

“中间商+农民”模式与农民的半无产化

武广汉

内容提要：“半无产化”不是关于农民收入水平的“量”的概念，而是生产关系范畴内的“质”的概念。家庭经营的农民同时具有个体业主和雇工的特点，具体情况取决于农民所处的市场环境中的垄断势力等因素。农民在生产领域的自主性掩盖了在流通领域的从属性。尽管农民与中间商是产品收购关系，但是农民的身份却随具体情况不同而不同程度地接近“影子雇工”。这一既成制度安排为利益的协调留下了巨大的弹性空间，这片空间不应仅仅为工商资本的经济行为提供想象力，也应被纳入政策制定的视野中。生产和流通两个领域中政策的协调是提高农民经营收入的关键。

关键词：农民 中间商 半无产化

一、问题的提出

“以家庭承包经营为基础、统分结合的双层经营体制”是我国的农村基本经营制度。“家庭经营”既是政策制定者对现状的描述和长期坚持的政策方向，也是学术讨论所默认的起点。但是土地承包、家庭经营并不一定意味着农民是从事农业经营的个体业主，尤其是在发生了大规模的土地流转、工商资本下乡以及农业产业化等重大变化的今天，自主经营的小农家庭是否还是基本的农业经营单位？农民是否还是原来意义上的农民？最关键的问题是，农民的经济身份是更接近个体经营业主还是雇佣工人？

这一问题的提出并非空穴来风，地方的农业经济政策界和实业界素来习惯将初级农产品供应区比作“第一车间”，近年来随着“工商资本下乡”，决策者也察觉到了“农民从业主蜕变为雇工”的趋势。^①但是本文的主要分析对象不是农业产业化、工商资本下乡进程中出现的“公司+农户”或是“反租倒包”等较明显的农民雇工化模式。本文集中探讨的是自包产到户以来一直广泛存在的小农家庭经营、各级批发零售商收购销售的农业经济模式。与“公司+农户”和“反租倒包”比起来，这种模式下农民的身份更模糊，也更值得研究。

本文讨论“中间商+农户”的出发点是，仅从生产领域来看，农民完全是个体经营者：自己投资，自己组织生产（必要时甚至雇佣劳动），劳动产品归自己所有（直到出售出去），经营风险自己承担，土地、生产资料归自己支配。但是要收回前期的货币投入，取得劳动、资产收益，则要取决于整个商品周转过程。在生产领域中潜在待实现的资产收益，与农民的个体业主身份一道，有可能在流通领域中丧失。

本文主要从两个维度考察“中间商+农民”的农业经济模式下农民的半无产化，一是资产收益的获取能力，二是农民与资本的关系。其他指标如农民对土地、生产资料和劳动过程的自主支配程度是不言自明的，这种生产环节的自主性也是掩盖农民雇工身份的主要原因。

二、适用范围的界定

“中间商+农户”这种生产关系囊括了大部分的一般粮棉油、蔬菜、水果、水产生产者和一小部分肉类养殖者和农副产品生产者。

这里的“中间商”是个很宽泛的概念，指的是在农产品的农户生产与居民消费之间必须经过中间环节，以逐利为目的的市场参与主体。具体来说，既包括各级批发、零售商贩，也包括既参与流通又参与加工的工商企业，还包括靠收取摊位费、管理费来分割商业利润的各类市场经营者，以及收取过路费的公路经营者。仅为交易提供服务，既不涉及资金周转也无商业利润的农村经纪人不称其为“中间商”。在本文前面的分析中，我们暂且使用这一概念，在后面我们会讨论这一概念包含的复杂内涵，从而可以看出本文分析的实质是商业资本与农民的关系。

②

我国的农产品在流通中大多要经由农产品批发市场周转。2007 年，经由农产品批发市场流通的农产品产值超过总量的 70%，而大城市周边这一比例更是高达 80%。不同的产品种类在流通渠道上也有区别。在大城市周边，近 80%的蔬菜、水果和水产是通过“采购——批发市场——零售农贸市场”的渠道销售的，余下的通过“公司+农户”的方式流通，终端零售商一般是超市，中间流通环节较少。肉类与菜果类有很大不同，在养殖和消费中间有加工的环节，故有 70%的肉类流通渠道是“养殖生产者——屠宰加工企业——批发配送——销地市场——零售店、农贸市场等”，购买者主要是城镇居民，也有 30%左右的肉类是通过农产品批发市场或农贸市场等流通的，这部分的消费者多数是进城务工者。由于牲畜饲养成本高，加工企业规模大，往往采取“公司+农户”或是“公司+基地+农户”的模式。粮食、棉花、油料作物也涉及加工环节，但是由于和肉类的生产方式有很大区别，“中间商+农户”之外的渠道较少见，一般的流通方式是“收购——批发——加工——批发”，在生产与流通环节的交界处，仍然是“中间商+农户”的制度。^③

