



大户主导型合作社是合作社发展的初级形态吗?

陈义媛

(中国农业大学 人文与发展学院,北京 100083)

摘要:基于对五个合作社的案例分析,从马克思主义政治经济学角度出发,考察了大户/农业资本如何,以及为何采取不同的形式将普通社员整合进合作社,从而服务于其自身的积累和扩大再生产。研究发现,由大户主导的合作社可能采取各种不同的形式来整合小户,但小户无论以什么形式加入合作社,其收益都仅相当于所投入劳动力的报酬,所得农业剩余极少。由于农产品市场结构的差异,大户/农业资本对小户的整合程度不一,但小户即便在生产上具有更高的自主性,依然无法通过加入合作社而形成积累,从而改变在合作社中的边缘地位。文章最后讨论了合作社的运作逻辑并没有内在地包含“去异化”的机制,如果村庄分化不能被抑制,合作社被大户控制的问题不仅仅存在合作社发展的初级阶段。

关键词:合作社;资本积累;大户控制;农产品市场结构;生产组织形式

中图分类号:C912.82 **文献标志码:**A **文章编号:**1671-7465(2017)02-0030-12

一、问题的提出

自2007年《农民专业合作社法》颁布以来,全国合作社迅速发展,合作社数量快速增加。据《农民日报》2015年的报道,到2015年10月底,全国农民合作社数量已达147.9万家,入社农户覆盖全国40%以上的农户。合作社的快速发展引发了诸多关注,对其发展中出现的问题也进行了讨论。刘老石^[1]指出,中国当时正式注册的27万多家合作社中有80%~95%是假的。类似的批评也不断有人提出来。除了指出一些合作社只是名义上的皮包合作社之外^[2],更多的研究关注合作社被大户控制的问题,使得真正的小生产者无论在生产决策还是利润分配上都少有控制权;还有研究强调,一些合作社实际上只是农业企业的另一块牌子^[3-11]。

研究者们认同,农户家庭经营应当成为合作社的基础^[12]。在相当一部分研究者看来,当前出现的合作社“异化”^[13]在合作组织发展的初级阶段有一定的必然性,出现异化的原因主要在:农民合作意识、合作文化的缺乏;法律制度不够健全;国家的强力推动和政策支持导致合作社非正常发展等^[14-16]。有研究者认为大户主导合作社的状况在当下具有一定的合理性,并将合作社的未来发展寄托于政府政策的导向,以及合作社成员法律意识、维权意识的觉醒^[6-7,17-18]。也有研究强调,合作社成员之间的异质性主要表现在成员之间资源禀赋的差异,是目前合作社异化的一个关键因素^[19],只有等社员都变成同质性较高的专业户时,问题才能得到解决^[20]。以上研究对于理解今天的合作社形态有重要意义,本文试图在此基础上进一步讨论:当下合作社的“异化”形态是否会随着合作社的发展而自然发生转变,即当下的合作社运作机制是否会使

收稿日期:2016-10-10

基金项目:中央高校基本科研业务费——中国农业大学青年创新基金项目“资本下乡:中国农业转型的机制研究”(2016QC022)

作者简介:陈义媛,女,中国农业大学人文与发展学院讲师,博士。E-mail:chenyiyuan1988@163.com

大户主导的局面转向平等的、真正意义上的合作社。

基于此,本文一方面关注合作社内部大户/农业资本与普通社员之间的联结机制,即大户如何通过整合小户来实现资本积累;另一方面试图探讨大户/农业资本采取不同的生产组织形式来整合小户的原因,以期进一步讨论小户在不同合作社中究竟处于什么位置,以及这种位置发生变化的可能性。在大户与普通社员的关联方式方面,熊万胜^[5]将合作社的组织形式分为“公司加农户类”“土地规模经营类”“农民的合作社类”“专业经济协会类”“企业合作与农民合作混合类”五种形态,并从组织性、农民性和合作性三个维度分别加以考察,发现除了“农民的合作社类”能让农户较多地分享收益外,大多数合作组织都处于“名实分离”的状态。苑鹏^[15,21]则从四种不同农业产业化经营下的公司与农户关系进行比较分析,强调在农户自办的合作社及合作社自办的加工企业中,农户能更多地分享合作社收益。但上述问题仍有进一步讨论的空间。就合作社呈现不同生产组织形态的原因,也有研究从不同层面进行解释,王曙光^[22]认为,公司领办型合作社有利于将农业产业资本与农民的交易成本内部化,克服市场不确定性;李忠旭、黄荣蓉^[23]认为,土地流转合作社能够降低交易费用,增加垄断利润,降低投资风险等。另有研究提出,商品率较高、农业剩余较多、规模经济显著、有明显季节约束的农产品生产,更容易形成合作社^[24-26]。这些研究主要从大户角度讨论合作社的运作逻辑,本文试图进一步讨论,大户采取不同形态的生产组织形式是为了应对哪些问题,小户在其中是否有发展的可能性。

总体而言,目前对合作社异化的研究从不同层面揭示了相当一部分合作社未达成其初衷的现状,但已有研究中多是对合作社理事长等核心人员的研究,较少对合作社普通社员的具体分析,普通社员当下和未来的处境并不明晰。本研究试图以大户对普通社员的整合机制为核心,进一步探究以下问题:第一,从合作社的生产组织形式上看,大户/农业资本如何通过不同的形式将小户整合进合作社,在不同的组织形式下大户与普通社员的关系是否存在本质差异?第二,为什么合作社以不同的形式将社员整合进合作社?尤其是,为什么一些合作社通过流转土地,或者通过投资掌控主要生产条件,而另一些合作社则只与社员建立松散的联结关系?本文尝试从农产品本身的市场结构中寻找解释的可能性。第三,合作社内部的异质性以及由此导致的“大户主导合作社”状况,究竟是合作社发展初期的阶段性现象,还是有其内在机制,使得大户的主导地位可能持续存在?本文将结合具体案例,对不同农产品生产合作社加以分析,从马克思主义政治经济学角度对合作社中大户/农业资本的资本积累进行讨论,重点关注合作社内部的大户/农业资本与普通社员的关联机制。

