

【专题：农业社会学理论与前沿问题】

合伙共包：一种中间类型的农业经营形式

——基于华北一个家庭农场联合体的个案研究

桑坤

(中国农业大学 人文与发展学院,北京 100083)

摘 要:土地流转背景下,在资本与地方互动过程中演化出迂回多样的中间类型的农业经营形式。以华北桃县一家庭农场联合体为例,分析其合伙共包的形成机制及与乡土社会、外部市场的互动过程,研究发现这一具有合伙经营、异乡资本特质的家庭农场联合体,其成员主要由经营能力与资源禀赋相当且关系密切、地位平等的乡村精英组成。家庭农场联合体在内部采取了合伙共包却家庭分别独立经营的结合形式,形成农业经营共同体以应对市场;在外部则由于其农民出身的群体特征本性而熟练地运用乡土社会的伦理规则解决了嵌入的障碍。这种合伙共包的经营形式既规避了其他新型农业经营主体的抗市场能力弱、规模有限、难以对接市场且嵌入乡土的劣势,又兼具了家庭经营、共同协作、规模议价的优势,实现了内部经营与外部互动的双重“嵌入”。这一具备家庭、合伙、互助等实质理性倾向的中间类型农业经营形式或可构成理解中国农业转型的新视角。

关键词:合伙共包;家庭农场联合体;异乡资本;农民群体特征;乡土社会

中图分类号:C912.82 **文献标志码:**A **文章编号:**1671-7465(2020)06-0011-14

一、问题提出与文献回顾

农村土地流转的推进以及工商资本的进入使中国农业转型有了更多可能的发展空间。在两者的合力作用下,日益涌现出如家庭农场、农民专业合作社、农业产业化企业等新型农业经营主体,他们试图通过资源链和产品链两种工具将小农户和现代农业衔接起来^[1]。有关家庭农场的研究多集中在三个方面:一是在理论层面,恰亚诺夫提出了劳动-消费均衡理论和家庭生命周期理论,在理论上系统地阐述了小农经济的独特规律以及古典经济学的不适用性^[2];二是家庭农场形成的外部条件和机制^[3];三是家庭农场内部的运作方式和管理结构^[4]。农民专业合作社已有的研究也十分丰富,农民专业合作社因其能在一定程度上帮助生产者分享来自加工和销售环节的利润,且较好地解决小农户和大市场之间的矛盾而具有巨大的生存空间和发展潜力^[5]。而农业产业化龙头企业,在适应多变的市场环境和应对激烈的国际竞争方面具有较大的优势。在不断完善与广大农户的利益联结机制的基础上,农业产业化龙头企业作为产业化经营的先导力量将扮演独特的历史性角色^[6]。

但无论是小农户还是这些新型经营主体,在具体的实践过程中仍存在抗市场风险能力弱、规模化有限、分散经营、难以有效对接市场、扎根乡土和经营动力不足等缺陷。如家庭农场以家庭为经营单位,实质上是家庭承包经营的规模化升级,必然也带有家庭单位的经营、市场、价格等先天劣势。资本进入农业过程中由于欠缺乡土社会基础而遭遇诸多困境^[7],且资本逐利与农业薄利的内在张力,致使资本有选择性地控制农业的某些环节而非对其进行直接全面控制,这

收稿日期:2020-07-11

基金项目:国家社会科学基金重大项目“农业社会学的基本理论与前沿问题研究”(17ZDA113);国家社会科学基金一般项目“农业社会学的理论框架与核心议题研究”(17BSH002)

作者简介:桑坤,男,中国农业大学人文与发展学院博士生。

就为农业中的生产主体留下了极为丰富的实践空间。一方面,资本在渗透农业的过程中,并非产生简单的两级分化,资本会迂回地选择更为有利的方式进入农业。另一方面,不同区域的地方性知识及社会文化传统的关联性也会影响各农业经营主体具体的实践样态及社会表征。在这个意义上,作为行动主体的农民个体行为及其主观选择必然影响农业资本化过程^[8]。

