

中国新时代的小农场及其纵向一体化： 龙头企业还是合作组织？^①

◇ 黄宗智

摘要：中国农业的未来不在于大规模机械化的农场，而在于资本—劳动双密集化的小规模畜禽鱼饲养和菜果种植家庭农场。中国的食品消费正从原来的8：1：1型，即八成粮食、一成肉食、一成蔬菜向4：3：3型转化。它促进了农业结构的相应转型。小规模家庭农场其实比大农场更适合中国的新时代农业，包括绿色农业，因为它需要的是密集的、多种小量的手工劳动，不允许简单的规模经济效益，更多依赖的是范围经济效益。同时，它也更适合于中国高人口压力的实际。

但小农场仍然需要从生产到加工到销售的纵向一体化，虽然并不附带耕作横向一体化。合作组织正是在如此的背景下，为了把小农场和规模加工与销售整合起来而自发性兴起的。但是近年来，中国政府一直在积极扶持资本主义型的龙头企业，把它们认作纵向一体化的第一选择。今天，中国农业正面临一个十字路口，其将来的纵向一体化将以什么样的组织模式为主尚是个未知数。

关键词：食品消费 资本—劳动双密集化 园艺业 范围经济效益 纵向一体化 不同最佳规模 龙头企业 合作组织

中国农业从哪里来，将往哪里去？未来是不是必定属于美国式的大规模农场，必定要靠机械化来节省劳动力而做到规模经济效益？是不是唯有那样才能够提高务农人民的收入？如果不是，那么出路又何在？

本文从近三十年的食品消费转型出发，论证畜禽鱼和菜果市场需求的扩展，以及相应的新型农业的兴起，虽然仍是小规模的家庭农场，但是是资本和劳动双密集化的农业。本文认为，如此的新时代小规模农场具有一定经济上的优越性。毋庸说，也远比大农场适合中国实际。

但是，如此的农业虽然并不需要依赖“横向一体化”（即大农场）及其规模经济效益，它仍然需要“纵向一体化”来整合生产、加工和销售。到目前为止，政府主要凭借扶持“龙头企业”公司来推进如此的一体化。这些龙头企业所依赖

^① 感谢崔之元、周其仁的点评，白凯的详细阅读，以及李放春、高瑾、王海侠同学和王秀华同学所提的意见。

的种植单位虽然主要仍然是小家庭农场，但它们无疑是资本主义型的企业。近年来它们获得政府毫无保留的大力支持。虽然如此，在同一期间我们仍然看到相当程度的“另类”合作组织的自发性发展。这是比较意外的现象。此外，政府组织的专业市场也起了比较大的“带动”纵向一体化的作用。在资本主义式龙头企业和比较“社会化”的合作组织与公共专业市场两种大趋势之前，中国农业正面临一个十字路口。未来的去向将取决于一些尚未确定的抉择。在我看来，像“建设社会主义新农村”那样的口号到底具不具有实质内涵尚是个未知数。

迄今为止，集中研究新时代的小农业以及其纵向一体化中的不同道路的学术著作还比较少见。本文将于行文中提到以往的有关研究。

消费需求与农业结构的变化

中国人民的食品消费在近三十年中经历了戏剧性的变化。彭玉生教授和我做了一些详细的计算和估计，得出了以下的结论：在1980到2005年间，肉食消费增加了约三分之一，而这个变化在不同程度上跨越不同阶层，从都市精英到农村人民。我们把当前城镇中、高层40%人的消费型作为变化的大略的终止点，估计肉食消费在趋向水平线之前将会再增高44%。鱼和其他水产品的消费则在同期间上升了一倍；根据同样的方法，我们估计将会再增加90%。水果消费在1990到2005年间上升了一倍，今后应会再上升107%才趋向水平线。奶、蛋消费则上升了约三到四倍，并将继续上升（奶159%，蛋55%）。至于蔬菜，在量的上升之上，近几年更在品种和质量方面有显著的上升。伴之而来的是粮食消费的下降，1980到2005年间下降共约三分之一，并将继续下降约一半（黄宗智、彭玉生，2007）。

我们如果用极其简单的表述来解释，那么旧中国的8:1:1食品消费结构，即八成粮食、一成肉食、一成蔬菜（并由此形成的“主食”与“副食”之分的概念），已在快速转化为4:3:3型，即四成粮食、三成畜禽鱼（以及蛋、奶）、三成蔬果^①。在新的消费型下，“主”、“副”食之分已经不再具有太大的意义。这

^① 这是个非常粗略的表述，目前更接近5:2:3比例。现有统计材料不允许精确的计算。若以产值计算，数据是按农、林、牧、渔指标划分的，可以说明肉—鱼增加，但不能说明蔬菜的变化。若以播种面积计算，则可以说明蔬菜的上升，但不足以说明肉类的变化。若以卡路里计算，则不能反映食物消费结构的转型。目前最简洁的办法也许是像表1那样用重量计算，并考虑到菜—果在购买的重量中，真正食用的比例比较低，肉类次之，粮食最高，由此得出以上的概括性表达。

表 1 全国人均按年食品消费水平上升空间估计 (2005 年资料)

	全国人均	农村人均	城镇人均	城镇中、上层 40%人均	距城镇人均 上升空间	距中、上层 40%上升空间
水产	8.21	4.94	12.55	15.62	53%	90%
肉类	25.95	20.76	32.83	37.32	27%	44%
猪肉	17.57	15.62	20.15	22.16	15%	26%
牛羊肉	2.43	1.47	3.71	4.24	52%	74%
家禽	5.95	3.67	8.97	10.92	51%	84%
蛋及制品	7.16	4.71	10.40	11.06	45%	55%
奶及制品	9.34	2.86	17.92	24.23	92%	159%
粮食	152.14	208.85	76.98	73.97	-49%	-51%
食用植物油	4.90	9.25	9.13	6.77	37%	35%
瓜果	34.17	17.18	56.69	70.62	66%	107%
蔬菜	109.29	102.28	118.58	124.64	9%	14%

资料来源：国家统计局《中国统计年鉴 2006》，表 10-13、表 10-29。

注：出于储藏运输等问题，蔬菜产量中的相当部分一般不会被人（直接）消费。2005 年的总产量中只有约 26% 被人们食用。

个转型过程已经进入中、晚期，如果人民收入继续上升（我们估计会比过去三十年的上升率要低），那么，整个过程应该在 2015 到 2025 年间结束。（黄宗智、彭玉生，2007：510，图五）这样，中国的食品消费型将会更接近一般发达国家。