二、合作社的不同组织形式:大户如何对小户进行整合

当前合作社有多种不同的组织形式,根据社员参与合作社的方式,可以分为以下五类:资金入股型合作社、劳动力入股型合作社、土地入股型合作社、订单农业式合作社、“土地流转+反租倒包”型合作社。前三类分别表示社员以资金、劳动力或土地入股加入合作社;订单农业式合作社是指社员通过订单协议加入合作社,按合作社的订单要求进行生产,并由合作社以议定价格收购社员的农产品;最后一类合作社从农户手中流转土地,进行整合后再返租给当地农户,这些农户成为合作社社员,按合作社要求进行生产。其中,资金入股形式受到研究者们最多的关注,前述“大户控制合作社”的问题很大一部分考察的正是这类资金入股型合作社。根据浙江大学一项基于全国 10 个省,近 30 个地(市)的合作社调研,其所调查的 400 多家合作社中,有四分之一的合作社第一大股东出资额占出资总额的比例超过了 30%,最高的甚至达到 100%,第一大股东出资额的平均比例也近 30%^[26],大户控制的问题前文已有不少述及,本文不再单独讨论。本研究剖析的五个合作社案例,无一例外都是大户主导的,除资金入股型合作社外的几种合作

社类型是本研究考察的重点。考察合作社的不同生产组织形式,目的在于分析大户如何通过不同的生产组织形式来实现对小户的控制,从而获取收益。

案例1:劳动力入股型合作社

粤北山区Y县的黑山羊养殖合作社,2014年注册。理事长王某从2000年开始自养黑山羊,到2010年时,黑山羊存栏量达到300只。由于Y县地理位置相对封闭,运输不便,买家开车过来的运输成本较高,如果装不满一车羊,买家往往不愿意来。王某说,成立合作社的目的是便于集中销售,因为有一定的养殖数量保证,可以随时发货。虽然他没有签订供货订单,但这些年的羊基本是稳定地卖给了几个黑山羊买家。

该合作社目前共有76名社员,分布在13个行政村。王某与社员的合作方式是由他投入资金,社员投入劳动力,具体来说,就是由王出资提供一切生产资料,包括建羊棚、买种羊、流转山地、雇用技术员等,每个羊棚的成本是25万元(包括水电);一个羊棚所在的山头租金为5000元/年;每个羊棚大约50只种羊,每只种羊价格大约是2000元;他雇了一个农技员作为技术指导,支付3万元/年的薪酬。当地的黑山羊主要靠在山头吃草长大,出栏时间一般在两年半左右,期间基本不需要其他成本投入,只需要投入人力在山上放羊。到了羊出栏的时候,社员还给王某50只种羊,多的羊出售,利润由社员和王某五五分成。一般由2名社员共同管理一羊棚,按照3年后每个羊棚出栏100只羊的规模计算,王某得到50只羊的收益,2名社员得到另外50只羊的收益,每名社员一年的养羊收益为3万~4万元,这与当地一个普通劳动力外出打工的收益相当。按照农户投入在养羊上的“工”来计算,每个工的报酬也与市场上一个普通劳动力的工资相当。

王某幼年家境困窘,靠自己早年从事蔬菜收购逐渐积累起资本成为当地的养殖大户。与前文所提到的大多数大户主导的合作社一样,这家黑山羊养殖合作社也因大户掌控着资金和主要生产资料,而掌握着利润分配权,并获取大部分利润。而这些所谓以“劳动力入股”的社员,表面上看起来从黑山羊养殖中分享了收益,然而,由于一切生产资料都由王某提供,社员仅仅付出劳动,因此对于收益如何分配毫无发言权。每一批出栏的黑山羊利润由王某和社员五五平分,这是王某决定的,社员并无权置喙。王某之所以投资建立养殖合作社,是因为黑山羊的养殖时间长,需要投入大量的、零碎化的时间进行管理,想要短时间内扩大养殖规模,靠雇工显然成本极高。曼和迪金森指出,农业生产中,生产时间往往超过劳动时间,因为前者除了包括将劳动力投入到具体耕作中的时间之外,还包括植物或动物的自然生长时间,这段时间既不生产价值,也不生产剩余价值,还影响了资本的周转率,这是资本往往不愿意直接投入到农业领域的根本原因^[27]。因此,从大户的角度,将耗时的养殖管理工作分包给社员农户,而不是直接雇工进行养殖,可以将社员收益与大户收益联系在一起,是解决生产时间和劳动时间不一致的一种策略,既能节省成本,也能使养殖户因为利益关联而做好养殖工作,是最有利于大户进行扩大再生产的组织形式。但从作为社员的养殖户角度,其从养殖中获得的收益仅与其外出务工的收入相当,也就是说,社员从养殖中仅得到了自己所投入劳动的回报,而没有任何劳动剩余,这使得社员难以通过加入合作社来形成自己的积累,因为其劳动剩余被大户所占取^①。

案例2:土地入股型合作社

Y县的水果种植专业合作社,2012年成立,主要种砂糖橘、鹰嘴桃、皇帝柑等。该合作社的注册资金为100万元,共5人入股,其中,最大的股东入股40万元,第二大股东

① 王某在谈到社员时,很自然地称这些社员为“伙计”,“伙计”这一称谓暗含着“伙计—老板”这一相对关系,本质上,这也暗示了他们之间的雇佣关系。

东入股30万元,其余3人各入股10万元。这5名股东中,最大的2名股东是当地的村干部,另3名股东是村民,其资金主要来自于早期经商或从事其他种养殖活动而形成的积累。另外,以土地入股的社员有8户。合作社共流转土地300多亩,其中208亩是山地,以15元/亩从所在的村集体流转过来;其余近100亩是耕地,以土地入股的方式流转,流转期均为20年。以土地入股的8名农户,在合作社的果园里从事具体劳动,合作社以70元/天的工资付酬,此外合作社支付这8名农户每年300元/亩的流转费。农户除了获得工资收益外,还参与合作社的利润分红,合作社与这些入股社员约定,每年将水果利润的30%按照各户的土地面积比例分红。

