面已经说明,美国的农产品交易场所多是私营企业所设置的,而美国政府的农业“部”(Department of Agriculture of the United States)的职责主要是规制市场的外部条件,包括监督(食品安全等)、提供信息等,虽然也提供被设想为可以维护市场供需均衡的农业补贴,但并不直接介入农产品生产、物流和销售。后者基本上都是由企业化农场、专业合作社、民营农业公司和农产品交易所(公司)包办的。政府所扮演角色的作用要远小于日本、台湾地区。此外,日本和台湾地区的农产品交易市场主要是以现款现货交易(现货现买,亦即美国之所谓“spot-trading”)为主的;而美国的农产品交易市场则广泛采用期货交易,并且包括金、银、石油等高价期货,其实质已经成为类似于金融市场中的证券市场,有大量的投机资本进入,并不适用于中国。

在基于村庄社区的由下而上的农业合作社与政府的由上而下的公益性投入、监督和策划的搭配和协作下,日本和台湾地区都成功地组建了高效的新型农产品物流体系。上面我们已经看到,在“第一公里”中,基层合作社与政府协同设定规范化的包装和分级,为众多农产品建立了可追溯的基本条件,而后通过更高级的农业合作社与农会(日本则是农协)进行储藏、加工、运输而进入新型的批发市场,而后从那里进入各种各样的货物配送渠道而达到个体消费者,完成从田间到餐桌的整个物流链条。

此中的关键是农产品生产后的纵向一体化。我们看到,分散的小生产乃是新型物流体系的主要瓶颈,而其根源乃是资源禀赋的制约(人多地少)所导致的小农场。那不是一朝一夕所能克服或转化的问题。即便是日本-台湾地区,在20世纪50年代建立合作社体系之后,已经经历了将近70年,但如今其农场的规模仍然和中國大陸相差无几。这也说明在较长时期中,小农场仍然将是中国农业的基本现实。何况,中国大陆农业比日本和台湾地区规模大得多(约2亿农业从业人员,相对于日本的约250万人和台湾地区的约77万人),其从小农场到大企业的所谓“转型”真是谈何容易。

总而言之,中国大陆人多地少的劳动密集型小农业并不需要横向的一体化、规模化,但确实需要规模化的纵向一体化。在这个问题上,日本和台湾地区的历史经验说明的是,借助由下而上、基于农村社区的农业合作社(如日本的农协)来把无数的小农组织、整合起来,促使农产品经过规范化而进入纵向一体化,乃是一条行之有效的道路,比仅仅依赖对中国来说不符实际的企业化美国模式要有效得多。虽然如此,我们并不排除美国型的物流企业在某些发达地区起到一定作用。同时也需要政府积极创办公益性的新型大批发市场来配合合作社的作用,才能够形成一个大制度框架来组建新型的物流。农业合作社和大批发市场的搭配和协作乃是日本和台湾地区(以及韩国)成功发展

现代化农业物流体系和提早进入发达国家/地区行列的关键。

它也是原来占据东亚的日本-韩国-台湾地区人口大多数的小农之所以没有沦为社会的贫穷底层的关键(其基尼系数远优于中国大陆,参见C. I. A., 2015,转引自黄宗智, 2017:148)。应该说,它是世界上小农经济国家/地区进入发达国家/地区行列至为成功的实例。当代中国已经在马克思主义模式的计划经济和集体化农业下经历了盲目信赖横向一体化规模效益的错误,而后又在新自由主义英美模式理论下经历了同样的错误,今天亟须采用真正符合中国小农经济实际的,由东亚型农村合作社与东亚型公益性批发市场两者组成的纵向一体化发展道路。

#### 四、“发展型国家”模式?

以上的论述也许会使人联想到所谓的“发展型国家”理论。它是针对美国理论模式中设定的国家和市场经济的二元对立而提出的理论。美国依据古典和新古典自由主义经济理论强调的市场“看不见的手”的关键作用,坚持要尽可能使国家“干预”最小化。针对那样的理论,“发展型国家”理论说明在日本以及其后在韩国、台湾(以及香港、新加坡等)较后发达的地区所采用的不是两者对立的模型,而是两者在政府领导下搭配和协作的模式。政府把发展市场经济设定为其主要目标,不仅积极设计和领导经济发展,也采用推进发展的政策来协助民营企业,并为民营企业提供各种各样的扶持,由此而实现进入发达国家行列的发展。

根据该理论创始者查默斯·约翰逊(Chalmers Johnson)的分析,这个模式中的政府行为迥异于美国的“规制型国家”(日语译为“规制指向型国家”),乃是一种“发展型国家”(日语译为“发展指向型国家”)。在约翰逊的分析中,“英美”模式和日本模式同样基本是以市场经济和“资本主义”为主的,但前者的国家功能和作为限于规制经济的外部条件,防御违规的行为,为的是让市场机制无干预地运作,让其充分发挥其“看不见的手”的功能;后者依赖的则是国家领导发展的政策,干预市场并扶持企业来促进发展。(Johnson, 1982;亦见Johnson, 1999——此篇是他十几年后针对批评他的模式的议论所作的一个总结性梳理、回应和澄清。)