满足新需求：畜禽鱼饲养与菜果种植

如此的食物消费以及市场需求转型，促进了农业生产领域发生显著的变化，而生产转型同时也是消费转型之成为可能的重要原因。最大的变化在于畜禽鱼的养殖以及菜果的种植（园艺业），都上升了约四五倍。肉类（猪、牛、羊肉）产量从 1980 年的 1.2 千万吨上升到 2005 年的 6.2 千万吨（《中国统计年鉴》1983：178；2007：462）。水果的种植面积则从 1985 年的 0.41 亿亩增加到 2005 年的 1.57 亿亩，蔬菜在同时期从 0.71 亿亩扩大到 2.60 亿亩（《中国统计年鉴》1987：

169；2007：461）。粮食种植面积则从1980年的17.6亿亩减少到2005年的15.6亿亩，其中越来越多用于饲料而不是人们食用（《中国统计年鉴》1983：154；2007：461）。这是消费转型底下的农业结构变化。

新时代小农业的经济逻辑

上述变化尽管极其激剧，但小规模家庭农场作为主要生产单位的实际则延续没变。部分原因当然是承包责任制下一村一村地按人分配土地使用权的制度。正如许多学者已经指出，在农村缺乏社会保障制度的实际下，责任制同时也为农村人民提供了一定的社会保障。偏向新古典观点的经济学家们虽然一再提倡土地私有化和自由流通（例见吴敬琏，2005：尤其是第三章；亦见吴敬琏，2002；党国英，2007；Feder, Lau, Lin and Luo, 1990），但至今中国的领导人仍然坚决维持土地承包制度。这样，使用权属于农村一家一户，所有权属于村庄集体，但国家则保留征用土地的特权。毋庸说，这是小规模农场之所以占主导地位的重要原因之一。

但我们需要更进一步观察其经济活力的根源。从西方的标准来看，这些是不合理的极小规模的家庭农场——劳均播种面积才1.167英亩（acre），户均不到2.5英亩〔即1公顷（hectare）——黄宗智，2007（2006a）：472~473〕。而英国18世纪农业革命的时候每个农场平均100英亩；美国今天的家庭农场亦同。诚然，中国有不少经济学家都认为一个真正现代化的中国乡村只可能在更高度的城市化和农村人民更多地转移到城市之后才可能实现，因为唯有那样才可能达到具备规模经济效益的农场（无论家庭型还是公司型）。他们认为，只有那样才可能提高农业劳动的生产率和收入。在那之前，农村人民只可能陷于农业劳动的低价值。也就是说，中国农业的将来应该是高度机械化的大农场，与美国以及大部分西方国家一样。

这里的核心概念，规模经济效益，其实不仅来自“右”派的亚当·斯密传统〔例如他关于针对规模生产的分析——Smith, 1776（1775~1776），v. 1：8~9〕，也来自“左”派的古典马克思政治经济学传统。它其实是中国农业集体化中的一个核心信念，在把合作社扩大到人民公社的运动中尤其显著。当时，越大越好变成了教条；工厂式的农业组织，配合节省劳动力的机械化，成为一种基本信念。规模效益被视作现代化生产的基本特征。即便是对农业和中国具有很深了解的韩丁，也接受了这样的观点（Hinton, 1983）。

但这样的观点其实来自对中国农业历史的基本误解。在人口对土地的与日俱

增的压力下，中国农业近六个世纪的最基本特征，便是要在小规模家庭农场上吸收越来越多的劳动力。当时的技术条件允许有限的相应单位土地劳动投入增加（尤其是复种率的提高，例如冬小麦的种植），而成比例地增加产出，并在进一步的资本投入的伴随下（例如，豆饼肥料的使用），避免边际报酬的递减（在极个别的例子下，甚或做到超比例的发展）。但是，人口压力的现实迟早会使恰亚诺夫所指出的家庭农场的基本特征凸现：作为一个既是生产又是消费的单位，并且是具有既定的劳动力的单位，一个家庭农场可以在高度的人口压力下被逼为生存（消费）需要而一再提高其劳动投入，即便其边际报酬下降到远低于劳动的市场价格的水平。这是因为一个家庭农场，与依赖雇佣劳动的资本主义企业不同，不能够按需要而调整其既定的劳动力来达到劳动与土地的最佳配置（而一个资本主义企业则会在边际产出低于边际劳动投入的市场价格时停止再投入劳动）。只要边际产出仍然有助于家庭的生存，一个家庭农场便会继续投入更多的劳动，在逻辑上一直到其边际产出相当于零 [恰亚诺夫，1925；黄宗智，2004（1986），2006（1992）；Lipton，1968]。^①

正因为如此，家庭农场在历史上能够比依靠雇用劳动力和为利润而生产的“经营式农场”更具竞争力，在华北和长江三角洲等地区压倒经营式农场。在1930年代的华北平原，经营式农场只占耕地面积的不到10%，尽管仅按劳动生产率来看，它们每个劳动力的产出（劳动生产率）要高于家庭农场。这里的逻辑是家庭农场能够比经营式农场肩负较低的劳动报酬，因此也能肩负较高的地租，也就是说，较高的地价。同时，它可以依赖打短工来维持自家农场的生计（打短工其实是土地改革对“贫农”范畴的一个关键定义）。因此，它比经营式农场更具顽强的生命力。[黄宗智，2004（1986）：78~81、204~208]在长江三角洲，家庭农场比经营式农场的优越竞争力更加显著。这里高度商品化的棉花与丝绸经济允许比华北更高的（我称之为）“生产家庭化（familization of production）”，由儿童、老人和妇女来吸收大量的棉纺和缫丝劳动，其报酬只达到粮食种植的三分之一到一半 [黄宗智，2006（1992）：84~86；黄宗智，2007（2002）：239]。结果再次是家庭农场可以比经营式农场支撑更高的地租。明清之际，正如《沈氏农书》所详细证明，雇工的经营式农业的纯收益已经比不上家庭农场，当时只达到大致相当于出租地主的纯收益。为此，经营式农业日益衰落，在20世纪之前便早已绝迹 [《沈氏农书》，1936（1640前后）；黄宗智，2006（1992）：64~