总之，这种生产关系囊括了相当大一部分的种植业经营以及一部分养殖业，无疑对农民收入有重要影响。

三、农民的资产收益衡量

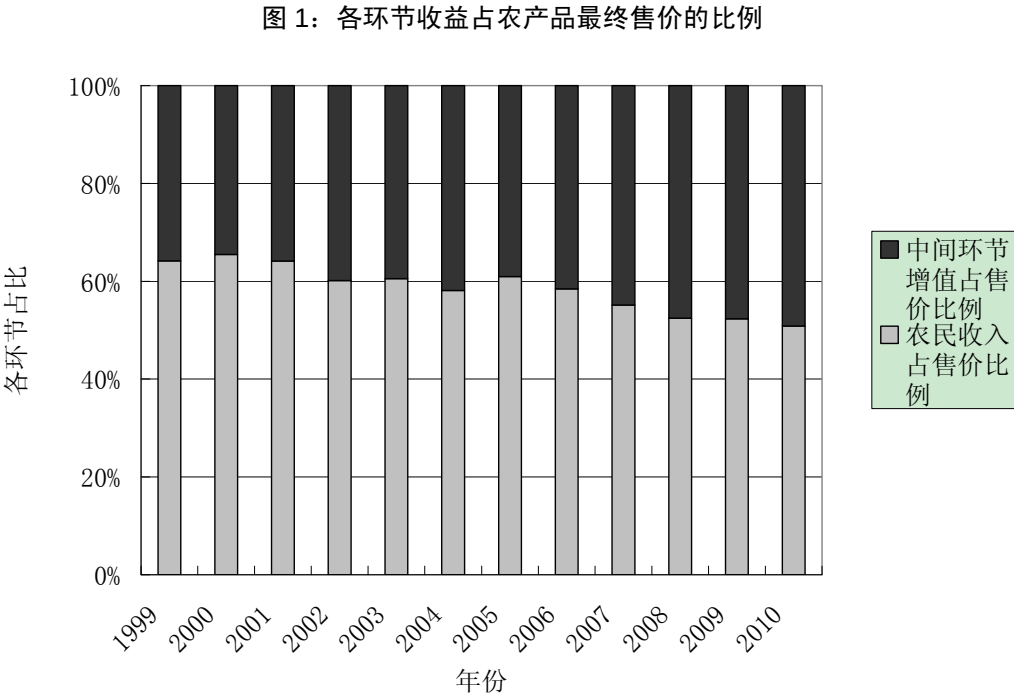
（一）宏观数据的粗略描述

农民家庭作为基本经营单位，凭借其掌握的土地经营承包权，可以像拥有门市的个体业主一样获得资产收益。自我雇佣的小农农户的资产收益可以通过出售产品所得总收入减去生产资料投入、固定资产折旧以及家庭用工折价来衡量。在极端的情况下，这一资产收益可能为零甚或负值；在对农民最有利的情况下，最终消费者付出的消费价格就是农民得到的收购价格，这时农民占有全部可能的收益。当然，这个理想情况没有考虑到农产品供求失衡导致的价格波动以及流通环节发生的成本。我们下面从农产品流通各环节收益分配的角度来考察农民的资产收益状况。

关于农产品的生产、流通和消费，素来有“两头叫，中间笑”的说法。虽然农民收入连年增长，但是原因主要是由于外出务工收入的增加，农业经营始终无

法有力带动农民增收。^④ 2009 年全年城乡居民食品消费达到 3.97 万亿元，农村居民的农业经营总收入为 2.56 万亿元，食品加工行业利润为 0.22 万亿元，粗略估算，中间流通环节的收益为 1.19 万亿元，占食品消费额的 30%。^⑤从具体的案例中可以看出，这 30%并不仅是运输、加工和中介服务的费用，还包括纯商业利润。据调查，大连的蔬菜市场上，所调查的几种蔬菜零售价都高出农户收购价的一倍以上，而运输、包装等成本只占最终零售价的 27%，余下的全部是纯商业利润。^⑥再以福建古田的银耳流通为例，除掉运输费、包装费、经纪人代理费等流通成本后，批发环节每公斤可获利 6.99 元，零售环节每公斤可获利 7.66 元，这部分完全是商业利润。^⑦

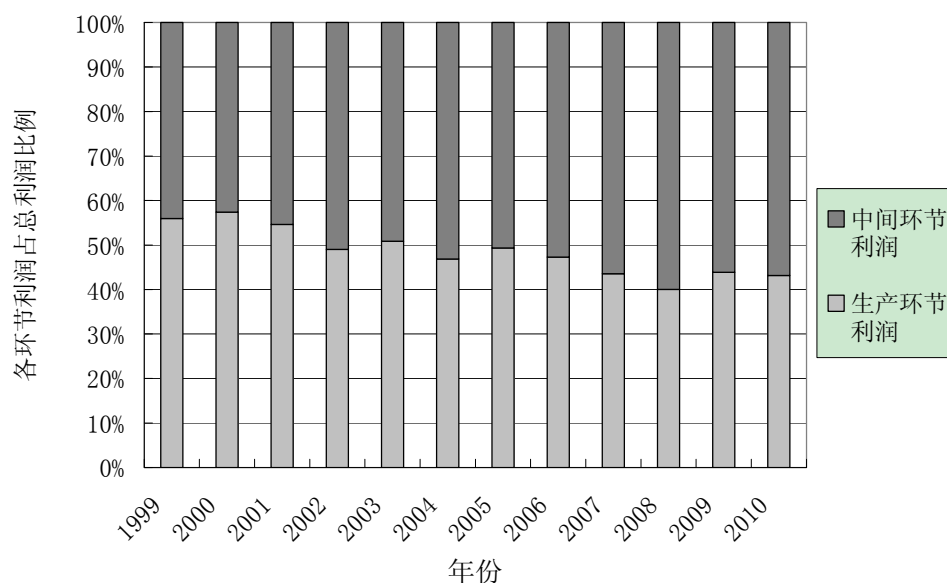
图 1 显示了 1999 年到 2010 年间农产品价格的形成情况，其中农民在收购环节的农产品销售额占最终零售环节销售额的比例从 61%下降到了 49%，农产品增值中越来越大的比例发生在流通环节中，但是要想知道这种增值中的多大比例构成了各环节的利润，还需要在增值中剔除掉成本。