该合作社采取的“土地入股”方式,与其他合作社直接流转土地经营的区别在于,直接流转土地的流转费每年是400元/亩,土地入股的社员得到的是300元/亩;此外,在当地雇佣劳动的价格一般是120~130元/天,以土地入股的社员得到的工资是70元/天。社员之所以接受更低的流转费和更低的日工资,是因为他们能参与合作社的利润分红。合作社的5位股东认为,以土地入股并参与分红,这些社员的劳动积极性会更高,因为他们自己的利益与合作社的收益相关,这样也有助于劳动监督。同时,最大的股东直言,让社员以土地入股和直接以市场价格雇工,算下来成本是差不多的。

实际上,所谓“土地入股”只是土地流转的另一种形式,因为这些入股社员与合作社签订了20年的土地流转协议,想要随时“撤股”显然不可能。之所以采取“土地入股”的方式吸纳社员,是因为这种形式能够最有效地组织生产。大户十分清楚,以土地入股的方式使社员成为合作社的劳动力,和直接在当地劳动力市场雇工相比,他们付出的成本差不多,却能将“社员”收益与合作社收益挂钩,更有效地调动社员积极性,从而降低劳动力的监管成本。也就是说,采取什么样的形式来将社员整合进来,大户的考虑主要是成本计算,即便是给社员“分红”,分出去的部分也被计为生产成本,因此是成本控制的逻辑,而不是利益共享的逻辑。从普通社员的角度,虽然能够参与分红,但他们所得到的土地流转费和劳动力工资都低于一般市场价格,最终,“社员”们得到的也不过是自己的劳动力报酬,而无法得到劳动剩余来形成自己的积累。

案例3:订单农业式合作社(一)

Y县的家禽养殖专业合作社,2013年成立。理事长吴某原先做蔬菜收购生意多年,积累起一笔资金。此后受北方蔬菜冲击,当地蔬菜行业没落,吴某开始寻找新的商机,并敏锐地发现Y县本地鸡前景可观。这种鸡在坡地散养长大,生长期8个月,不同于工业化养殖的肉鸡。因为当地没有统一孵化的服务,且农户难以做好保温和防疫,因此农户养鸡自家食用的多,商业化养殖少。2008年,吴某正式转向这种本地鸡的规模化养殖,并自己生产(及销售)鸡苗^①。因天气原因,加上销路不畅,前两年他都处于亏本状态,直到通过各种渠道打开了市场,到2010年开始稳定地给广东一家企业供货,形势才逐渐好转。吴某成立合作社,一方面是为了尽快扩大大本地鸡的养殖规模,他自己的养殖规模已达上限,短时间内难以突破;另一方面也是为了更顺利地与公司签订销售订单,以正式注册的机构身份,而不是以个人身份,更容易与外部企业对接。2015年,吴某共签订了大约12万多只鸡的供货订单,这些公司企业都议定了按25元/斤的固定价格购买。整个合作社2015年销售的鸡一共约15万只,其中,吴某自己雇工养殖的有5万只,其余基本由社员生产。按照吴某的鸡苗生产能力,他一年可以生产30万只鸡苗,但现在不敢全面开工,每年生产18万~19万只鸡苗,因为他眼下能签

^① 据吴某介绍,他生产的是中鸡苗,即养到2个月大的鸡苗,通过统一孵化、集中防疫,能够批量生产鸡苗。在整个Y县,目前能够大规模生产中鸡苗的只有他一家。

到的成鸡销售订单有限,所以吴某目前的大部分精力都花在寻找成鸡销售订单上。这些向他购买鸡苗的农户,无论是不是合作社的社员,大部分本地鸡都是通过他销售出去,也有少部分零售,但当地有大量销售能力的只有吴某一人。

吴某与部分社员签订了生产订单,2015年,签订单的大约有6万只成鸡量;还有部分社员,按照吴某的说法,“不用签订单,他们也会(把成鸡)卖给我”。没签订单的在2015年约有4万只。与签了生产订单的社员合作方式是,由吴某垫付鸡苗和饲料成本,并议定按22元/斤的价格回收(这是吴某的说法,与社员的反馈有出入),社员自寻地址、自建鸡棚进行养殖,并在卖鸡时把垫付的钱还给吴某。吴某说,社员的诚信度比较好,这6万只的订单基本能确保全部回收。其余的社员有些只用吴某垫付鸡苗成本,对于这部分社员,吴某没有要求他们一定要把成鸡卖给自己,允许社员自己零售,只要把他垫付的钱还回就可以。因为签订了部分生产订单,加上有一些长期合作的农户,他也能保证完成已签订的供货订单。

从对社员的访谈来看,只有一两户社员能真正按22元/斤的价格卖给吴某,他们是与吴某有多年合作往来的老伙伴,大部分社员获得的收购价格是18~20元/斤,那些只用吴某垫付鸡苗价格的农户,一般能以19~20元/斤的价格卖给吴某;那些既需要吴某垫付鸡苗,又需要他垫付饲料的农户则往往只能以18~19元/斤的价格卖给他。社员中有两户进行规模养殖的农户,2015年的出栏量达6千只,这两户从养殖中得到的纯收入分别为8万元左右。由于这两家农户以养鸡为主业,并且是夫妻两人共同养殖,因此,平均下来每个劳力的报酬是4万元/年,计算他们夫妻养鸡所投入的所有工作日总和,每个工作日的报酬与当地劳动力市场上的日工资相当。

案例4:订单农业式合作社(二)