^① 亦见作者关于舒尔茨（Theodore Schultz）坚持“传统农业”中不可能有过剩劳动力误识的讨论（黄宗智，2008a）。

66]。

如此的历史背景乃是 1960 年代的农业现代化的先决条件。当时的资本密集化（主要是机械化）所起主要作用，其实并不是节省了劳动力，而是促进了进一步的劳动密集化。拖拉机所起的作用是促使复种指数进一步提高，扩大在同一块耕地上种植第二、第三茬的比例。在长江三角洲，1960 年代后期的机耕所带来的是一年三茬的普及，在早稻之后种晚稻，然后冬小麦。拖拉机的运用使在 8 月 10 日之前的十天之内完成“双抢”（早稻抢收、晚稻抢插）成为可能，使 11 月 10 日之前完成“三秋”（秋收、秋耕、秋播），以及 5 月 25 日之前完成冬小麦收割和早稻插秧成为可能。此前，该地所种主要是单季稻和冬小麦。此后，变成几乎全是在冬小麦之前种双季稻。当时的口号是“消灭单季稻”，也就是说，农业一仍其旧地“过密化”（即在劳动密集化之下的边际报酬递减，每加一茬所得，相对于其劳动和肥料的投入来说，要低于原来一茬）。[黄宗智，2006（1992）：225]

一直到进入新世纪，在三大历史性变迁的交汇之下，长时期的过密化方才显示了倒转的可能。第一是人口生育率，从 1970 年代开始积极实施的生育政策，到了 1990 年代终于体现于劳动力自然增长率的下降。第二是从 1980 年代开始的快速城镇化，每年增加约 1%，以及骇世规模的农民工非农就业（世纪之交后将近两亿人）。第一和第二趋势的交叉意味务农人员在 1990 年代初期达到约 3.4 亿的高峰之后开始下降，2000 年后以每年 2%（约 600 万）的速度下降，到 2005 年已经降到 3 亿人以下。（见黄宗智、彭玉生，2007：502~503 以及图一）第三是上述的食物消费转型。正是这三个不同来源的巨大趋势的交汇使中国农业在以后几十年中有可能去过密化。（黄宗智、彭玉生，2007）

但去过密化的道路将不会是美国式的机械化和规模经济，而是资本—劳动双密集化的小规模园艺业和养殖业。一个例子是“温室”蔬菜种植。在投入最高的极端，有长久的恒温建筑，但在今天的中国，如此的设备还比较少见，而且只在寒冷地区的隆冬季节方才真正必要。比较普遍使用的是相对廉价的塑胶棚，分大、中、小型。如此的“棚”一般需要四倍于露地蔬菜的劳动投入——一个劳动力只需一亩，相对于露地的四亩——而其收获能够达到相当或更高的比例（黄宗智、彭玉生，2007：509）。

另一个例子是种养结合的小农场。旧型的方式是一家一户只养一两头猪，用家里的残羹剩饭以及部分粮食来喂猪。而新型的养殖中有所谓“秸秆养殖”的方法，使用的主要是作物的秸秆（过去曾经是家庭的重要燃料，但今天多已被煤炭取代），用分解剂（生物复合酶）发酵成饲料。与粮食饲料相比，一亩地的玉米

只能养一头猪，而一亩地的秸秆则能够养五头。在旧的方法下，人畜处于争粮状态，新方法则不会如此。当然，新方法既是资本密集化的（使用分解剂等），也是劳动密集化的（养了更多猪）。[《论秸秆分解剂在养殖业中的应用》，2006；亦见黄宗智，2007（2006b）：492]

在土地（相对人口而言）严重稀缺的情况下，用资本—劳动双密集化来尽可能提高土地生产率毋庸说是具有一定的经济理性的。这正是东亚国家和地区——诸如日本、韩国、台湾以及中国大陆近几十年的模式。它和“西方”的模式基本不同，譬如18世纪英国的农业革命，其中用牲畜来节省劳动力起了重要的作用。又譬如，美国的农业革命，用现代机械和化学肥料来节省劳动力。

至于园艺业，相对粮食种植来说，即便在前现代时期也已经是一种资本和劳动双密集化的生产。它在1400~1650年的荷兰早期经济发展中曾经起过关键作用（Maddison, 2001：20、78~79）。即便是在集体化时期的中国，当时蔬菜主要在自留地上种植，需要约二三倍于粮食的劳动力投入，出售部分所带来的报酬也相当于粮食的二三倍。^① [黄宗智，2006（1992）：50、204~205、275] 自留地制度比较合理地满足了它的肥料和劳力的需要，允许便利投入小量但频繁的密集劳动（也正是“园艺”的含义）。大跃进时期，试图把种植蔬菜（以及养猪）统一于工厂似的大规模组织是完全失败的。今天的塑胶大棚蔬菜种植在某种意义上乃是昔日自留地制度在新时代的延续。

它所附带的是我们可以称作小规模生产的经济效益。劳动密集蔬菜生产需要的是小量但频繁和多样的手工劳动，不太容易纳入斯密型分工及其规模经济效益。高档的跨季节塑胶棚蔬菜尤其如此。有机的“绿色”农业同样主要依赖手工而不是机械（更不是化肥）的生产。园艺似的手工劳动是其典型，不是具有规模效益的大型生产。

最后，种养结合的“秸秆养殖”所显示的是结合一种以上产品生产的“范围经济效益”，而不是“规模经济效益”。如此经济效益的农业有很长的历史，譬如，旧式的用农家的余羹剩饭来养猪，再用猪粪来肥田；又譬如，旧式的稻桑种植，利用桑树来巩固稻田田基；又譬如，珠江三角洲的“桑基鱼塘”，用桑叶喂蚕，蚕粪喂鱼，鱼粪和塘泥肥桑。同样的逻辑可见于英国的农业革命，新圈的土地允许放牧（此前用公有地）与耕作的紧密结合，用典型诺尔福克（Norfolk）轮作模式——小麦—芜菁—大麦—三叶草——中的芜菁和三叶草来喂牲畜和恢复提高地力，借牲畜节省人力来耕田 [Allen, 1992：111；Overton, 1996：3；亦