美国农业社会学家帕特里克·穆尼(Patrick H. Mooney)认为学界对家庭农场的存续及再生产的解释有时是片面的。如果对生产的社会关系进行更细致的考察,就会发现其在农业结构分化中,并不是最终分化为如工业那样确定的两个对立阶级,而是处于不断变动之中。资本的渗透及方式要比经典理论阐述的要复杂得多,在无产与资产二者之间还存在许多中间类型,这些中间类型的身份位置较为复杂且难以界定^[9]。但这些中间类型的行为倾向和支配能力将最终影响他们在市场中的社会地位以及其对农业走向的影响。穆尼进一步依据韦伯的实质理性与形式理性将农民划分为四种类型。具有实质理性倾向且懂市场会经营又不受租赁、雇佣等关系支配的农民将有可能成为农业资产阶级,而具有形式理性倾向且受资本过度裹挟的农民将会沦为资本控制的工具进而走向无产化。具有一定实质理性特质但缺乏市场概念的农民则会日益受到资本的控制,进而走向边缘化。而经济型的农民,他们掌握了全面丰富的市场信息,且懂得如何通过农业来获取利润,但由于他们对于农业的公共性认识不足,极易使农业走向形式理性化。因此,从中间类型的农业结合形式来考察农民经营主体的行为特征,成为我们判断中国农业走向的一个重要依据。

事实上,农业转型的生产经营行为最后落实到农业行动主体实际活动的细节上,具体体现为特定关系中的行动主体如何处理彼此的关系。因而在解释农民的行动逻辑时,应该下沉到其意义系统的层面上。中国农民的诉求绝不只是物质上的关切,而更多是生活方式的诉求,对他们来说,农业不仅是一种产业,更是一种与生命力相关的意义表达。拥有广袤土地、众多人口以及多元区域文化的中国,其农业转型也绝非单一、静态、线性的,而是多元、动态、迂回的^[10-11],因此,简单理想地归类新型农业经营主体及其运行机制缺陷,笼统地讨论资本进入农业的路径,对于我们理解农业经营形式的多样性以及资本跨越边界、扎根乡土的行动逻辑还不够充分。真正的分析应进入具体实践层面,留心观察经营主体在实体的农业经营实践中、在传统惯习与现实问题之间所进行的各种发明创新。就现实而言,农业转型过程中存在许多诸如穆尼所言的中间类型的农业经营形式^[12],各类农业经营主体也在实践中不断尝试新的经营方式以规避风险,弥补缺陷。因而考察这些中间类型的形成机制、本体特征,将构成我们理解农业转型的新路径。本文以河北省南部一个家庭农场联合体为考察对象,从其内部的结构、关系协调以及外部的与市场、乡土社会互动两个维度深描其合伙共包经营形式的运作机制、社会过程及社会基础,以期考察新时期农业经营形式提供新的观察视角。

二、研究对象与田野点概况

2018年7月2日—7月30日,笔者来到河北省南部的陶村^①进行田野调查,陶村位于桃县城以北27公里,全村共125户520人,耕地面积1109亩,主要种植小麦、玉米、小米等农作物。2013年,为把陶村打造成农耕文化体验特色小镇,桃县政府推行土地流转政策。2017年9—12月,在短短不到5个月的时间,陶村已完成全村95%以上的土地流转。2018年2月,陶村完成全部土地流转。当然政府推行土地流转的目的除打造特色小镇旅游景观之外,还希望推动桃县农业逐渐从传统的家庭经营走向现代化的规模经营以配合特色小镇建设^②。