Y县的辣椒种植合作社于2013年成立,注册资金为200万元,有7名资金入股的社员,每人的入股资金在20万元上下。理事长梁某多年做蔬菜收购生意,在他所在的乡镇,他几乎是在当地蔬菜市场衰落以后仍坚持做收购的唯一一位收购商。除蔬菜收购外,他也与人合伙在镇上开了一家俱乐部,有一定的资金积累。成立合作社的主要目的是为了与一家辣椒酱加工厂签订供货订单,2013年,他成功地与这家加工厂签下了100吨的供货订单。他与辣椒加工厂议定,种植加工厂指定的辣椒品种,加工厂保证1元/斤的最低价,如果市场价格高于1元/斤,则按市场价收购。梁某自己种植了30亩辣椒,也与社员签订了生产订单,他给社员垫付种子、化肥,以1元/斤的固定价格收购社员的辣椒,签订订单的社员一共50多户,种植面积约100多亩。之所以与农户签订单,是因为他自己无法完成大规模种植,辣椒种植需要投入大量劳动力,梁某认为30亩已经是他能经营的上限,再多就不容易管理雇工。梁某解释,他之所以自己雇工种辣椒,主要是为了让社员安心。由于地处偏僻,当地市场的消化能力有限,农户普遍担心种出来的蔬菜卖不出去,只有梁某种植到一定规模以后,其他农户相信他一定会运出去销售,才敢跟着种植,并确保梁某一定来收购。他给社员垫付种子、化肥也是出于同样的考虑,“给农户一点信心”,梁某说,他目前不敢再扩大与社员的订单数量,因为他现在销售渠道有限,像这家辣椒酱加工厂一样能大量消化辣椒产量的公司不容易找到。

上述两个合作社中,大户都采取订单农业的方式组织生产,通过订单将小户吸纳进合作社。两家合作社在很多层面具有相似性。首先,两家合作社都由大户完全控制销售渠道,签下相当数量的供货订单;其次,两家合作社的大户都急于迅速增加农产品产出,为此才给社员垫付生产资料,并保证按一定价格收购。案例3中,本地鸡不同于一般农产品,具有特殊性,是只有在当地才有的品种。作为本地鸡市场的开拓者,吴某控制了本地鸡养殖的全产业链。他是鸡苗的生

产者,同时通过自己雇工养殖和订单农业的方式组织成鸡生产,并利用自己与公司签订的销售订单来实现成鸡销售。随着与公司签订的成鸡供货订单增多,仅靠他自己养殖已经不足以满足供货量,加上家禽养殖的高风险,他也尽量避免大规模集中养殖,而通过订单农业的方式将养殖风险分散给多个农户。显然,通过订单将小户整合进合作社,是使他能够快速增加成鸡供货量的最便捷方式。案例4中,辣椒虽然不像本地鸡一样特殊,但由于当地农户在合作社成立之前已经基本退出了辣椒种植,加上加工厂指定了特定的辣椒品种,并以高于市场价的价格收购,所以也使辣椒在当地成为一种“新”的品种;梁某也是通过订单来避免自己独立进行大规模种植的风险。此外,社员对大户收购具有高度依赖性——这与当地蔬菜市场的衰落以及地理位置的偏僻有关,也使大户对市场销售渠道有相当程度的垄断权。

需要指出的是,以上两个合作社的订单基本都能收回,社员违约的状况很少,这与中国大部分订单农业的状况迥异。在关于中国订单农业的研究中,一个被普遍提及的问题是农户对订单协议的高违约率^[28-29],有研究指出,中国订单农业的违约率高达80%^[30]。有研究者指出,一些采用订单农业的企业采取不同措施来减少违约率,如将基地选在地理相对偏僻的地点,与外界形成一定的隔离,或选择特殊农产品,例如只供外销的农产品^[31],通过地理上的隔绝或销售渠道的限制来实现对农产品本身的控制,减少因农户违约而造成的产品流失。以上两个案例中,违约状况少有发生,一方面是Y县本地鸡和辣椒两种产品在当地都具有特殊性,都是急需扩大供应的产品,两个合作社的大户作为市场的开拓者,对销售渠道有相当程度的控制;另一方面也是因为当地相对隔绝的地理位置,竞争性的收购商不容易出现。这些都是有利于大户进行控制的条件,正是在这些条件下,以上两家合作社中大户对普通社员的整合度相对松散,大户在对小户进行低度整合的情况下也能确保农产品的有效生产和收回。

与此同时,通过从事订单生产,即便是成规模的养殖户社员所获得的收益,也仅相当于其投入在成鸡养殖上的劳动力工资。通过从事订单化的规模养殖,社员也无法获得积累,从而难以提升其在合作社中的地位。订单农业下的资本和农户之间的隐性雇佣关系,在国外对烟草、茶叶、蔗糖等的订单农业研究中也得到呼应,即农场主可以通过订单协议等安排对生产者进行控制,而这种订单协议刚好能够有效地隐藏二者之间的雇佣关系本质^[32]。

案例5:“土地流转+反租倒包”型合作社

湖南省H县龙头企业A公司,于2011年成立优质稻种植专业合作社,属公司领办的合作社。该公司是一家农资生产经销企业,由于农资市场竞争激烈,为了保证农资的稳定销售,A公司自2009年开始在H县流转土地,到2013年其在H县的流转面积已达到近3万亩。经历了前期失败的土地经营尝试,从2011年开始,公司成立水稻种植专业合作社,并将土地分为200~500亩的大块,全部外包给当地一些农户管理,这些农户都是合作社社员。从A公司承包土地的农户必须从该公司购买农资“套餐”(包括:种子、农药、化肥及农业机械服务),并将稻谷卖给A公司。作为合作社社员,这些农户能享受的优惠条件,一是社员能够从A公司承包到成规模的连片土地^①,对急于扩大种植规模却缺少土地的农户而言,与A公司合作是一条捷径;二是社员可以由A公司垫付农资“套餐”,就单季稻而言,2012年的套餐价格为598元/亩,对于规模达到100亩以上的农户来说,这是一笔不小的开支,A公司的垫付能够解决他们的现金短缺问题。然而,农户承担着一切种植风险,并且,由于A公司控制着土地,农户即便很清楚公司从农资“套餐”中赚了他们不少钱,为了获得土地,他们还是愿意接受公司的套餐价格。