^① 我们绝对不可像有的美国学者那样据此论证私有制（自留地）农业的优越性。

见黄宗智，2007（2002）：231]。以上的例子全都由单一个生产单位结合两种以上的相辅产品来做到范围经济效益，与规模经济效益逻辑很不一样。

纵向一体化：不同层面的不同最佳规模

但资本—劳动双密集化、小规模生产以及范围经济并不足以充分解释新时代中国小农场的生命力。为城镇和长距离国内外市场而生产的农业需要另一种经济效益，即“纵向一体化”的效益。在西方先进国家，如此的效益多来自“公司”（the firm）的组织。这里，科斯的相关理论具有一定的解释力。根据他的分析，公司之所以存在，是为了节省“交易成本”——亦即在市场上订立不同生产和销售合同所需的成本。无论是信息、交涉、执行等等都需要一定的成本。一个生产食品的企业需要分别为储藏、运输、加工、销售等签订不同的合同。农业企业公司之所以存在，便是为了把这些不同部分整合于单一个公司，借此来节省交易成本，而其规模则取决于进一步扩大公司与分别在市场上交易间的不同边际成本。（Coase, 1990：尤见第一章）^①

在西方的经济史中，如此的由生产到加工到销售的“纵向一体化”一般都伴随着同一公司的“横向一体化”——把许多小农场组合成单一个生产单位——而进行，由此达到斯密型的规模经济效益。但在中国，这一切都很不同。我们已经看到，小农场仍然是主要的生产单位，出于其自身生产畜禽鱼和菜果的经济优越性。但如此的小农场，如果必须单独在市场上为运输、储藏、加工和销售而分别签订合同，其交易成本毋庸说将会很高。也就是说，它需要类似于资本主义公司所提供的“纵向一体化”来与“大市场”打交道。

在这个问题上，当前的中国农业管理人员和学者所采用的概念是产—加—销和贸—工—农的“一体化”，用的主要是两个词，一是我们上面使用的“纵向一体化”，另一个则是“产业化”。目前为了促进一体化、产业化所采用的主要方法首先是所谓龙头企业，再者是专业合作社与政府组织的专业批发市场。我们将在下面一一分别讨论。

和资本主义公司不同，中国采用的概念可以用“不同层面的不同最佳规模”（“differential optimums” of different levels）来表述。这和有的人心目中的“不

^① 我认为科斯的理论要比他的“社会成本”理论，亦即一般之所谓“科斯定理”重要得多。中国的经济学家们多强调他们所认为的要点，即必须确立私有产权赖以促使交易成本最小化——见“科斯定理”，www.baidu.com。这里的理解毋庸说和他们很不一样。

同的最佳规模”（differential optimums）的意义不同，它指的不是不同产品在同一生产层面上的不同最佳规模，而是在纵向一体化中的不同层面上的不同最佳规模。^① 在耕种的层面，最佳规模是小家庭农场；它不需要小农场的“横向一体化”，不需要把它们变为大规模农场来做到规模经济效益。但在加工的层面上，有许多食品加工（以及纺纱、缫丝等）程序可以用上工场或工厂式的组织和一般意义的规模经济效益。中国的食品产业在这方面仍然比较落后（这点下面还要讨论）。最后，也许是最重要的，销售本身也需要一定的规模经济效益。中国和外国消费者的要求都日益苛刻，一个广为人知、成规模的品牌具有个别小生产者所不具备的规模效益。在这样的需要下，中国的地方政府所采用的方法是想方设法来创造地方性的品牌，更甚于推进某某公司品牌。我们下面会看到，他们在努力创建一村、一镇甚或一县的品牌。以上这种不同层面上的不同规模和组织方式的结合乃是今天中国农业纵向一体化的特色。

可用数据

纵向一体化的概念从上世纪 90 年代开始被人们采用，之后“纵向一体化”和“产业化”两个词逐渐成为官方对中国农业现代化的现状与未来的表述。因此，在一定程度上牵涉到意识形态化的问题，促使人们把理想建构和政策意图等同于现实。农业部建立了一整套的机构来支撑这个概念，其正式名称是“农业产业化办公室”，在每一省份都设立了分支机构。近几年来，产业化办公室一直在搜集有关纵向一体化的系统统计材料，并在 2008 年 4 月发表了其第一份长篇报告。（《中国农业产业化发展报告》，2008；以下作《报告》）

《报告》中的数据不是很精确，也有点可疑。首先，对纵向一体化的概念没有很明确的说明。目前，它被用来涵盖所有被“带动”进入纵向一体化的农场，所用统计范畴包括由“龙头企业”、“专业合作组织”以及其它“中介组织”、专业市场以及“其它”组织（包括“农村经纪人”）所带动的农场。没有说明的是，那些农场没有被包括在内。比如，一个通过旧式的个别或组合的中介者而销售产品的农户，到底被不被包括在内，而一个自己上集市销售产品的农场则看来不被包括在内。至于把产品销售给政府组织的专业批发市场的农户，即便其后产品是由旧式小贩或摊贩所销售，也许仍然会被视作纵向一体化了的农户。

这里，我们可以看到类似于统计局对“第三产业”“服务业”的统计中显示

^① Differential optimums 是恰亚诺夫的理论概念，最新的讨论见 Shanin 2009。

的现象。在现代化主义意识形态的推动下，不少人把第三产业看作最先进的产业，（Fourastié，1949；亦见黄宗智，2009，2008b 的讨论）并希望把中国表达得比其实际更高度现代化；兴许是出于如此的意愿，统计局最近采用了一些听来十分现代化的统计指标，诸如“信息传输”、“文化体育和娱乐业”、“科学研究”、“金融和保险业”、“租赁和商务服务业”、“计算机服务和软件业”等等，或有意或无意地促使人们忽视占服务业人数最多的小贩、摊贩、保姆、服务员、街道清洁员、社区保安等等农民工。结果是对中国非正规经济的庞大规模，以及其报酬过低和缺乏应有保障的实际做了误导性的表述。（《中国统计年鉴》，2007：135～137、131；亦见黄宗智，2009：63～64）“纵向一体化”的数据可能具有同样的问题。

虽然如此，《报告》所纳入的数据显然具有一定的实质真实性，需要我们来认真对待。根据产业化办公室的数据（虽然多半是夸大的数据），2005 年全国已经有约一半的耕地（共约 10 亿亩）和一半的农户（0.87 亿）被纵向一体化，要么是由龙头企业所带动，要么是由专业合作组织（或其他类型的中介组织）和专业批发市场所带动。（《报告》：309）下面我们将逐一检视这些不同的组织。