起初村民对于土地流转也有抗拒,但在村干部的轮番动员下,村民最终同意流转土地。接

① 依据学术惯例,文中涉及的所有地名、人名、政府名、组织名均进行了匿名化处理。

② 信息来源于2018年7月12日对桃县县委书记的访谈。

下来就是如何流转土地以及谁来转入这些土地的问题了。因转入土地需提前预支农户每亩地 1000 元的流转费用,出于资金及风险考虑,陶村的村民虽有心却无力承接。其“有心”在于陶村村民世代多以务农为生,不愿放弃土地;而其“无力”在于随着全村青壮年劳动力流动到城市定居^①,陶村人口结构日渐老龄化,既缺乏资金又缺少劳动力,难以支撑起规模化的土地经营。就在陶村宣布推动土地流转时,该村的乡村医生陶忠得知这一消息后觉得可利用政策补贴优势^②转入村里的土地,但他也因资金有限不愿独自冒险,就邀约了同行关系亲密但不属本乡的乡村医生秦辉、江新、常铭等人(刘方除外)一起来陶村“包地”。几人商议后由常铭以个人名义成立昌明家庭农场,并以此为实体与村委会洽谈土地流转。2017 年 10 月,昌明家庭农场共流转陶村土地 980 亩。其后各人依据自身实际经营能力对土地进行认领。这一家庭农场联合体土地分配结果如表 1。

表 1 昌明家庭农场基本情况表

姓名	职业	性别	户籍所在地	年龄	规模	模式	作物
常铭	乡村医生/村支书	男	槐乡孙村	47	400 亩	父子经营	辣椒、 套种玉米、 甘蓝
刘方	种粮大户	男	槐乡孙村	48	120 亩	夫妻经营	
刘俊	乡村医生	男	槐乡孙村	43	70 亩	夫妻经营	
秦辉	乡村医生/村支书	男	槐乡常村	36	160 亩	夫妻经营	
江新	乡村医生	男	槐乡常村	34	70 亩	夫妻经营	
陶忠	乡村医生	男	路乡陶村	36	160 亩	母子经营	

资料来源:笔者 2018 年 7 月 2 日—7 月 30 日田野调查。

相对于普通村民,乡村医生这一群体具备年龄优势、资金能力、经营能力及关系资源,加之其在乡村中的精英地位,所以更倾向于获取更多的经济支配资源。但无论是乡村医生这一身份,还是昌明家庭农场联合体这一实体,以及合伙共包而后家庭经营这种方式,都给这场土地流转带来了诸多可以解读的线索。而要想了解这一联合体背后的复杂信息,我们需要先深入合伙共包的运作机制内部予以细致分析。

三、合伙共包与家庭经营

(一) 合伙共包

这个主要由乡村医生组成的“家庭农场联合体”最初结成合伙共包形式的直接原因在于缺乏足够的资本大规模流转土地。他们在承包伊始也曾考虑过人生地不熟的“进场”问题,此时作为本村人的陶忠说,“你们不用担心,我们村的支书、主任,我都熟悉,不会坑你们”(陶忠 001 访谈)。基于长期的同事关系以及对陶忠的信任,其余五人决定一起转入陶村的土地。有了当地人作中保,还要解决该以何种形式对接流转问题。为此在准备“包地”前后,六家商议由常铭以个人名义成立昌明家庭农场,并以家庭农场为转入单位与陶村村委会及村民签订土地流转合同。如此既简化了土地流转过程中的合同签订、对接问题,又形成了资本联合、家户联合的共同体,增强了其合法性。此外,各家户对昌明家庭农场承担实体的经营责任,他们之间也负有互助的义务。

不同于工商资本,乡土的经济活动往往与差序格局的熟人社会关系紧密关联。昌明家庭农场联合体也富有村落社会的关系伦理,但在流转土地时却采取了“合伙共包”方式,其目的显然是想借助血缘、地缘乃至血缘伦理来构建农业经营的关系共同体。这一共同体外在表现形式就

① 户籍人口稳定在 500 人左右的陶村,先后有 115 名大学生从这里走出,进而也将该村原有的青壮年人才、劳动力从村落带向城市。

② 政府承诺给予每亩地 500 元的租金补贴。

是昌明家庭农场联合体。诚然,他们采取“合伙共包”的客观原因在于如果各家庭单独与村委会协商流转,一方面难以获得村委会的信任与支持,更不必说获得连片的规模土地。另一方面,因为各家户资本有限,分散转入难以获得流转土地的价格优势,也无法形成议价权。但如果深入其内部结构,就会发现合伙共包形成的社会基础之关键在于各家户之间熟人式的社会关系。