① A公司之所以能够流转到大量连片的土地,与地方政府的协助直接相关。A公司与地方政府有多个项目合作,这是政府愿意协助公司并进行土地流转的重要原因,详细可参见严海蓉、陈义媛:《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》2015年第5期。

A公司的收入,则主要来自农资套餐的利润和稻谷贸易的差价,两项各约100元/亩(每一季),这意味着,只要在生产环节能够有效组织,公司流转的土地越多,收益就越大。而从对不同社员的访谈发现,即便是能够有效经营的社员,从种植中所获得的利润也仅接近于其所投入劳动力的日工资^[33]。

该合作社实际上只是“公司+农户”的一种变形。A公司之所以通过流转土地的方式来经营,一个重要原因是为了农资销售。通过控制土地,A公司事实上建立了一种市场垄断,按A公司一位负责人的说法,“我流转了土地,其他经销商想把农药化肥卖到我的土地上,那绝对不可能”。而作为社员的农户,虽然表面上保持着一定的独立性——支付流转费从A公司流转土地、赊购农资、自行安排生产、以市场价格将产出的稻谷卖给A公司,但事实上却被高度整合在A公司的产业链中,其所获得的收益也只等同于所投入劳动力的日工资。从笔者在全国不同地区调研的情况来看,这类通过流转土地而进行反租倒包的合作社(也有龙头企业牵头流转土地的形式),已在全国多地出现,这类合作社(或龙头企业)往往在农业生产的上、下游——农资生产/经销和农产品加工/贸易——有经营活动。与A公司一样,被整合进这些合作社(或龙头企业)的农户,从农业中获取的都仅仅只是劳动投入的报酬,而没有农业剩余。

以上5个案例分别呈现了从事养殖、经济作物种植和主粮作物种植的不同合作社,各合作社均出现大户/农业资本主导的局面,大户/农业资本与社员之间以各种不同的形式联结起来,在具体的生产组织上呈现出不同的形式。这些大户在农村社会的分化中形成,他们往往在早期的农业或其他经营活动中形成了积累,并基于其扩大再生产的需求而建立起合作社。从这个意义上来看,今天的合作社本身就建立在社会分化的基础上^[34]。

这些合作社呈现出两个共同特点:第一,都由大户(或农业资本)提供(或者垫付)全部或部分生产资料,也就是说,大户/农业资本通常是出资方,并对接外部市场,也因为他们在资金、市场信息方面的优势,他们在合作社中占据主导地位。第二,与此相对,普通社员往往缺乏资金,因此以投入劳动力为主,他们的土地常常是直接以市场价格流转出去,或以土地入股形式进入合作社,获取少许“分红”;从事具体生产的普通社员,无论规模大小,所获得的收益,哪怕其中一部分是“分红”收益,也仅仅等同于他们所投入劳动力的工资报酬,普通社员一年获得的收益与外出务工的农民工一年工资收入大体相当。这意味着,对普通社员来说,他们进入合作社往往只能获取劳动力的工资收益,即便进行规模化的种植或养殖,也只是更密集地利用家庭劳动力而已。如果我们认为,农民工在城市工业中所获得的工资是在贡献了剩余价值之后的所得,那么这些以大户/农业资本为主导的合作社普通社员也被占取了劳动剩余,而仅仅获得劳动力工资。在这个意义上,尽管社员被以不同的方式吸纳进合作社——以资金、土地、劳动力入股,或从合作社接订单或承包土地进行生产,但合作社内部大户/农业资本与普通社员之间存在相似的内在逻辑,即大户/农业资本与普通社员之间事实上是一种隐蔽的雇佣关系,尽管二者之间并没有直接的劳动雇佣协议^[35]。李昌平^[36]也直言公司和农户之间存在不平等的剥削关系,公司在加工、运输、流通、农村金融等多方面压榨农业生产者。正是在这个意义上,全志辉、温铁军^[37]强调,大户控制的合作社具有“大农吃小农”的特征,其迅速发展与资本和政府部门的利益驱使高度相关。

至此,本文提出的第一个研究问题可以得到回答,即这些以大户/农业资本为主导的合作社,可能采取各种不同的安排将小户整合进来,但在不同的生产组织形式下,大户/农业资本与小户之间的关系并没有本质的差异,小户生产的农业剩余被大户/农业资本占取,后者通过对小户的整合而实现积累。事实上,这类合作社从组建开始,就决定了它的利润分配方式。当合作社以大户/农业资本为主导建立起来,要在市场竞争下实现资本积累,以不同形式压低生产成本是大户/农业资本的首要考虑。如以上几个合作社案例所显示,是否与社员分红、如何分红,都

进入大户/农业资本的成本计算,社员只是劳动力的提供者,他们所获得的也只是劳动力工资。在家庭劳动力有限的情况下,即便生产规模扩大,这些普通社员家庭也只是使劳动力得以更密集地使用。由于农业剩余被大户/农业资本占取,普通社员很难通过加入合作社形成自己的积累,因而也难以改变自己在合作社中的边缘地位;而大户的资本积累正是建立在对小户的整合上。因此,合作社内部的分化——有研究者称之为“异质性”^[7,17]——在合作社成立之初就已经存在,且在合作社的运作过程中被不断强化,并没有呈现随着合作社的运作而不断缩小的趋势。

随之而来的问题是,为什么大户/农业资本采取了不同的形式将社员整合进合作社?从以上案例可以发现,不同合作社中大户/农业资本对普通社员的控制程度不一,一些合作社通过流转土地和大量投资,将主要的生产条件掌握在大户手中,对社员的生产进行严格控制;另一些合作社则通过订单农业等相对松散的形式来整合社员。如何理解大户/农业资本对社员的不同整合程度,下一节将重点探讨这一问题。