这个针对古典和新古典(新自由主义)经济学的政治经济学理论,在约翰逊之外,主要包括麻省理工学院经济系讲座教授阿姆斯登(Alice Amsden)提出的以韩国为实例的“被指导的市场”(guided market)概念,以及伦敦政治经济学院韦德(Robert Wade)教授提出的“被治理的市场”(governed market)概念。这些理论概括当然和我们上面的论析有一定的交搭。有的发展型国家模式论者甚至认为,它们也完全适用于中国近几十年的经验,因为在中国,在其从计划经济转向市场经济的过程中,国家无疑起到关键的推动和参与作用。(参见黄宗智,2015b)我们这里要问的是,中国是否真的可以简单被认为是一个符合此理论的国家?如果中国今后在农业领域也采用日本的模式,是不是将会更

符合“发展型国家”模式？

在笔者看来,我们首先要考虑到社会主义的理念在中国的政治经济体系中仍然是一个不容忽视的因素。别的不说,中国经济实体的一个基本特点是,国有和国有控股企业仍然占到全国非农经济国内生产总值的将近一半,远超过一般的“发展型国家”(Szamoszegi and Kyle, 2011; 黄宗智, 2012: 9-10)。而且,中国大陆的党国政治体制在改革期间的经济发展中所起的作用实际上远超过日本-台湾地区政府在其发展中所起的作用。(黄宗智, 2015b)

至于农业方面,中国大陆无疑要比日本和台湾地区的规模大得多:相比中国大陆,日本农业用地面积和从业人员规模才相当于中国的约1.7%,台湾地区才相当于中国大陆的约0.4%,而如今它们建立新型纵向一体化体系的过程已经跨越了将近70年的历史,中国大陆的类似过程肯定还会长得多。而且,即便中国大陆真正采纳了日本和台湾地区的基于农村社区的合作化模式,其未来所形成的具体组织形式及其对中国政治经济体系整体的影响还是个未知数。此外,我们还要考虑到,小农是中国共产党革命最主要的社会基础,也是改革期间经济快速发展的主要劳动力,还是近三十年来的新农业革命的主体,更是中华文明整体的基本根源。(黄宗智, 未刊稿)其在未来的中国所可能占的位置和具有的影响,应该说还是一个现有任何理论都不可能预见的问题。

约翰逊一贯特别强调,我们研究者要破除“新古典经济学”(neoclassical economics)的把单一种经验——约翰逊称作“英美经验”(Anglo-American model)和“英美经济学”(Anglo-American economics)——普世化的强烈冲动。因为,真实世界绝对不可能按那样的思维来理解。要认识真实的世界,我们必须兼顾历史经验的特殊性并对其进行适当概括,虽然这并不排除其概括也可能适用于某些其他国家,但绝对不可能也不应该追求普世性的理论。约翰逊认为,那样的追求只是一种英美中心主义,试图把全球都纳入源自其自身的经验概括,并且要求全球来模仿其发展模式。(Johnson, 1999)

约翰逊在原作出版17年之后解释道,其本人的“发展型国家”“模式”主要是从对日本通商产业省(Ministry of International Trade and Industry, MITI)的档案研究概括出来的,其专著较详细地论述了该部在1925年之后,尤其是二战后的一系列发展型政策和行为,并且前后一贯地突出了日本的特殊性。据约翰逊自己回忆,他的书稿只是在斯坦福大学出版社当时极盛时期的总编贝尔(Jess Bell)的一再坚持下,<sup>③</sup>最后才加上了一篇关于“日本模式”的结论章,但他从来无意要把日本模式建构为一个普世的模式。因为那样的话,只会违反他自己一贯的认知进路。(Johnson, 1999: 39-43)这就和笔者一贯强调的从实践历史中挖掘有经验范围限定的理论概括的学术研究进路比较相似。(黄宗智, 2015c)

约翰逊的“发展型国家”理论基本没有考虑农村社区合作社所起的作用,它关注的重点是工业发展。而且,我们还要考虑到,20世纪90年代以来,日本农协在其经济体中所起的作用无疑一直在收缩,因为农业在整个国民经济所占比例日益降低,已经低于