我们可以分析昌明家庭农场联合体内部的几种社会关系。首先是业缘关系。常铭、秦辉、江新、陶忠、刘俊同为乡村医生。虽不属同乡,但他们却因日常的工作而相互熟悉。这种业缘关系又在一定程度上使他们建立起拟亲属关系。他们共称常铭为“大哥”,其中的缘由除常铭较长年之外,还在于他们认为常铭长期担任村支书、村委会主任,“有担当,脑子活,路子广,心肠好,无私心”(刘方 007 访谈)。事实上,来陶村流转土地之前,常铭就已有转入土地耕作的经验,这些都是其被尊为领头的主要原因。其次是血缘关系。在昌明家庭农场联合体中,刘俊与刘方是两兄弟,他们与常铭同村且关系密切。两兄弟长期包地耕作,经验比常铭更为丰富。常铭说:“他们两个比我包地种的时间长,一些细节经验我可能还不如他俩,这个家庭农场需要他俩。”(常铭 023 访谈)最后是地缘关系。拿地相对较多的秦辉,不仅是乡村医生,同时也是常铭邻村的村支书、村委会主任。他与常铭除了有乡村医生的业缘关系之外,还有一层村落相间的地缘关系。在此之前,他们就已经有其他生活领域的互动交往,彼此之间也已达成一定的合伙默契。

陶忠是整个昌明家庭农场联合体的关键人物。由于其余几人均是异乡人,他们在当地的一切社会关系介入如雇佣工人、租赁房屋,都需陶忠作为中间人。村委会之所以敢把土地租给这些人的原因也在于陶忠在中间做了担保,正如村支书所说,“反正都是陶忠的人,跑不掉的”(陶林 037 访谈)。此外,陶忠不但提供了社会关系网支持,给这群异乡人在当地抹上一层熟人关系的色彩,还给他们提供实际的帮助。其余五家人赶上农忙来不及回家,陶忠就把老房子收拾出来供其休息。而六家的农业机械、种子、农药、化肥等生产资料也都共同存放在陶忠家的院子里。虽然这些生产资料各有其主,但在某种程度上基本做到了生产工具的共同使用。

至此,昌明家庭农场以常铭为领头人,以陶忠为中间人,以刘俊、刘方兄弟为种植经验指导,以秦辉、江新为主要成员,共同组成家庭农场联合体。而这一家庭农场联合体也融会了业缘关系、血缘关系、地缘关系等多维社会关系网络。也正是因为上述几种关系的叠加,他们才会相互照看地里的作物,共享种植经验与耕作技艺。如刘方帮秦辉照看地里的辣椒,常铭帮江新看守玉米。而为避免相互之间存在微妙的尴尬以及争相用工的紧张,六家各自选择在陶村的东北、西北、西南等几个方位隔距离^①转入土地,并且雇佣不同小组的村民。

最为重要的是这六人之间的合伙共包关系较为平等,不存在支配和被支配的等级关系。由于常铭与其余五人的关系基础,虽然以他的名义成立家庭农场来转入土地,但没有发生“返租倒包”的情况,而是按照事先约定,各家分别按照实际的资本能力来认领流转的土地。这里没有所谓资本叠加资本的债务利润关系,却有资本与资本“合伙”的实质与功能。2017 年 11 月,六人分别认领各自承包土地的数量,并依照合同提前支付每户每亩 1000 元的土地流转费用。由于未能从银行获得贷款,陶忠、秦辉、常铭、江新、刘俊五人通过民间借贷获取资金。从一定意义上,这一群体内部的资本力量、经营能力、资源禀赋大致相当^②,这构成他们合伙共包的经济基础。

当然,“合伙共包”协作关系形式也并非这六人首创。因缺乏足够的资本转而采取合伙经营是普遍存在的形态。在西方可见于韦伯所著《中世纪商业合伙史》中的行会^[13];在传统中国社

① 虽然昌明家庭农场联合体流转了该村 89% 的耕地,但由于该村地块较为分散,加之政府建设的景观带的分隔,所以其内部并没有物理意义上的边界问题需要处理。

② 虽然存在 400 亩和 70 亩的差距。但这只是昌明家庭农场联合体的内部成员在陶村认领土地意愿与承包意愿的差别,而非他们本身资本力量与经营能力的差别,其中两个认领 70 亩的农户在其他村另分别有 330 亩、280 亩的承包地。因此,就总体而言,这六家的资本力量、经营能力、资源禀赋大致相当。