数据来源：中经网统计数据库，<http://db.cei.gov.cn/>。

农民与中间商各自所获利润的比较更能说明问题。图 2 显示了 1999 年到 2010 年农户和中间商分别所获利润占两者总利润的比例。中间环节发生的成本包括运输、加工、销售所需的物质、劳务成本，中间环节增值剔除上述成本之后，所得即中间环节纯利润。农民获得的利润占各环节所获总利润的比例从 1999 年的 56%下降到 2010 年的 43%。

图 2：各环节所获利润占总利润的比例

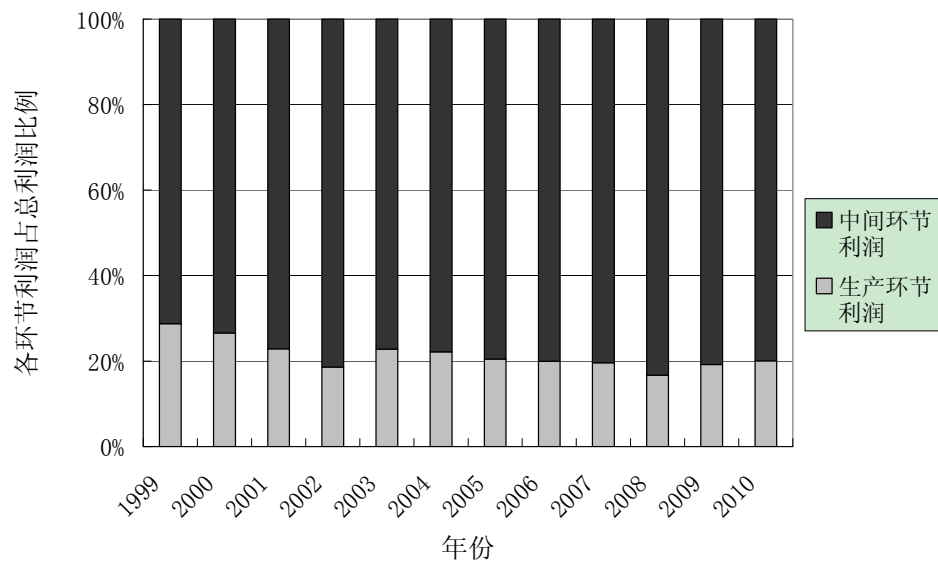


数据来源：中经网统计数据库，<http://db.cei.gov.cn/>；《2011 中国物流年鉴》，中国物流与采购联合会主编，中国物资出版社，北京，2011 年 10 月第 1 版

当然这并不意味着农民从事农业获得的收入减少了，而是说农民获取利润的能力相对弱化了，利润中更大的比例为各级中间商所获取。

上述核算中，农民的劳动力成本没有从其利润中剔除。扣除掉农民“自我雇佣”的成本“家庭用工折价”，可以得到农民的纯利润，即资产收益。图 3 是作出这一调整之后的比较结果。从图 3 可以看出，农民的实际纯利润仅占总利润的 1/5 左右，而且占比从 1999 年的 29% 下降到 2010 年的 20%。图 2 与图 3 的核算侧重点不同。图 2 比较了农民与中间商从经营活动中获得的净货币收入情况，而图 3 通过比较纯利润的获取能力，显示了同是市场经营主体的农民与中间商的经济身份迥异。

图 3：剔除家庭用工折价后的利润分配比例



数据来源：中经网统计数据库，<http://db.cei.gov.cn/>；中国资讯行统计数据库，<http://www.infobank.cn/>，历年《全国农产品成本收益资料汇编》，国家发展和改革委员会价格司编，中国统计出版社。

（二）来自案例的数据

而从微观案例考察得出的结果给出了一个更清晰的利益分配描述，如表 1 所示（表中的农民收入扣除了家庭用工折价）。^⑧

表 1：不同农产品农民与中间商纯利润比较

数据年份	产销地	品种	单位产品的农户纯收入 (元/公斤)	单位产品的纯商业利润(元/公斤)	农民获利占比
2007	河南	小麦	0.157	0.275	36%
2008	河南	小麦	0.22	0.289	43%
2008	湖南—北京	晚籼稻	0.327	0.596	35%
2008	江西	水稻	0.12	0.169	42%
2008	黑龙江—北京	粳稻	0.026	0.36	7%
2008	吉林—广东	玉米	0.088	0.075	54%
2008	甘肃—广州	马铃薯	0.2	0.31	39%
2006	大连—大连	茄子	0.24	0.32	43%
2006	寿光—大连	茄子	0.33	0.318	51%
2008	寿光—北京	西红柿	0.3	1.51	17%

2007			0.47	1.07	31%
2008	海南—北京	尖椒	0.24	3.637	6%
2007			0.012	2.332	1%
2008	聊城—北京	油菜	0.149	1.021	13%
2007			0.117	0.954	11%

表中数据囊括了多种情况。小麦、水稻、玉米的获利比例由于国家收储机制，会比较稳定，对农民收入影响更大的是生产资料的价格，而不是作物的价格。表中也给出了很多经济作物的案例，同一作物品种在同一时期，寿光农民所得多于大连郊区农民，因为寿光有更发达活跃的农产品市场，有更多的收购商。海南到北京由于距离远、信息不畅，加上反季节因素，中间商能够买低卖高，获得巨大的利差，而农民与此无缘，所以获利占比要更低。