资本主义式的龙头企业

由龙头企业所带动的产—加—销一体化可以用以下的一个来自广东省的例子来说明：温氏食品集团有限公司创办于 1986 年，它用计算机系统建立每个参与养殖的农户的档案，按规定日期和指定地点为他们提供鸡苗（五元一只）、饲料、药物和技术手册。之后，由公司提供技术指导和服务。到上市日期，公司统一收购肉鸡，与农户结算，并对肉鸡进行加工、销售。2005 年，公司的总销售额达到 65 亿元，是个被认定为“国家级”的龙头企业。

贸—工—农的一体化则可以用河南南阳市的例子来说明：这里有 35 家龙头企业的地毯公司，声称整合了种植 34 万亩蚕桑地的农户、17 家缫丝公司和十多万织地毯的农民工。销售额于 1997 年已经达到了 20 亿以上。（李清彪，1997）

无可置疑，中央和地方政府非常积极地扶持了这样的龙头企业，把它们当作纵向一体化方式中的第一选择。2000 到 2005 年间，中央政府投入了共 119 亿元来扶持国家级的龙头企业。（《报告》：30）地方政府亦步亦趋，其中山东省是个比较突出的例子，从 2002 年开始，每年投入了五千万元来支撑龙头企业，2002 和 2003 年用于直接扶持企业资金周转，2005 年改为贴息贷款。省内的市、县政府更在此上每年投入共一亿元。（《报告》：219）江苏、浙江、上海等其它先进省

市的投入相似。^①（《报告》：219；江苏省 2006 年把投入提高到八千万元——《报告》：188、194、180）至于像湖南那样比较贫穷的省份则没有能做出同等规模的投入，它的农业产业化办公室在报告中所突出的是税费减免优惠，声称达到一千万元之值。（《报告》：236）

这一切说明，农业的纵向一体化已经被完全纳入地方政府首要的“招商引资”任务之内，成为地方干部根据量化的 GDP 增长率来审核“政绩”的一个关键部分。[国家领导人习近平在他 2001 年提交清华大学的《中国农村市场化研究》博士论文中，对龙头企业表示了一定的保留，对合作组织则表示了一定的认可。（习近平，2001：尤见 37、125、127~129、144~145 页）虽然如此，新世纪国家政策至今仍然向龙头企业全面倾斜。]^②中央和地方政府都知道，GDP 增长乃是必须遵守的“硬道理”，不像社会公正和环境保护那样可以含糊处理。正如有的学者指出，中央政府的诸如为环保而下拨的“退耕还林”款项会被转用于基础建设，因为地方政府需要它来招商引资（王汉生、王一鸽，2008；周学光，2010；Huang，2010）。

自发的合作组织？

但是，尽管政府大力扶持资本主义型的龙头企业，另类型的合作组织仍然在同期发展了起来，自发地在纵向一体化的过程中占到了一定的比例。具体的案例显示，合作社主要从事以下类型的活动：合作购买所需物资，这是为了廉价购买，也是为了统一标准和产品；有的合作社自己组织加工，有的干脆纳入加工公司，有的提供技术咨询和指导，有的为会员提供信贷担保，有的组织销售，有的组织“大”户，有的聘用企业家型的经理。其基本耕种单位是小规模农场，不是横向一体化的大规模农场。

一种组织方式是把整个产—加—销链的不同环节的单位纳入合作社。四川省乐山市五通桥区的养鸡协会便纳入了五个生产和销售合作社、一家饲料公司、一个种鸡场和一家兽药销售企业。和广东的温氏集团一样，这个合作社为其会员廉价提供种鸡、饲料和药（疫苗），也提供信息服务，并为会员提供鸡产品营销。它不同之处在于合作社为社员而不是公司所有，它为社员组织利益分配（包括销售后根据情况的“二次返利”），信贷担保，并且提供某种程度的风险保护，在市

^① 上海声称 2005 年投入 2100 万元扶持专业合作社。（《报告》：179）

^② 感谢崔之元教授告知并为我找出习近平的论文。

场价格低迷时，试图为社员弥补损失。在这样的组织方式下，该合作社已经扩大到将近 500 小农户会员，存栏蛋鸡 132 万只。（《报告》：13）

山东省阳信县的鲁北肉牛产销合作社是另一个例子。2004 年在八家肉牛加工和流通企业的支持下创办。成立时有社员 231 名，注册资金 30 万元。合作社主要协调农户和屠宰户，以及饲养户和运销户，印刷各种购销协议书，为社员间的交易进行鉴证、登记。此外，成立专业化技术队伍和机构，并组织技术人员到各养殖专业村、户进行指导和培训。合作社统一购买饲料、药品等，借以降低社员成本。同时，对产品统一价格和标准，联合销售，拓宽市场。2006 年合作社扩大到 530 名会员，总销售额达到 248.8 万元（《报告》：103~104）。

又一个例子是广东省粤北山区的乐昌市的九峰镇农产品流通合作社。这个合作社结合了 54 个比较“大”的种植户和 48 个也是比较“大”的流通户。它纳入了 3900 亩的菜果地，平均一种植户 72 亩（在中国称“大”户，但平均才 12 英亩），年平均收入 20 万元一户。（《报告》：244）

根据农业产业化办公室提供的数据，龙头企业在 2005 年占据所有 13.6 万纵向一体化组织的 45%。这并不稀奇，因为我们知道政府从 2000 年开始大力扶持这些组织。虽然如此，龙头企业所占比例只从 2000 年的 41% 上升到 2005 年的 45%。使我们感到意外的是自发性的合作组织。它们虽然没有得到政府的实质性支持，居然从 2000 年总量的 14% 达到了 2005 年的 36%——见表 2。

表 2 纵向一体化组织类型和数量（2000~2005 年）

年份、数量、 比重 类 型	2000 年		2002 年		2004 年		2005 年	
	数量	百分比	数量	百分比	数量	百分比	数量	百分比
龙头企业 带动型	27,276	41%	41,905	44%	49,709	44%	61,268	45%
中介组织 带动型	22,146		32,076		41,430		62,914	
其中：专业 合作社	9,552	14%	20,245	21%	30,546	27%	48,473	36%
专业市场 带动型	7,674	12%	9,163	10%	10,565	9%	11,543	9%
其它	9,592		11,288		12,249			
纵向一体化 组织总数	66,688	100%	94,432	100%	113,953	100%	135,725	100%