2%,其经营活力也已经没有之前那么强盛。(Godo, 2001)虽然,对农民和农业来说,它无疑仍然十分关键。

中国今天的农业和农民在国民经济整体中所占的比例要比日本高出许多,而且其城乡一体化肯定需要漫长得多的时间。此外,中国大陆今天的经济实体乃是一个半国企、半民企的体系,其国有企业仍然几乎与民营企业平分天下,远远超过其在日本-台湾地区所占比例。我们也许可以把中国目前的政治经济结构描述为半国企半民企的经济实体之上的发展型国家体系,既非有的论者常用的“国家资本主义”也非经典的社会主义,不是约翰逊论析的资本主义“发展型国家”,当然,更非英美的资本主义“规制型国家”。也就是说,中国和日本有许多基本的不同之处。虽然如此,没有疑问的是,对中国如今面对的农业和农村进一步发展的紧迫需要来说,东亚模式的合作社乃是全球历史经验中最具有指示价值的一个模式。美国式的纯资本主义农业生产和以企业为主体的横向一体化模式其实已经在近几十年的实践中被证明是个功效比较有限的进路。

最后,以农村社区为依据的农业合作社,如果真能成为中国建立新型农业纵向一体化物流体系的基本模式,将不仅会促进农业发展和提高农民的农业收益,借此解决目前严峻的城乡差别问题,也将会促使农村社区的复兴。它也有可能在中国促成一个新型的由下而上的政治参与和由上而下的国家领导之间的良性搭配,继受中国革命传统中延安时期的较为优良的“群众路线”的一面。它说不定能够促使中国的政治经济体制逐步进入一个具有更高度民主参与的形态。当然,此篇文章的主要目的,是说明东亚型农业合作社对中国农业生产和物流,以及农民、农村、农业的“三农问题”所可能起到的作用。

#### 参考文献:

《2015年全国物流运行情况通报》,2016,国家发展和改革委员会网站,http://yxj.ndrc.gov.cn/xdwl/201605/t20160531\_806054.html,2017年9月1日访问。

国家发展和改革委员会,2010,《农产品冷链物流发展规划》,国家发展和改革委员会网站,http://bgt.ndrc.gov.cn/zcflb/201007/W020120820318263021716.pdf,2017年10月1日访问。

洪涛、张伟林,2015,《2014~2015年我国农产品电子商务发展报告》,载《中国商论》第Z1期,第44—54页。

黄宗智,未刊稿,《中国新时代的小农经济往哪里去?》,北京:法律出版社(即将出版)。

黄宗智,2017,《中国农业发展三大模式:行政、放任与合作的利与弊》,载《开放时代》第1期,第128—153页。

黄宗智,2016,《中国的隐性农业革命(1980—2010)》,载《开放时代》第2期,第11—35页。

黄宗智,2015a,《农业合作化路径选择的两大盲点:东亚农业合作化历史经验的启示》,载《开放时代》第5期,第18—35页。

- 黄宗智, 2015b, 《中国经济是怎样如此快速发展的? 五种巧合的交汇》, 载《开放时代》第3期, 第100—124页。
- 黄宗智, 2015c, 《实践与理论: 中国社会、经济与法律的历史与现实研究》, 北京: 法律出版社。
- 黄宗智, 2014a, 《明清以来的乡村社会经济变迁: 历史、理论与现实》, 三卷增订版, 第1卷: 《华北的小农经济与社会变迁》(1986、2000、2004、2009), 北京: 法律出版社。
- 黄宗智, 2014b, 《家庭农场是中国农业的发展出路吗?》, 载《中国乡村研究》第11辑, 福州: 福建教育出版社。
- 黄宗智, 2012, 《国营公司与中国经济发展经验: “国家资本主义”还是“社会主义市场经济”?》, 载《开放时代》第9期, 第8—32页。
- 刘运芹, 2014, 《中美农产品物流发展的主要差距及原因探析》, 载《对外经贸实务》第11期, 第85—87页。
- 《农产品物流》, MBA 智库百科网站, <http://wiki.mbalib.com/wiki/%E5%86%9C%E4%BA%A7%E5%93%81%E7%89%A9%E6%B5%81>, 2017年11月10日访问。
- 《全国供销合作社系统2016年基本情况统计公报》, 2017, 中国供销合作网, <http://www.chinacoop.gov.cn/HTML/2017/02/03/112357.html>, 2017年10月15日访问。
- 《台湾地区农产品批发市场年报》, 2015, <http://amis.afa.gov.tw/doc/105年報.pdf>。
- 田莉, 2016, 《成都市推进村级公共服务和社会管理改革的实践》, 载《成都发展改革研究》第3期, 转引自四川经济信息网, <http://www.sc.cei.gov.cn/dir1009/223968.htm>, 2017年10月15日访问。
- 薛选登, 2012, 《日本农产品物流发展经验及对河南的启示》, 载《林业经济》第5期, 第125—128页。
- 张京卫, 2008, 《日本农产品物流发展模式分析与启示》, 载《农村经济》第1期, 第126—129页。
- Chen, Cheng-Wei, 2015, “The Impact of Agricultural Cooperatives on Agricultural Marketing: The Taiwan Experience,” [http://ap.ffc.agnet.org/ap\\_db.php?id=510&print=1](http://ap.ffc.agnet.org/ap_db.php?id=510&print=1).
- “Commodities Futures Contract,” 2017, Investopedia, <https://www.investopedia.com/terms/c/commodity-futurescontract.asp>.
- Development Research Center of the State Council of the People’s Republic of China (国务院发展研究中心), 2016, “Improving Logistics for Perishable Agricultural Products in the People’s Republic of China,” Manila, Philippines: Asian Development Bank.
- Freeland, Chrystia, 2012, “The Triumph of the Family Farm,” *Atlantic Monthly*, July/August, <https://www.theatlantic.com/magazine/archive/2012/07/the-triumph-of-the-family-farm/308998/>.
- Godo, Yoshihisa, 2001, *The Changing Economic Performance and Political Significance of Japan’s Agricultural Cooperatives*, ANU Research Publications, <https://openresearch-repository.anu.edu.au/handle/1885/40441>.
- Hogeland, Julie A., 2006, “The Economic Culture of U.S. Agricultural Cooperatives,” *Culture and Agriculture*, Vol. 28, No. 2, pp. 67–79, <http://web.missouri.edu/~cookml/AE4972/Hogeland.pdf>.
- Hu, Zhanping, Qian Forrest Zhang, and John A. Donaldson, 2017, “Farmers’ Cooperatives in China: A Typology of Fraud and Failure,” *The China Journal*, No. 78 (July), pp. 1–24.
- Johnson, Chalmers, 1982, *MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy, 1925–*