表中一些数据显示的农民获利占比要高于前面宏观数据所显示的比例，部分原因在于这些报告在计算中间商利润的时候剔除了过路费、超市进场费、摊位费等，把这些当做中间商的成本，所以导致农民获利占比略高。

另外，作为直接生产者的农民与中间商的资金周转速度相差很多，农民的生产周期往往是几个月，而中间商的销售周期短则两三天，长不过半月，由此计算出的单位时间的利润率的差别就更大了。这表现为数量较少的中间商分割大额利润，而人数众多的农民获得少量利润。以大连蔬菜市场为例，考虑资金周转时间之后，单位时间的成本利润率农民为 19.7%，批发商为 192.9%，零售商为 147.5%；再比如以甘肃小米生产加工为例，农民的生产周期是 120 天，收购商、代销商周转周期是 3 天，加工企业是 15 天，零售商是 30 天，由此得出周平均收益率分别为农民 0.9%，收购商 8.4%，企业 31.8%，零售商 1.56%。农民辛苦劳作数月所获不及中间商几天转手所得。在江西早籼稻的案例中，一户粮农 3 个月的生产净收入 729 元，而大米商单靠转手一户粮农的稻米即可获纯利 715 元，而一个中间商绝不会只收购一户粮农的稻米。

总之，城市居民面临着较高的食品价格的同时，农民却没有获得高额的利润，本可以为农民所获取的资产报酬却被庞大的中间环节所截取，而且这种情况有恶化的趋势。

这一量的描述并不是本文的目的，本文意在揭示这一量的现象背后的质性原因。下面我们来深入考察中间商与农户的关系。上述收益分配情况是下述具体关系的结果。

四、农民与中间商的关系

（一）流通、生产与垄断

《小农—企业家主导的农业组织模式：天星村葡萄业技术与市场演化》一书详细记录了一个村庄葡萄种植经营的情况，对于理解流通领域的重要性很有帮助。天星村的农民不仅仅从事葡萄种植，在流通领域也获得了自主权，是一个成功的不借助中间商而自行组织生产流通的案例。^⑨从这个案例中可以看出依靠中间商与不依靠中间商之间的巨大区别，无疑农民自己掌握产品的流通才能使得农民恢复个体业主的身份，获得资产收益。而其他的材料则说明，在由他人控制而

农民无权置喙的领域中，农民的利益是怎样丧失的。

书中的如下事实为垄断势力对产地收购价的影响提供了一个完美的“对照试验”。最初天星村的葡萄由一个荆门商贩贩卖到武汉，葡萄的好品质引起了武汉当地商贩的注意，通过跟踪运货车的方式“追查”到了源头天星村，于是武汉商贩蜂拥而至，收购商的垄断势力被打破，葡萄的产地收购价从1.3元/斤涨到1.55元/斤。^⑩

2006年后，天星村到武汉的销售渠道发生了变化，村民以小组为单位，组成了贩销组织，与武汉商贩合伙经营贩运，纯利润五五分成。本地葡萄种植户掌握了流通的渠道，带来了巨大的效益。

天星村的葡萄生产者大多也是葡萄商贩……天星村本地的葡萄商贩源于贩卖葡萄的纯收入往往只是种植葡萄纯收入的20%左右……绝大多数兼营葡萄贩运的农户宣称，其贩运葡萄的主要目的不在于赚取差价，而在于使自己的葡萄有一定的定价权……由于葡萄种植户对本地市场更为熟悉，并且能组织相当大一部分货源，因而得以掌握相当大的定价权。¹¹

农民对流通环节的这种控制几乎实现了上文提到的理想化的情况：农民的售价等于消费者的终端消费价，农民获取全部的利润。武汉市场和天星村的产地收购价高度趋同，甚至一度出现产地批发价1.8元/斤而武汉销售价格也为1.8元/斤的现象。

可资比较的是天星葡萄的宜昌市场。天星村销往宜昌的葡萄流通环节不由农民控制，20余个本地商贩组成了垄断势力，与宜昌市场上的垄断团伙联合垄断了天星村葡萄在宜昌的销售。由于垄断势力，葡萄在宜昌的售价3.2元/斤，¹²远高于在武汉的售价。这使得一度是天星村葡萄重要销路的宜昌市场萎缩了。

交易场所的垄断盈利经营也会对农民不利。在上面提到的大连蔬菜的案例中，市场摊位费占了批发环节总费用的46%，是最大的一部分。中国的批发市场与欧美日等国不同，公益性很弱，全国4300多家农产品批发市场都是盈利的。

批发市场的各种杂费和罚款名目繁多，进场费也在不断涨价，但是除了被收钱，他们得不到任何信息服务……赵尔烈所在的八里桥市场是一家国企，他毫不讳言地说，“我们也是挣钱第一，我每年都有任务指标，必须完成，而且每年纳税1000多万元，这些都是从场租费和进场费中来的，必然也会传导到菜价中。”¹³

由此观之，“卖难买贵”不奇怪。我国现有大型产地（含产销结合）型市场2631个，占农产品批发市场总数的72.9%。¹⁴若每个市场都能纳税1000万元，那么总的年盈利的数量级将达到千亿级，这部分都是从中间环节利润中分得的。高额的市场管理费用，在产地市场无疑会体现为高额的成本向农民的传导，使其丧失部分收益。市场准入的垄断性降低了农民的相对地位。