三、合作社采取不同组织形式的一种可能解释

前文展示的不同合作社案例呈现出一个共同特点:无论是从事种植还是养殖,这些合作社的主导者都不仅限于组织生产,而更积极地向生产的上游和下游(分别指农资销售和农产品销售、加工)延伸,并主要通过上游或下游的经济活动获取利润,本文的合作社案例大都通过农产品加工、销售获益。正因如此,合作社中的大户/农业资本往往需要将其所生产农产品进入销售市场的渠道牢牢地控制在自己手中。

本研究认为,在生产组织形式上,合作社的大户/农业资本是否流转土地、是否投资并控制主要生产条件,可能与之对农产品进入市场的渠道控制能力有关。本文暂且根据农产品的销售渠道畅通程度差异,将农产品分为“开放型农产品”和“开拓型农产品”两类,前者指常规农产品,其销售市场已相对成熟,农产品销售渠道畅通,也就是说,普通生产者不必依靠大户/农业资本也能将农产品销售出去;后者指具有一定特殊性的农产品,其突出特征是供不应求,这些农产品往往是新开发的,农产品的销售不得不依靠中介。从事两种不同农产品生产的合作社,在对普通社员的整合程度上也表现出差异。

(一)“开放型农产品”生产合作社

对于大宗农产品及一般经济作物等常规农产品而言,由于产品销售渠道相对发达,想要控制这类农产品的市场销售就比较困难,产品容易因为外来的竞争性收购者而流失。因此,从事这类农产品生产的合作社往往选择流转土地、投资关键生产资料来组织生产,对土地等关键生产资料的控制保证了他们对产品的控制。

案例 1、案例 2 和案例 5 的合作社分别从事黑山羊、水果和粮食作物的种植,这些农产品属于“开放型农产品”,大户/农业资本想要控制销售渠道,就不得不控制关键的生产条件。例如,案例 2 的水果合作社,几个股东就是以土地流转的形式,控制了最关键的生产条件——土地,此外,树苗、农资等投入也由几个股东出资,因此,主要生产资料控制在大户手中,因而能够保证产出的水果由他们销售。案例 1 的黑山羊合作社除了流转土地外,大户投入几乎所有的生产资料,从羊棚建设到种羊购买,以此保证黑山羊的销售控制在自己手里。以上两个合作社的共同点在于,如果不是以控制主要生产资料的方式来实现对产品的控制,而只以松散的方式对接农户,以市场价格从农户手中购买农产品以作销售,或者像案例 3 的合作社一样采取订单农业的方式组织生产,那么其社员违约的可能性极高,一旦市场价格超出了订单价格,社员就可能违约将农产品卖给出价更高的第三方。因此,控制土地和关键生产资料,是确保农产品不流失的手段。案例 5 中由农资公司领办的合作社尽管与其他几个案例略有不同,即它是从产业链上游向

中游的种植环节延伸,而不是从种植/养殖环节向农业的上、下游延伸,但也遵循着同样的逻辑。案例 5 中的 A 公司正是因为农资市场的竞争激烈,才下乡流转土地,以“圈地”来确保所控制的土地上必然只使用自己生产的农资。

也就是说,对生产资料的高度控制是这些合作社能够防止农产品流失(或者外来农资进入),形成一定市场垄断的条件。对比而言,这类常规农产品如果仅以订单农业的方式组织生产,就很难保证订单的履约率。因此,只有掌握土地和其他关键生产资料,才可能确保产出的农产品掌握在大户手中。尽管流转土地既需要经济上的成本(支付流转费),也需要社会成本(与当地农户沟通,签订流转协议),还要对规模化生产进行管理(对雇工的监督),其生产组织的成本显然高于订单农业,但只有控制土地等关键生产资料,才能使大户/农业资本能将普通社员整合进自己的产业链,保证对产出的控制,以完成与上、下游市场的对接。

(二)“开拓型农产品”生产合作社

“开拓型农产品”的一个突出特征是产品未达到市场饱和程度,处于供不应求的状态,因此,不同于竞争性市场,大户/农业资本的首要考虑不是货源流失,即不是对产品销售渠道的控制,而是扩大货源。这类农产品的销售渠道通常掌握在大户/农业资本手中,因此,对土地等关键生产资料的控制并不是核心,他们可以以订单农业这样相对松散的方式来组织生产,既能减少投入(因为不用去流转土地,不用投资经营土地),又能降低风险(因为不用集中生产)。

案例 3、案例 4 所展现的两个合作社,并没有涉及土地流转,且相对于其他三个合作社而言,在对社员的控制和整合程度上更松散一些。以案例 3 中的 Y 县本地鸡生产来说,其产品由于只在当地才能生产,具有特殊性,加之此前并没有形成生产规模,因此可以认为是一个全新的市场。与同样从事养殖的王某(案例 1)不同,吴某(案例 3)建立合作社的目的主要是为了鼓励社员进行生产,吴某是 Y 县本地鸡的市场开拓者,当地市场的发育几乎可以说是他一手推动而成,在合作社组建之前,他已经掌握了主要的销售渠道,整个地区,只有他有能力完成大规模销售,而社员即便违约,也只能销售出少量的鸡,并不构成对他的影响。所以他不必要像王某一样要通过土地流转、投资建羊棚的方式来确保产出的黑山羊控制在自己手中,相反,吴某以订单形式组织生产,可以低成本、低风险地完成供货量。

案例 4 中的辣椒种植与 Y 县的本地鸡养殖略有不同,辣椒本身并不具有鲜明的特殊性,然而,理事长梁某却借助一系列条件和自己的特殊安排,使特定品种的辣椒特殊化,将辣椒从“开放型农产品”转变为“开拓型农产品”。这一方面与梁某个人经营能力有关,他从事蔬菜收购多年,在当地蔬菜市场衰落以后仍然坚持收购,成为当地唯一一位从业 20 多年的大收购商,这些年的收购经历,使梁某对当地市场渠道有相当的掌控能力;另一方面,当地属于山区,交通不太便利,使得外来收购商极少进入,这就更加深了普通种植户对中间商的依赖。在此基础上,梁某通过自己多年的销售网络找到了一家辣椒酱加工厂,签下了大批量特定辣椒的供货订单,在高于市场价格收购的条件下,这种特殊品种的辣椒在当地变成供不应求的特殊产品。这也意味着,农产品在性质究竟属于“开放型”还是“开拓型”并不是固定的,而可能通过大户/农业资本的特定安排进行转化。