资料来源：《中国农业产业化发展报告》，2008：309。

从产业化办公室所提供的另一组数据材料来看，合作组织所采用的合同方式也具有一定的生命力。龙头企业所采用与农户联结的方式一般主要是订单，而合作社所采用的多是按股分红或利润返还合同。后者和合作社基本同步发展（《报告》：309，表2）。

这种现象很好理解。在订单合同的安排下，即便是具有“保护价”规定的订单，来自加工和销售的利润归属企业而不是农户。而在按股分红或利润返还的合同中，耕作者能够获得加工和销售的部分利润。这样的利益考虑是耕作者之所以趋向合作社的重要原因。^①

但是，龙头企业规模和利润一般比合作社要大。我们可以预期，在政府大力扶持之下，它们所带动的农场要比合作组织多得多。现有的数据材料不允许我们按照农户数量来区分这两种组织，但我们可以通过它们分别的销售量来做一个大致的估计：表3显示，龙头企业在2005年的销售量达到1,845亿元，占被统计的纵向一体化农业总销售量（3,062亿元）的60%，要比“中介组织”（其中大部分是合作组织）的273亿多得多。也就是说，合作组织虽然可能占到所有产业化组织数量中的三分之一，但其所带动的农户则多半还不到9%。

表3 农业产业化不同组织的销售收入

年份、收入 和比重 类 型	2002年		2004年		2005年	
	收入*(亿元)	百分比	收入(亿元)	百分比	收入(亿元)	百分比
龙头企业	946	58%	1,426	57%	1,845	60%
中介组织*	134	8%	211	8%	273	9%
专业市场	560	34%	866	35%	944	31%
总收入	1,640	100%	2,503	100%	3,062	100%

* 没有合作组织的分别数据

资料来源：《中国农业产业化发展报告》，2008：311。

但是，即便是不到9%，我认为还是有点意外。在2002到2005年间，也就是政府大力扶持龙头企业的期间，合作组织的总销售额仍然增加了约一倍，幅度要略高于龙头企业。我们要问：如果政府以同等的力量来支撑合作组织，它的发展幅度又会怎样？本文在最终部分会返回来讨论这个问题。

^① 我们也可以这样来理解：对分散的小农户来说，不可能像工厂车间那样组织起来；合作组织是其最接近工会的维护自己集体利益的可能组织。

政府组织的专业市场：形态未确定的纵向一体化

纵向一体化的第三种主要组织形式是政府组织的专业批发市场。它们可以视作介于龙头企业和“社会化”的合作组织两者之间的组织方式。中国的地方政府其实一直在积极创办和组织这样的市场。以山东为例，该省声称拥有 750 个营业额超过 500 万元的专业市场。（《报告》：215）起关键作用的是市、县政府。以著名的寿光市为例，其蔬菜市场闻名全国。该市政府总共投入了 4000 万元，所组建的六个专业市场中包括蔬菜、水果和畜禽市场（秦锡尧，2000）。其蔬菜市场创建于 1984 年，开始时由政府拨了 10 亩地，其实只不过是个成规模的旧式集市，由市政府的工商管理局代管。但其后的 20 年间，总共扩建了九次，并在 2003 年与深圳农产品有限公司搭档，又进行扩大，今天这个蔬菜市场已经达到 600 亩的空间范围，销售 300 多种蔬菜，其韭菜市场号称全国第一。据说，寿光的蔬菜市场整合了 84 万亩地的小蔬菜农场，包括 30 万个大棚，带动了全市所有（蔬菜）农场中的 80%（《报告》：14）。这个纵向一体化了的系统拥有二百多部运菜车辆，提供北京市上市蔬菜的五分之一。（秦锡尧，2000）

在专业市场之外，地方政府也非常有意识地推进地方品牌的发展，诸如“一村一品”（模仿日本的先例）和“一镇一品”等，在这方面其实要比推进公司品牌更加不遗余力。寿光市声称拥有 587 个专业村和镇，其中包括“中国韭菜第一乡”、“中国胡萝卜第一镇”、“豆瓣生产专业村”等等（《报告》：14）。如此的地方性品牌，和专业市场同样，是地方政府纵向一体化政策中的枢纽工程。江西省在这方面尤其积极，声称拥有 2,000 个专业村（《报告》：14、19）。

如此的制度当然和一般人心目中的资本主义经济很不一样。我们也许可以预期，政府组建的专业市场在设定价格上也许会比面对弱势小农户的大型食品公司相对公道。但同时，它们只不过是整个耕作到销售产业链中的一个环节。其他部分可能是由企业公司来整合，也可能是由合作组织或小贩等来连接。从这个意义上来说，专业市场的纵向一体化导向还是个未知之数。

与组建市场相比，中国地方政府在食品加工方面显然仍旧发展不足。根据产业化办公室的数据，全国食品加工的产值现在只达到原来农业产值的 40%，远远低于发展国家，后者多要超出原值三四倍。另一能说明问题的指标是加工食品在饮食消费中所占的比例：中国现今才占 25%，远远低于发展国家的 90%。（《报告》：23）显然，地方政府至今还没有大力投入食品加工的产业和服务。寿光市是个例外，它声称为本市产品之进入国内外市场投入了 8,000 万元。加工领

域也许是一个比较宽阔的发展空间，也是一个尚未定型的空间。

产权制度所起作用

我们即便不考虑另类的合作组织和（政府组建的）专业市场，也可以确定，现今的土地承包制度对纵向一体化的形态具有相当大的影响。我们上面已经讨论过中国纵向一体化不附带横向一体化的特色。那可以说是现今产权制度所起的最显著的作用。

此外，正如 Zhang 和 Donaldson（2008）的研究^①指出，现有的产权制度给了拥有承包地使用权的农民可以用来和企业公司谈判的条件。一个农户或一个村庄集体可以用他们的承包权来换取一份在公司领工资的工作，一般借此在一定程度上提高了自己的经济状况。有的农户则在家乡保留自己的承包地而在地外为公司打工，他们仍然拥有一定的土地财产或社会保障。我们应该把这种农户和那种完全放弃自己承包地而外出务工（在该地办居留证，但不会得到该地的承包地）的“无产”工人区别开来。