市场的人为分割导致了竞争的不充分,进而也导致了分散的农民地位相对低下。

市区内对三轮农用车的限制使东瓦窑市场成为合林蔬菜基地蔬菜销售的唯一选择。根据合林基地一瓜农描述:八月份质量上乘的黄瓜在超市的收购价在 1.3 元/斤左右,但由于市区限制农用三轮车行驶并且超市一次收购量不如东瓦窑菜市场,无奈优质黄瓜只能以 0.7 元/斤的价格在东瓦窑菜市场销售。¹⁵

从巨大利益中我们也可以看出频繁见诸报端的“城管殴打驱赶小贩”一类事件的背后利益驱动了。

（二）资产专用性与垄断势力

很多时候,农民只能选择生产已有销路的产品,而生产这一产品的资产可能具有专用性,即一旦投入,就只能用于生产该种产品,这会陷农民于被动的境地。奶农面临的就是这种情况。奶牛饲养成本高昂,而且除了挤奶别无它用,一旦被拒绝收购,那么只能自己承受亏损。据农业部调研组的调查,黑龙江奶农承担整个生产链条中 53.7% 的成本,利润只占 1/3。¹⁶2010 年饲料的价格上涨了近 50%,都由奶农承担。在市场波动时,由于奶牛不能抵押贷款,奶农扛不住高昂的养殖成本,纷纷忍痛杀牛,蒙受巨大损失,“小农户、大市场”中蕴含的市场风险都是由资产高度专用的奶农来承担。¹⁷

三聚氰胺事件后企业向奶农转嫁成本的例子也很能说明问题。据农业部农村经济研究中心的调研报告,当地企业常常拖欠奶款,牛奶收购价完全由企业决定,拒收也时有发生,调查的 24 户奶农中有一半表示企业有压低价格、拖欠和拒收的行为。农户只是廉价产品的提供者,在河北的 11 家企业中,有利润返还的只有 3 家。¹⁸

高度的资产专用性是垄断势力的催化剂。雀巢公司在黑龙江的收购点在收购过程中,通过不合理的规定,每桶奶的计价比实际都要少 1 公斤,当地的奶农无奈地表示“已经习惯了”,而公司背后还有地方政府的保驾护航,奶农只能把奶卖给雀巢公司。¹⁹

（三）非市场垄断手段

比较极端的垄断势力往往被称为“菜霸”、“肉霸”、“棉霸”,借助非市场手段维持垄断势力。表 2 总结了部分近些年被媒体公开报道的案例。²⁰从表 2 中可见,作为具有垄断势力的中间商,“菜霸”一方面打压其他上下游的小批发零售商,一方面直接人为分割市场,阻碍自由竞争,这一现象出现在全国各地各个行业的市场上,而蔬菜市场最为严重。下表资料来自于对公开媒体报道的统计,其中很多案例甚至涉及争利导致的命案。可以看出,此类事情遍布大江南北,涉及品种五花八门,而被媒体公开报道的只是闹出了刑事案件或是被警方清扫过后的案例。

表 2: 非市场手段垄断统计

年份	地点	涉及产品	垄断方	受害者	垄断方式	手段
2004	成都	菇类	零售商	零售商	垄断销售	暴力驱逐
2004	石家庄	多种菜果	批发商	供货商	独家低价货源	强行收购
2005	长沙	水产	零售商	零售商	垄断销售	暴力驱逐
1991～2011	兰州	蔬菜	批发商	菜农	垄断高价销售	串通制定批发指导价，暴力强迫其他商户提价
					低价收购	在各省设立收购点强行低价收购
						设卡、暴力阻拦其他收购商
2011	北京	豆芽	零售商	零售商	垄断高价销售	暴力团伙威慑
2011.6	泉州	蔬菜	批发商	零售商	强制进货	设卡，暴力阻拦其他收购商
2011	苏州	蔬菜	批发商	菜农	强制低价收购	设卡，暴力阻拦其他收购商，暴力收购
2011	无锡	蔬菜	零售商	菜农	强制低价收购	设卡，暴力阻拦其他收购商，暴力收购
2008	乌鲁木齐	蔬菜	批发商	菜农	强制低价收购	设卡，暴力阻拦其他收购商，暴力收购
2011	内江	家禽	零售商	农民	强制低价收购	秤作假
2005	沈阳	玉米	批发商	农民	强行低价收购	设卡封锁交通运输
2011	洪湖	棉花	批发商	农民	垄断低价收购	封路，暴力拦截

上文提到的销地市场的垄断势力也常常不是靠市场手段维持的：

9月初，棉花刚刚上市，地方黑恶势力就控制了大同湖的棉花市场。他们网罗了二三十个“小混混”，把守了大同湖与外界联系的各个主要出口，开着小车、摩托日夜巡逻，防止棉农“擅自”将棉花运出。他们强行低价收购棉花，对棉农肆意盘剥。21

在违背市场秩序的经济垄断与违反法律的暴力垄断之间很难划出清晰的界限。中间商的高度分散性及农产品收购贩卖的低门槛使得很多时候垄断价格只有

靠非市场手段来维持。

五、农业产业化影响

进入 21 世纪之后，我国密集出台了农业产业化政策，80 年代发轫于沿海地区的“产加销一条龙，贸工农一体化”逐渐为政策所肯定。龙头企业带动，或称“公司+农户”的模式，是农业产业化的重要形式，这一模式最早由泰国正大集团于 20 世纪 90 年代中期引入中国，用于肉鸡饲养产业的组织。最初公司自办养鸡场，但是达到一定规模后疾病导致的损失过大，且规模效益不明显。公司管理人员发现把饲养环节分散到农户能提高效益，于是采取了这种“公司+农户”的模式。随后这一模式在养殖业内得到了普遍的推广。²²截至 2009 年，各类龙头企业的原料农产品供应多数来自订单收购的产区基地，而不是依靠企业自建自营的生产基地，前者涉及土地面积是后者的 6 倍。与龙头企业发生订单收购关系的农户达 4668.4 万户。²³