由此可见,大户之所以通过各种不同的安排来将小户整合进自己的合作社,与农产品的市场结构有不可分割的关系。对于生产“开放型农产品”的合作社来说,由于市场销售渠道不易被大户/农业资本控制,因此这类合作社往往通过一些特殊安排来尽可能形成对社员所生产农产品的控制,控制土地以及其他重要生产资料是一种可选择的路径。这类合作社往往对普通社员进行高度整合,作为普通社员的小户在生产上的自主空间小,几乎所有生产投入都由大户提供,普通社员仅投入劳动时间,按大户的要求进行生产。相反,对于生产“开拓型农产品”的合作社而言,产品在当地的销售渠道往往控制在大户/农业资本手中,因此无需对生产过程进行特

殊安排,在合作社组织形态就可能相对松散,普通社员在种植和养殖方面有一定的自主空间。但无论普通社员被高度还是低度整合进合作社,都是大户/农业资本出于产业链延伸的考虑而作出的安排,其在农业上游或下游获取的利润构成其扩大再生产的基础,而普通社员仅仅为这一过程贡献劳动剩余,无从共享收益。

四、讨论与小结

基于以上分析,可以对当下合作社的异化现状进行进一步的讨论。大户/农业资本主导合作社的状况究竟是如一些研究者所言,仅仅是合作社发展初级阶段的问题,是农民缺乏合作意识或相关法制不健全的问题,还是它的发生有其内在机制,可能持续存在。

事实上,正如本文案例所呈现的,大户的出现本身是村庄分化的结果,村庄分化构成今天中国合作社发展的一个突出背景,且这种分化呈现不断加速的趋势^[38-39],村庄分化作为一种结构性的存在,决定了合作社内部的力量对比和利益分配机制。沉浮于市场经济之中,合作社必须在激烈的市场竞争中占取一席之地,其生产组织也以大户/农业资本的资本积累为目标。尽管由于农产品的不同市场结构,大户/农业资本对小户的整合程度有所差异(例如一些合作社通过流转土地以及投资主要生产条件,对小户的生产进行高度控制,另一些合作社则仅通过订单的方式与小户建立相对松散的关联),但在不同的组织形式中,普通社员都处于边缘地位,即便社员形成一定的生产规模,他们从农产品生产中的收益也仅仅等于所投入劳动力的报酬,鲜少获得农业剩余。这使得普通社员难以通过加入合作社形成积累,并在很大程度上使大户/农业资本与社员的分化在合作社发展中被固化。普通社员的边缘性地位并不是因为他们缺乏合作意识,或者法制的缺失,而是由其在合作社中的结构性位置所决定。本文的考察试图表明,从大户对小户的不同整合方式来看,今天合作社的运作机制并不能缩小大户与小户之间的差距,而是在强化这种差异;或者说,大户的积累正是依靠这种差异,通过各种形式对小户的整合才得以实现。因此,寄望于社员“合作意识”的觉醒来使合作社朝向理想化的形态发展,还缺乏现实的基础。这也许是一些知识分子呼吁政府节制资本,支持小生产者,以及建立以社区为基础的综合型合作社的原因^[37]。

合作社作为今天中国农业转型中的一个新型农业经营主体,与龙头企业、专业大户、家庭农场等其他经营主体一样,都具有强烈的资本积累动力,推动着中国农业向资本化的方向发展。中国的农业资本化具有自上而下和自下而上的两种动力,即既有城市过剩的工商业资本进入农业领域而推动的资本化,也有从农村分化中产生的大户推动的资本化^[33],政府虽然在两种资本化过程中都发挥了作用——政府的作用在今天往往被过度强调,但资本本身的积累动力,其寻求获取一般利润及超额利润的动力是主导今天合作社发展的关键因素之一,不可被低估。在这个意义上,如果村庄的分化问题不能得到足够的重视,如果不能形成有效抑制分化的措施,合作社的“异化”或不规范,可能就不是合作社发展初期阶段的问题,因为今天的合作社运作逻辑自身并没有“去异化”的机制。

对农村分化的抑制,或许可以从两个方面进行介入。一方面需要加强集体的统筹能力,将普通农户组织起来;另一方面,需要加强政府对普通小农户的政策扶持。如果能够发挥集体的统筹能力,以集体为依托建立各类产业组织——包括合作社,以这些产业组织来引导、带动普通农户的生产,统一安排生产中的各环节,如灌溉、病虫害防治、收割等,来确保农产品质量,并由村庄集体自己组建的加工企业进行加工、销售,使农业下游环节的利润留在村庄内部,由村集体成员共享,作为集体成员的普通农户能够持续分享“集体红利”,而不是任由大户或外来资本攫取下游环节的大部分利润,则村庄内部的分化状况有望得以抑制。在另一层面,普通农户也需

要国家政策的保护。2014年中央一号文件提出,鼓励农业补贴与种植面积挂钩,即将农业补贴向新兴农业经营主体倾斜,以此取代对普通小农户的补贴。这将使农业大户成为补贴最大的受益者,从而加剧村庄分化的状况。因此,从抑制村庄分化的角度,加强村庄集体的统筹能力,以及加大国家对普通农户的扶持和保护,都有迫切的现实需要。在解决分化问题的基础上,能真正让普通社员受益的合作社才有发展的可能。

参考文献:

- [1] 刘老石. 合作社实践与本土评价标准[J]. 开放时代, 2010(12): 53-67.
- [2] 张德元. “皮包合作社”折射出的基层官民关系——对农民合作社的所见所思的调查感悟[J]. 人民论坛, 2011(25): 58-59.
- [3] 楼栋, 全志辉. 中国农民专业合作社多元发展格局的理论解释——基于间接定价理论模型和相关案例的分析[J]. 开放时代, 2010(12): 42-52.
- [4] 张晓山. 农民专业合作社的发展趋势探析[J]. 管理世界, 2009(5): 89-96.
- [5] 熊万胜. 合作社: 作为制度化进程的意外后果[J]. 社会学研究, 2009(5): 83-109.
- [6] 潘劲. 中国农民专业合作社: 数据背后的解读[J]. 中国农村观察, 2011(6): 2-11.
- [7] 林坚, 黄胜忠. 成员异质性与农民专业合作社的所有权分析[J]. 农业经济问题, 2007(10): 12-17.
- [8] 杨灿君. 合作社中的信任建构及其对合作社发展的影响[J]. 南京农业大学学报(社会科学版), 2010(4): 121-127.
- [9] 郭红东, 张若健. 中国农民专业合作社调查[M]. 杭州: 浙江大学出版社, 2010.
- [10] 赵晓峰, 付少平. 多元主体, 庇护关系与合作社制度变迁——以府城县农民专业合作社的实践为例[J]. 中国农村观察, 2015(2): 2-12.
- [11] 冯小. 农民专业合作社制度异化的乡土逻辑——以“合作社包装下乡资本”为例[J]. 中国农村观察, 2014(2): 2-8, 17.
- [12] 黄祖辉. 中国农民合作组织发展的若干理论与实践问题[J]. 中国合作经济评论, 2010(2): 2-7.
- [13] 应瑞瑶. 合作社的异化与异化的合作社——兼论中国农业合作社的定位[J]. 江海学刊, 2002(6): 69-75.
- [14] 马彦丽, 孟彩英. 我国农民专业合作社的双重委托—代理关系——兼论存在的问题及改进思路[J]. 农业经济问题, 2008(5): 55-60.
- [15] 苑鹏. 中国特色的农民合作社制度的变异现象研究[J]. 中国农村观察, 2013(3): 40-46.
- [16] 樊红敏. 新型农民专业合作经济组织内卷化及其制度逻辑[J]. 中国农村观察, 2011(6): 12-21.
- [17] 黄胜忠, 徐旭初. 成员异质性与农民专业合作社的组织结构分析[J]. 南京农业大学学报(社会科学版), 2008(3): 1-7.
- [18] 郭晓鸣, 廖祖君. 公司领办型合作社的形成机理与制度特征——以四川省邛崃市金利猪业合作社为例[J]. 中国农村观察, 2010(5): 48-55.
- [19] 邓衡山, 王文烂. 合作社的本质规定与现实检视——中国到底有没有真正的农民合作社? [J]. 中国农村经济, 2014(7): 15-38.
- [20] 苑鹏. 合作社民主管理制度的意义和面临的挑战[J]. 中国农民合作社, 2010(6): 16-17.
- [21] 苑鹏. “公司+合作社+农户”下的四种农业产业化经营模式探析[J]. 中国农村经济, 2013(4): 38-44.
- [22] 王曙光. 中国农民合作组织历史演进: 一个基于契约—产权视角的分析[J]. 农业经济问题, 2010(11): 21-27.
- [23] 李忠旭, 黄荣蓉. 单边规制的制度优势: 土地流转合作社的理论和实践[J]. 农业经济, 2016(8): 107-108.
- [24] 黄祖辉, 徐旭初. 中国的农民专业合作社与制度安排[J]. 山东农业大学学报(社会科学版), 2005(4): 15-20.
- [25] 王飒飒, 刘鹏飞. 影响我国农民专业合作经济组织发展的因素综述[J]. 甘肃农业, 2007(12): 21-23.
- [26] 郭红东, 张若建. 中国农民专业合作社调查[M]. 杭州: 浙江大学出版社, 2010.

- [27] Mann Susan A, James M Dickinson. Obstacles to the Development of a Capitalist Agriculture[J]. *The Journal of Peasant Studies*, 1978, 5 (4): 466-481.
- [28] Guo Hongdong, Robert W Jolly. Contractual Arrangements and Enforcement in Transition Agriculture: Theory and Evidence from China[J]. *Food Policy*, 2008, 33 (5): 570-575.
- [29] 孙兰生. 关于订单农业的经济学分析[J]. 农业发展与金融, 2006(6): 12.
- [30] 刘凤芹. 不完全合约与履约障碍——以订单农业为例[J]. 经济研究, 2003(4): 22-30.
- [31] Zhang Qian Forrest. The Political Economy of Contract Farming in China[J]. *The Journal of Agrarian Change*, 2012(4): 460-483.
- [32] Little P D, Watts M J. *Living Under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformations in Sub-Saharan Africa*[M]. Madison: University of Wisconsin Press, 1994.
- [33] 严海蓉, 陈义媛. 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[J]. 开放时代, 2015 (5): 49-69.
- [34] Yan Hairong, Chen Yiyuan. Debating the Rural Cooperative Movement in China, the Past and the Present[J]. *Journal of Peasant Studies*, 2013, 40(6): 955-981.
- [35] 陈义媛. 资本下乡: 农业中的隐蔽雇佣与资本积累——湘南一家农业龙头企业的案例分析[J]. 开放时代, 2016 (5): 92-112.
- [36] 李昌平. 大气候——李昌平直言“三农”[M]. 西安: 陕西人民出版社, 2009: 76-78.
- [37] 仝志辉, 温铁军. 资本和部门下乡与小农户经济的组织化道路——兼对专业合作社道路提出质疑[J]. 开放时代, 2009(4): 5-26.
- [38] Zhang Q F, Donaldson J A. The Rise of Agrarian Capitalism with Chinese Characteristics: Agricultural Modernization, Agribusiness and Collective Land Rights[J]. *The China Journal*, 2008 (60): 25-47.
- [39] 陈义媛. 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[J]. 开放时代, 2013(4): 137-156.

(责任编辑: 宋雪飞)