根据他们的经验材料，Zhang 和 Donaldson 力争，农村土地不应私有化，因为那样只能促使土地的兼并和大量农民从土地游离。土地承包制度则赋予农民一个与企业谈判的重要资源，在一定程度上维护了农民的利益。他们认为，有产的（“半无产化了的”）农民工人的经济地位要优于完全无产化了的农民工。我基本赞同他们的分析，但认为产权因素只是上述众多其他经济因素中的一个。

农业纵向一体化将向哪里去？

最后，我们要问，从其最近的动向来看，中国农业的纵向一体化未来将往哪里去？很清楚，小规模的家庭农场将会相当长期延续下去，在大型企业进入食品产业之后仍然如此。这既是出于中国独特的制度环境，也是出于小规模农业在饲养畜禽鱼和种植蔬果方面的多重的经济优越性。

尚未确定的问题是合作组织到底会不会在大农业企业之外成为一个具有强大生命力的另类选择。中国政府过去在实践之中，是大力扶持龙头企业的，无论其言论（诸如“建设社会主义新农村”等口号以及 2006 年 10 月 31 日颁布的《中

^① 主要关乎外资企业，如肯德基公司、雀巢公司、一家日本辣根公司以及一家台湾花卉公司。

华人民共和国农民专业合作社法》^①)如何。但是,即便如此,合作组织在近年来仍然显示了一定的生命力。由此看来,“社会主义”的表达也许仍然可能会成为社会化走向的一种动力。^②

从耕作者的视角来看,合作组织的优越性是很明显的,主要是因为它能使耕作者获得来自加工和销售的利润的一部分,而不是只看着它们完全流入龙头企业或中介商人之手。这是合作组织自发兴起的主要原因。

它的弱点在完全没有得到像龙头企业那样的政府扶持。大家知道,在中国这个制度环境下,没有政府的扶持便步步难行,几乎等于是被排挤。这是个致命问题。

问题是如此的合作组织是否真正能够在加工和销售方面和龙头企业一较长短。我们要问:合作股份等制度会不会影响经营者的积极性和创新性?

在这方面,以下的一个例子也许具有一定的启发性。浙江(省)临海(市)桐林(镇)果树合作社以其柑橘和西兰花著名,其中有40%是出口的,其余多售于华北地区。合作社的关键人物是一位名叫王顺海的人——据说他专业知识丰富,关系网络较多,本人是省政协委员,在市政府中同学众多——也就是说,是位具备在中国制度环境下成为企业家条件的人。但王一直致力于合作社的建设。该社在组建时有会员40名,都是相对“大”的农户(100亩以上者),由他们参股入社。王本人从合作社领取月2000元的薪酬,而更重要的是,合作社给予他全社利润的5%的分红,远高于其他社员。王自豪地说他最近还聘了一位大学生助手,其年薪5万元。现在该社会员数已发展到438名,十倍于其创办时期。(王顺海访谈,2007;王顺海,2007)像这样的合作社,我们可以视作合作股份的所有制与资本主义公司经营管理方式的结合。

最佳的结合方式只能通过实践来探寻。但我们可以想象,一个可能可行方案是结合合作组织的所有制度与企业公司的经营模式,在合作所有的框架下,给予管理者适当的报酬激励和一定的决策权力。那样,能够兼具合作所有的优点以及公司型运作的优点。如此的组织,也许可以称作合作公司。

至于在加工和销售层面上,我们也许可以想象,它首先会是一个社员或工人所有的组织,在管理制度上也许可以采用某种形式的承包制,联产到工场或车

^① 其第8条声称国家将“通过财政支持、税收优惠和金融、科技、人才的扶持以及产业政策引导等措施,促进农民专业合作社的发展”。但是,根据《农业产业化报告》所提供信息,显然并没有积极实施。

^② 见上引习近平论文。

间、办公室或个人。其激励制度和稳定性也许会更佳于支付工资的企业。

根据产业化办公室的数据，2005年全国共有48,473家起纵向一体化作用的合作社，其总销售额达到所有一体化组织中的（不到）9%。众所周知，在中国的制度环境下，政府的扶持极其关键。比如，王顺海本人便提到合作社融资的困难，它们一般无法向国家银行贷款，只能通过非正式的借贷来融资（王顺海，2007）。如此看来，在没有政府实质性扶持的情况下，合作社能够达到全国销售额的9%应该说已经很不错了。此外，在合作社之外，还有一体化形态尚未确定的专业市场，它们带动了占总销售额的31%的农场。我们要问：这样对社员们比较有利的组织方式是不是还有发展的空间？

我们如果回顾1980年代由集体干部领导的令人瞩目的乡村工业发展（尤其是所谓“苏南模式”），我们也许可以想象，如果能够得到政府的积极扶持，合作组织也许真可能会成为一个强有力的纵向一体化组织方式。对社员们来说，它们会比龙头企业有利得多。我们也许还可以指出，如果“建设社会主义新农村”和“中国特色的社会主义”等口号要真具有实质性含义，可能必须向这样的方向走。

结 论

无论我们怎么看待合作组织这种另类型的纵向一体化，如何看待其优点和缺点以及其发展潜力，我们应该承认，中国农业的现实和将来主要在小规模的资本—劳动双密集型农场，而不在节省劳动力的机械化大规模农场。中国的纵向一体化不会像西方经验那样附带横向一体化，它将会主要依靠小规模蔬果种植和畜禽鱼饲养。我们可以说中国农业将会是一个以“小资产阶级”为主的产业，而不是像一般城市工业那样以“资本家和工人”为主的产业。我们甚至可以说，中国新时代农业将主要是“小农”、“农场”的天下。（黄宗智，2008b）

以上是比较能够确定的结论。尚未确定的是“社会化”的合作组织到底会不会在中国新时代的农业中起到重要的作用？它至今还没获得真正能够测验自己潜力的机会。它的未来显然将取决于政府的抉择，会不会真正给予它在市场上和龙头企业一较长短的机会。

农业方面的抉择其实关乎政治经济体制的整体。今天的中国同时包含资本主义市场经济的成分和计划经济型社会主义的成分。两者之间显示非常尖锐的矛盾，尤其见于GDP增长和社会危机之间的矛盾。面对这样的现实，当务之急不是在两者之间做单一的选择，而是要探寻超越两者的第三条道路，不是含含糊糊的妥协，而是在确认两者必然共存的现实上的超越性结合。它的先决条件既是市