会,华北农业生产上的合伙形式的结合关系最早可追溯到清朝档案记载的“伙种”“搭套”“共同租种”^[14],这几种生产结合形式广泛存在于我国北方各省区的农业生产劳动中。“伙种”“搭套”“共同租种”相互之间有密切联系,这些多样的农耕结合是为应对在北方农村普遍存在着的农家畜力、劳动力、土地乃至租金不足而产生的^[15]。若与华北地区干旱的自然条件、分散的土地以及连年战乱带来的人口迁移、减少^{[16]23}等自然、社会条件关联,则更易理解为什么它们会成为农户青睐有加的结合形式。如在“伙种”关系中,“两个或几个佃户同时向田主承租土地,共同商定租佃条规,然后合伙经营”^[14]。而农民事先向地主揽下土地,然后再邀请其他合适的伙伴,与之共租合种,谓之共同租种。他们相互之间是劳动的伙伴,对地主而言则均为佃户,对地主的租约共同承担义务。农民结成“搭套”更多是出于生产工具的匮乏,家户之间各自提供役畜、农具、人力等,共同进行耕作。其基本特征是农民为提高农业生产效率在农耕生产过程中共同使用来自不同农家的役畜^{[17]85}。无论是“伙种”还是“搭套”“共同租种”,都是一种平等的伙伴关系,在经济上也不存在剥削和被剥削^[14,17]。此外,“伙种”“搭套”“共同租种”的关系也发源于“帮工”“换工”等村落共同体关系,后者是亲邻好友间一种临时性的劳力互助,有一定契约性质。而要想成为上述关系,必须具备一定的社会基础,比如家户之间可以不是同宗同族,但一定要有熟人社会的亲密关系。此外要有大致相当的经济基础、经营能力,如此才能构成平等的伙伴关系,在这个意义上,昌明家庭农场联合体内部的经营关系可以说是华北传统的“伙种”“搭套”“共同租种”关系在当下的变形。

“伙种”与“共同租种”是为解决资本、劳动力不足的问题,而“搭套”则缘于生产工具、技术经验上的匮乏。显然昌明家庭农场联合体既存在资本与劳动力意义上的人手不足问题,又存在生产工具与技术经验上的互助需求。虽然联合体并未产生诸如“伙种”关系下的均分作物收成现象,但与传统的农业生产互助形式有着类似的形成缘由。此外,面对市场与乡土社会,他们需要借助于传统的生产互助形式进行新的创造发明以强化内部的认同。如霍布斯鲍姆所言,传统既是一个时空坐标体系连接过去,也是一种可以重复的集体实践活动。发明传统就是找到一种有象征意义的实践活动,然后不断重复它,让参与的人不单跟过去也跟周围的人建立一种集体的认同感^{[18]400}。传统农业经营中的合伙制因受到经济发展水平的影响而局限于小农生产方式。到了现代社会,随着农业生产出现越来越多的资本货币形式的经营,这种合伙制的经营形式也发生了变异:虽然其关系维度依然是以差序格局、血缘、亲缘为基础,但合作的形式却演变成成为资本与资本之间的一种合作,即合伙的实体是资本与资本之间,但却交错了乡土社会的熟人关系。而这种资本合伙经营农业的形式也具备延伸、扩大再生产的经济基础与社会基础。因为它一方面适应了不断市场化的农村社会和不断被资本化的农业,同时也融合了乡土社会差序格局的熟人关系。对传统“伙种”“搭套”关系的重新利用和发明是昌明家庭农场联合体的创新。这一创新的亮点是在合伙制中注入了市场的因素和资本的力量,使得农业的经营更为贴合现代社会的经济需要,同时又具备了扎根乡土的力量。但即使融入了资本与市场的因素,昌明家庭农场也没有成为商业意义上的“合伙”,产生债权、股金、利润分配的经济关系^[19-20],更没有采取工商资本的公司制经营模式。他们在流转土地、耕作、生产、销售上进行联合,在经营方式上却采取了相对独立的家庭经营。