从这一模式的历史中我们可以看到，“公司+农户”实际上是把全产业链的农业企业的生产环节从企业中分出去，用产品收购关系代替劳动关系，从而转嫁了公司承担的风险。如果公司与农户的关系仅限于订单收购，那么这与“中间商+农户”是基本相同的，是规范化的“中间商+农户”模式，更多的强调了企业与农户的风险共担，政府介入也更深。

同样是收购关系，与纯粹的中间商收购相区别的是，这种模式一开始就试图在公司和农户之间建立稳定的收购关系，以保障加工企业的原材料供应。这种加工企业与中间商相比，对生产环节的介入深了一层。企业固定向农民出售鸡苗、饲料，提供技术指导，订立收购合同，收购价随市场价格浮动。但是这种订单关系非常不稳定，违约率较高，市场波动使得双方都有打破稳定收购关系的冲动。其中双方会以不同的方式应对对方的违约，农民往往聚集起来向基层政府施压，迫使其出面斡旋，因为若公司拒收，农民辛苦劳作却一无所获，地方政府出于民生和维稳的考量有介入的可能。²⁴而公司方面为应对农民违约，一般会采取经济手段，因为毕竟农民不是公司的雇工，他们的产品所有权也不在企业，即使农民“擅自”把产品卖给出家更高的其他中间商，企业从法律角度也无可奈何。除采用稍高于市场价的保护收购价之外，公司还会采取收取“隐性押金”的手段，比如在出售鸡苗、饲料和疫苗时，以高于市价的价格出售，养成后再以同样价差的高价收购回来，“高进高出”；若农民以市场价卖给其他人，就相当于放弃了购买鸡苗时隐含在价格中的押金。公司之所以有向农民出售鸡苗的专权，一方面固然在于公司在当地的垄断势力，另一方面也在于农民对一份稳定收入的渴求。²⁵由此观之，主动权掌握在公司一方的手中。比如在云南雀巢公司的案例中，保山市政府试图说服公司提高给农民的收购保护价，但是区域竞争使得雀巢公司立即转向普洱县去下订单了；云南的另外一个案例表明，若是市价低于保护价，企业可以简单地通过提高提供给农民的原材料价格来弥补机会成本。²⁶

对产品质量的要求使得公司产生了进一步介入生产的动力。比如一些出口企业或瞄准国内高端市场的农业企业，仅采取订单收购和一般的技术指导是不够的，放任农民自行生产的产品往往达不到要求的标准，于是新的产业模式应运而生：“公司+基地”，即公司通过出资对土地进行大额的基础设施投资，或为农户贷款投资提供担保，然后将农民集中到这个区域内从事农业生产，有专门的管理

人员和技术指导人员，若是禽畜养殖业，则按照养殖量支付计件工资，27种植业按月支付工资²⁸，或者更直接，按照农民的劳动天数，“算工分”支付工资。²⁹这时农民的雇工身份就变得更清晰了：公司进行大额投资，生产集中在一定区域，有专人进行管理，市场风险由公司承担，农民获取工资收入，所得产品归公司所有。有些地区还有发展出更复杂的产品所有权设计，比如云南的保山大红坡亚热带经济作物开发有限公司，为了激励农民生产，设置了生产定额，定额内的收成公司与农户六四分成，之外的全归农民，而农民若将产品擅自带回家或者出售，则会被视为偷窃行为，这是在中间商收购模式下无法想象的。³⁰若把产品所有权当做衡量半无产化程度的指标，这更说明了半无产化的渐进性和连续性。

从“中间商+农户”到“公司+农户”，再到“公司+基地”（或是“反租倒包”），资本与农民的关系一步步从收购关系过渡到雇佣关系，农民原来仅体现在流通领域中的从属性也一步步地扩散到了生产领域。公司是否选择介入生产领域，取决于其对产品的生产技术和质量是否有更高的要求，或取决于是否需要稳定的原料供应。农业产业化中一个重大的但是相关探讨很少的问题是，现有的农业产业化实践是把农民像雇工一样组织起来，还是像个体业主一样组织起来？不同的组织形式有着完全不同的经济含义和结果。

六、结论

半无产化并不是说农民收入水平低下，而是从生产关系的角度，认为农民虽然在生产领域是自主的，拥有获得资产收益的权利，但是这一权利能否实现却取决于流通领域。而权利无法完全实现的原因是，农民在收购市场上面临着凭借市场手段或非市场手段维持的垄断势力，在生产环节中所具有的自主性在流通领域中丧失了。生产和流通环节的高度分离不仅导致了理论界所说的“小农户与大市场之间的矛盾”，同时也为农民半从属于商业资本提供了可能性，导致了农民的半无产化。

另一方面，农业产业化的推进，高端农产品消费市场的扩展使得一些农业企业产生了变革制度的倾向，导致了“公司+农户”、“公司+基地”模式的产生。作为中间过渡形式，这清楚地展示了随着资本对生产领域介入程度的不同，农民的半无产化程度不同。

这样我们就解答了小农经济在高度市场化的经济体中广泛而稳定存在的原因：广大小农不仅具有小资产者的身份，还具有无产者的一面，经营破产的小农就像自带生产资料土地的农业工人一样，还会以家庭经营的方式存续下去。“中间商+农户”模式下，农民也有成为雇工的可能性，而且这种可能性往往会成为现实，虽然不是稳定地从属于某个企业，但却是不稳定地半从属于各个商业资本。