场竞争和动力，也是社会公正和稳定。当前，面对农村人际关系、社区、道德和文化的全面崩溃，合作组织是否具有重新整合农村社会的可能？

参考文献

- Allen, Robert C. (1992), *Enclosure and the Yeoman*. Oxford: Oxford University Press.
《报告》，见《中国农业产业化发展报告》。
- Chayanov, A. V. [1986 (1925)], *The Theory of Peasant Economy*. Madison: University of Wisconsin Press.
- Coase, R. H. (1990), *The Firm, the Market, and the Law*. Chicago: University of Chicago Press.
- Coase, R. H. (1991), (Nobel) *Prize Lecture*. www.nobelprize.org
- 党国英 (2007), 中国农村改革——解放农民的故事还没有讲完, www.zhinong.cn, 2007. 1. 30。
- Feder Gershon, Lawrence J. Lau, Justin Y. Lin and Xiaopeng Luo (1992), “The Determinants of Farm Investment and Residential Construction in Post Reform China”, *Economic Development and Cultural Change*, 41, no. 1: 1~26.
- Fourastie, Jean (1949), *Le Grand Espoir du XXe siècle. Progrès technique, progrès économique, progrès social*. Paris: Presses Universitaires de France.
- Hinton, William (1983), *Shenfan*. New York: Random House.
- Huang, Philip C. C. (2010), “Beyond the Right—Left Divide: Searching for Reform from the History of Practice”, *Modern China*, 36, no 1.
- Huang, Philip C. C. (2009), “China’s Neglected Informal Economy: Reality and Theory”, *Modern China*, v. 35, no 4: 405~438.
- Huang, Philip C. C. (2002), “Development or Involution? 18th Century Britain and China”, *Journal of Asian Studies*, v. 61, no 2 (May): 501~538.
- Huang, Philip C. C. (1990), *The Peasant Family and Rural Development in the Yangzi Delta, 1350~1988*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- Huang, Philip C. C. (1985), *The Peasant Economy and Social Change in North China*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- 黄宗智、彭玉生 (2007), 《三大历史性变迁的交汇与中国小规模农业的前景》，载黄宗智 (2007), 497~519 页。亦见《中国社会科学》第 4 期, 74~88 页。
- 黄宗智 (2009), 《中国被忽视的非正规经济：现实与理论》，载《开放时代》第 2 期: 50~73 页。
- 黄宗智 (2008a), 《中国小农经济的过去和现在——舒尔茨理论的对错》，载《中国乡村研究》第 6 辑: 267~287 页, 福州: 福建教育出版社。

- 黄宗智 (2008b), 《中国的小资产阶级和中间阶层: 悖论的社会形态》, 载《中国村研究》第6辑: 1~14页, 福州: 福建教育出版社。
- 黄宗智 (2007), 《经验与理论: 中国社会、经济与法律的实践历史研究》, 北京: 中国人民大学出版社。
- 黄宗智 [2007 (2006a)], 《制度化了的“半工半耕”过密型农业》, 载黄宗智 (2007), 471~485页。
- 黄宗智 [2007 (2006b)], 《中国农业面临的历史性契机》, 载黄宗智 (2007), 486~496页。
- 黄宗智 [2007 (2002)], 《发展还是内卷? 18世纪英国与中国》, 载黄宗智 (2007), 227~270页。亦见《历史研究》第4期, 149~176页。
- 黄宗智 [2006 (1992)], 《长江三角洲小农家庭与乡村发展》, 北京: 中华书局。
- 黄宗智 [2004 (1986)], 《华北的小农经济与社会变迁》北京: 中华书局。
- 《科斯定理》, www. baidu. com.
- 《论秸秆分解剂在养殖业中的应用》, 2006, www. shantang. com.
- Lipton, Michael (1968), “The Theory of the Optimizing Peasant”, *Journal of Development Studies*, 4, 3: 327~351.
- 李清彪 (1997), 《农业产业化是农业大市向农业强市迈进的必由之路——南阳市发展农业产业化的调查》, 《农业经济问题》第5期。
- Maddison, Angus (2001), *The World Economy: a Millennial Perspective*. Organization for Economic Co-operation and Development (OECD).
- Overton, Mark (1996), *Agricultural Revolution in England: The Transformation of the Agrarian Economy, 1500~1850*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- 秦锡尧 (2000), 《农业产业化: 农业现代化道路的新探索——山东省寿光市农业产业化调研报告》, 《四川政报》第5期, 23~24页。
- Shanin Teodor (2009), “Chayanov’s Treble Death and Tenuous Resurrection: an Essay about Understanding, about Roots of Plausibility and about Rural Russia”, *Journal of Peasant Studies*, v. 36, no 1 (January): 83~101.
- 《沈氏农书》[1936 (1640)], 《丛书集成》收 (第1468册), 上海: 商务印书馆。
- Smith, Adam [1976 (1775~1776)], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. 4th ed., 3vols. London, n. p.
- 王汉生、王一鸽 (2009), 《目标管理责任制: 农村基层政权的实践逻辑》, 《社会学研究》第2期, 61~92页。
- 王顺海 (2007), 《为农争利的“零利润”合作社——浙江省临海市桐林果蔬合作社的办社之道》, 《中国合作经济》第1期, 30~34页。
- 王顺海 (2007), 《浙江省临海市桐林果蔬合作社》(受访人: 王顺海), 无出版处。
- Wu Jinglian (2005), *Understanding and Interpreting Chinese Economic Reform*. Mason, Ohio: Thomson/South-Western.

吴敬琏 (2002), 《发展中小企业是中国的大战略》, 《宏观经济研究》第 6 期。

吴敬琏 (n. d.), 《来自实践的真知灼见——评伏来旺〈转移战略论〉》, [www. tecn. cn](http://www.tecn.cn)。

习近平 (2001), 《中国农村市场化研究》, 清华大学法学博士学位论文。

Zhang, Forrest Qian (张谦) and 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): 25~47.

《中国农业产业化发展报告》, 2008, 北京: 中国农业出版社。

《中国统计年鉴》, 1983、1987、2007, 北京: 中国统计出版社。

Zhou Xueguang (2010), “The Institutional Logic of Collusion among Local Governments in China”, *Modern China*, 36, no 1.