1975, Stanford University Press.

Johnson, Chalmers, 1999, "The Developmental State: Odyssey of a Concept," in Meredith Woo-Cumings (ed.), *The Developmental State*, Cornell University Press, pp. 32-60.

Mansfield, Edwin, 1980, "The Role of Government in U.S. Agriculture," *Economics: Principles, Problems, Decisions*, New York: W. W. Norton & Company, pp. 93-103.

Rodriguez, Arturo, 2011, "Statement of Arturo S. Rodriguez, President of United Farm Workers of America," before the Senate Committee on the Judiciary's Subcommittee on Immigrants, Refugees, and Border Security, October 4, <http://www.judiciary.senate.gov/pdf/11-10-4RodriguezTestimony.pdf>.

Szamoszegi, Andrew and Cole Kyle, 2011, "An analysis of state-owned enterprises and state capitalism in China," for the U.S.-China Economic and Security Review Commission, Oct. 26: 1-116, [https://www.uscc.gov/researchpapers/2011/10\\_26\\_11\\_CapitalTradeSOEStudy.pdf](https://www.uscc.gov/researchpapers/2011/10_26_11_CapitalTradeSOEStudy.pdf).

USDA (United States Department of Agriculture), Economic Research Service, 2013, "Farm Size and the Organization of U.S. Crop Farming," ERR-152, [https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/45108/39361\\_err152.zip?v=41526](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/45108/39361_err152.zip?v=41526).

USDA (United States Department of Agriculture), Economic Research Service, 2013, "Farm Size and the Organization of U.S. Crop Farming," ERR-152, [https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/45108/39361\\_err152.zip?v=41526](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/45108/39361_err152.zip?v=41526).

USDA (United States Department of Agriculture), 2005, "U. S. Farms: Numbers, Size and Ownership," in "Structure and Finance of U.S. Farms: 2005 Family Farm Report," EIB-12, [https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/43810/29468\\_eib12c\\_002.pdf?v=41879](https://www.ers.usda.gov/webdocs/publications/43810/29468_eib12c_002.pdf?v=41879).

USDA (United States Department of Agriculture), 2000, "Understanding Cooperatives: Agricultural Marketing Cooperatives," Cooperative Information Report 45, Section 15, <https://www.rd.usda.gov/files/CIR45-15.pdf>.

注释:

①这里使用的日本、台湾地区和美国的数据来自 Development Research Center of the State Council of the People's Republic of China, 2016: 9-10, 但该报告采用的中国大陆的数据(平均每农户耕地面积约 37.5 亩)显然过高。本文采用的户均 20 亩的数据是根据中国大陆(卫星测量)耕地面积约有 20 亿亩,务农人员约有 2 亿人,即劳均 10 亩。户均以每务农农户两个劳动力计算。

②台湾地区也有农业专业合作社,但所起作用比较有限,只占到所有农业合作社在批发市场的总销售额的 14%——Chen, 2015: table 2)。

③笔者第一本研究农业的专著《华北的小农经济与社会变迁》(黄宗智, 2014a[1986])的标题便是与此位贝尔编辑多次协商之后才最终定下的。

责任编辑:周 慧