对于中间流通环节还有必要做出细致的区分，中间商中既有倒买倒卖蔬菜维持生计的小商小贩，也有大蔬菜商，还包括各种规模的龙头企业。参与分配中间环节商业利润的还有公路、市场运营商。垄断经营的公路与市场共同参与分割商业资本的商业利润，分别给了终端销售价和起点收购价抬高的压力和压低的压力。为改善生产条件而进行的交通基础设施建设和市场建设固然需要大量的投入，但是要通过抽取农业剩余的方式来收回成本必将给农民和消费者带来过大的负担。对此，我国现已出台了相关政策，减免农产品市场的摊位费、开辟运输绿色通道减免过路费等，长远效果还有待观察。

在流通方面，我国出台了“双百市场工程”（百家大型批发市场系统，百家大型流通企业系统）等一系列政策。在生产领域，决策者的思路是“大力发展农民经济合作组织，加强农业社会化服务体系建设”，³¹配合一直以来都在推进的农业产业化，但是鲜有旨在发挥农民组织在流通中的主动性的政策。要使农业成为农民增收的引擎，不能就生产论生产，或就流通论流通，需要协调各个方面的政策，改善市场环境，增强农民在流通领域中的地位，比如强调农民经济合作组织在流通领域中发挥的作用，而不是简单地仅推进生产合作社发展，或是单纯地完善农产品流通体系。

注释：

^① 陈锡文：《工商资本下乡后农民从业主蜕变成雇工》，载《东方早报》2010年8月8日。

^② 商业资本是指剥离掉商品运输、搬运、包装、加工、销售中介服务等流通环节发生的具有现实价值的物质与劳务投入之后，中间商或其掌握的货币资本所执行的功能：通过买低卖高进行的自我增殖，并在均衡时各商业资本获得平均利润率。从下面的例子中可以看出，在扣除掉一切中间的物质劳务成本之后，商业资本或中间商总能获得一定数额的利润，用人力资本理论解释也好，说成是“企业家精神”的要素贡献也好，或是商业资本的垄断利润也好，总之这一差额货币量是客观存在的。换句话说，在执行实际的商品流通职能、提供社会服务之外，商业资本具有自我增殖的能力，不管这种能力的来源是什么。本文所讨论话题中隐含的关系即是这种“纯粹”的商业资本与农民的关系。实际上这一纯粹商业资本在现实中表现得越来越明显。《中国农产品流通发展报告》显示，我国农产品运输总值中的70%已经依靠第三方物流，商业资本日益摆脱了这部分就其本质来说非必要的职能。对于纯粹的商业资本来说，包装、运输、摆摊贩卖只不过是实现了自我增殖而“不得不进行的讨厌事”。

^③ 商务部流通产业促进中心：《中国农产品流通发展报告（上）》，载《中国流通经济》2009年第1期。

^④ 陈锡文：《去年农民收入增长最主要因素是工资增加》，中国网，
http://news.china.com.cn/rollnews/2011-01/30/content_6280877.htm。

^⑤ 数据来自于《中国统计年鉴2010》，计算方法是农村人均家庭经营收入乘以当年农业总人口，得到农民出售农产品总收入；用城乡居民人均食品消费额乘以当年总人口，扣除食品加工业产值，得到消费者为农产品支付的总价格。由于没有扣除净出口总额、棉花等非食用作物总额，出售农产品总收入会比实际偏小。

^⑥ 孙侠、张闯：《我国农产品流通的成本构成与利益分配：基于大连蔬菜流通的案例研究》，载《农业经济问题》2008年第2期。

^⑦ 严靖华等：《福建古田县食用菌利益分配研究》，载《福建教育学院学报》2010年第5期。

^⑧ 农业部调研组：《农产品价格形成及利润分配调查》，
<http://www.foodqs.cn/news/tbgz01/2008429101655360-7.htm>。秦富等：《河南小麦产业链各环节成本收益研究》，载《农业经济问题》2008年第5期。王淑新等：《马铃薯种植及流通的成本收益比较分析》，载《乡镇经济》2009年第5期。牛婷婷等：《小米产业链各环节发展现状及成本收益分析——以甘肃会宁县为例》，载《湖南农业科学》2010年第13期。赵军等：《大米价格上涨背后的利润分配——基于江西都昌县水稻种植区的调查》，载《中国商贸》2009年第11期。

⑨ 徐振宇：《小农—企业家主导的农业组织模式：天星村葡萄业技术与市场演化》，北京：社会科学文献出版社 2011 年版。

⑩ 同上，第 186 页。

11 同上，第 199 页。

12 同上，第 205 页。

13 《农产品流通“暴利”调查：房租油价成为刚性成本》，网易，
http://news.163.com/11/0517/11/748KF8B000014JB5_2.html。

14 闵耀良等：《中国农产品批发市场发展总报告》，载中华人民共和国农业部网站，
http://www.moa.gov.cn/sjzz/scs/scslt/201106/t20110606_2008211.htm。

15 宋嘉宁：《呼和浩特市温室菜农投入产出调查研究》，内蒙古师范大学硕士学位论文，2010 年 5 月，第 19 页。

16 农业部调研组：《鲜奶产销中奶农投入占总成本 1/2 以上获利占总利润 1/3》，
http://www.boyar.cn/article/2008/04/30/155504_2.shtml。

17 《陕西奶牛养殖业危机调查：关中奶农含泪杀牛》，西部网，
http://news.cnwest.com/content/2011-07/18/content_4893777.htm。

18 张照新等：《农业产业化龙头企业发展与社会责任报告》，北京：经济管理出版社 2010 年版，第 178~180 页。

19 程子龙、吴涛：《雀巢克扣奶农压低成本 政府助其垄断》，和讯网，
<http://news.hexun.com/2011-10-23/134472678.html>。

²⁰ 《菜霸找茬扎死豆芽商贩》，新京报网，
<http://news.bjnews.com.cn/2011/0827/129550.shtml>。《甘肃工商公安联手打击“肉霸”“菜霸”为期半年》，每日甘肃，
<http://gansu.gansudaily.com.cn/system/2011/05/07/011982090.shtml>。《5 名“菜霸”横行石狮古宅菜市场数年难逃法网》，东南网，
http://www.fjsen.com/d/2011-06/14/content_4869956.htm。《朝阳蔬菜市场惊现“菜霸”压榨菜农抬高菜价谋取暴利》，无锡商报，
<http://www.wxrb.com/node/kandian/2011-5-14/AA190DAG7142366.html>。《强烈呼吁乌鲁木齐市政府严厉打击菜霸垄断》，天山网，
http://www.tianshannet.com.cn/pn/content/2008-02/22/content_2453304.htm。《“菜霸”垄断菜市场 13 年牟利上千万元被刑拘》，三湘都市报，

<http://hunan.voc.com.cn/article/201108/201108040826494607.html>。《“菜霸”控制蔬菜批发市场揭秘》，平凉日报，<http://plr.b.gansudaily.com.cn/system/2010/05/18/011559332.shtml>。《菜霸勒索商贩 8 万元 一涉恶团伙被警方摧毁》，中国青年报，<http://why.eastday.com/q/20070313/ula268074.html>。《山东帮菜霸覆灭记》，经济半小时，<http://news.66wz.com/system/2005/04/08/001032751.shtml>。《欺行霸市强行收费，哈尔滨一“菜霸”团伙被端》，东北网，<http://heilongjiang.dbw.cn/system/2005/12/13/050210654.shtml>。《石家庄佳农批发市场菜霸垄断多种蔬菜实施菜价格居高不下》，人民网，<http://liuyan.people.com.cn/viewthread.php?tid=518330>。《康定：“菜霸”栽了 菜农乐了》，四川新闻网，<http://gz.newssc.org/system/20091118/000691129.html>。《兰州张苏滩蔬菜批发市场菜霸横行》，会州农业信息网，<http://www.agriprice.com/pnews/3747.html>。《浙江嘉定：“菜霸”寻衅滋事案被告人获刑》，正义网，http://www.jcrb.com/pic/guanzhujiancha/201009/t20100906_414266.html。《非法操纵蔬菜市场致菜价猛涨，江西“菜霸”投案自首》，食品产业网，<http://www.foodqs.cn/news/gnspzs01/2010313102240453.htm>。《欺行霸市卖蒜薹三“菜霸”获刑》，青年报，<http://www.why.com.cn/epublish/node4/node33656/node33660/userobject7ai246188.html>。《暴力垄断香菇交易南盘岭两个“菜霸”获刑》，中国食用菌商务网，<http://www.cefa.org.cn/html/2009/10/15/219.html>。《菜霸落网，胡萝卜批发价跌一半》，彭客网，<http://www.pengke.com/t158849p1/>。《西安菜市场现菜霸》，超级苹果网，<http://news.powerapple.com/articles/380258>。《强迫交易不成 青石桥八菜霸持枪杀人垄断市场》，新华网，http://www.sc.xinhuanet.com/content/2005-02/04/content_3685130.htm。《利益受损农民敢怒不敢言 目睹“粮霸”横行》，东北新闻网，<http://liaoning.nen.com.cn/77972966595362816/20051202/1804472.shtml>。

21 何红卫：《这些“棉霸”何以如此嚣张》，载《三农中国》2006 年 11 月 5 日，http://www.snzg.cn/article/2006/1105/article_1026.html。

22 李增光、庄志伟：《“公司+农户”已过时？！》，载《当代畜禽养殖业》2003 年第 1 期。

23 同注 18，第 19 页。

24 李忠旭：《果蔬产业组织的选择与转型研究》，沈阳农业大学博士学位论文，2006 年 12 月，第 66 页。

25 张传林：《“公司+中介组织+农户”一体化模式下农户决策行为的实证研究——任丘市肉鸡养殖农户调查研究》，中国农业大学硕士学位论文，2006 年 6 月，第 11 页。

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

27 周立群、邓宏图：《为什么选择了“准一体化”的基地合约——来自塞飞亚公司与农户签约的证据》，载《中国农村观察》2004年第3期。

28 罗丹：《湖南安邦农业科技有限公司引领土地流转的调查》，载《中国合作经济》2010年第11期。

29 马晓河、韩俊：《野力模式：农业产业化新探索——工商企业进入农业领域的研究报告》，载《中国农村经济》2002年第2期。

30 同注26。

31 陈锡文：《中国农业并不适合公司化经营》，载《财经国家周刊》2011年11月12日，
<http://finance.sina.com.cn/nongye/nyhgjj/20111212/105510976185.shtml>。

武广汉：中国人民大学农业与农村发展学院

责任编辑：郑 英

致谢部分：本文从构思到写作的过程中，每一步都从黄宗智、高原的宝贵修改意见中获益良多，另外在中国人民大学“2011年法律、社会与经济研修班”的各位同学也为本文的修改提供了新的思路和意见，在此一并致谢。