(二) 家庭经营

事实上,任何形式的资本和经营主体都要面临以何种形式来经营农业的问题,这种合伙共包的家庭农场联合体也不例外。现有的研究表明,相较于其他经营方式,资本更愿意选择统筹统管的公司制经营,但实践证明这种方式在乡土社会会遇到很多障碍^[7]。虽然昌明家庭农场联合体采取合伙包地、统一作物、共用生产资料,但在经济地位上并不存在支配关系而采取了各自独立的家庭经营。这不仅是因为农业的季节性决定了农业采取家庭经营的方式更为妥当^[2,4,21],更重要的在于家庭的亲密关系可以消解在异乡社会被排斥、被偷盗甚至被破坏等各种经营风险。从表1我们可看出,各家户内部经营以夫妻、父子、母子等关系为主。而采取这一合

伙共包却相对独立的家庭经营方式也是为避免关系破裂的风险。常铭说:“要是大家都参股进去了,到时候会相互扯皮的。又是同村,又是兄弟,又是同行,到时候谈钱多伤感情呀,见面多尴尬呀。”(常铭 018 访谈)可以说在昌明家庭农场内部形成了六个小家庭农场。各自以家庭为单位独立经营既不会伤及个体利益,照顾到了家的“私”;还在一定程度上团结大家共同面对市场与自然风险,形成了共同的“公”。可以说,昌明家庭农场联合体在一定程度上走出了家,却没有离开家。

家庭农场本质上是扩大了农户经营,既保持了家庭经营的特点,又因经营规模的适度扩大而有助于克服家庭经营存在的弊端^[4]。在昌明家庭农场联合体内部,我们可以看到这样的家庭经营现象:首先是家庭式的精耕细作。家庭经营能够很好地适应农业的自然属性,同时也能发挥农业的社会属性^[22]。农业存在季节性决定了农业的劳动时间与生产时间的非连续性^[23],这就需要农业劳动者付出极大的耐心和细心,从作物生长到作物收获都需要悉心付出。而家庭经营恰恰符合这一要求。在这个家庭农场联合体内部,每一位包地人都对自己的农作物倾注了家庭式的时间与精力。以刘方夫妇为例,他们对田间管理比较精细。2018年2—7月,他们一共给70亩辣椒地灌溉10次,仅电费就花费了600元。为了不让大风伤害秧苗,同时也为防止辣椒挂果较多而产生折枝现象,他们先是采取玉米与辣椒间作的方式,试图让长势较快的玉米为辣椒挡风,后又在地里插上支架拉起长绳以稳固秧苗的长势。

不同于规模化的企业农场,这一家庭农场联合体内部每个家庭的承包经营规模都在其家庭劳动力与资金可支配的范围内。虽然各家都有雇工,但他们仍亲自参与田间劳作,每天都坚持下地,比雇工还勤劳,从而在一定程度上节约了部分劳动力雇佣成本,也在当地村民心中树立起“务实农民老板”具有的亲和力的形象。他们不仅拥有一定的农业生产技术知识,更为重要的是他们在经营的过程中不断探索且与市场和技术都保持密切的联系。为了保证辣椒能够获得市场优势,他们还专门去武县考察市场上最受欢迎的辣椒品种并引进种植。除了在不断学习中积累种植经验外,常铭还动用同学关系请来专门的技术指导员,由其负责指导各家户种植的具体过程。

至此,昌明家庭农场虽以家庭为经营实体,但却以合伙共包方式形成了联合体,因此并不是一般意义上的家庭农场。又因它是多个家庭农场联合,并没有形成制度化的管理机制,且彼此之间并不存在股份认定、利益分配关系,所以它并非农民专业合作社。那么这样的家庭农场联合体是如何对接市场的呢?

四、合伙共包与现代市场

家庭经营最大的问题就在于分散的个体难以应对复杂的市场。而结成耕作的共同体,则无疑强化了整体的经营实力。六家因熟人关系及共同的利益目标结成了合伙共包共同体,虽各自经营却在一起共同应对农产品的市场风险,尝试探索规模化的种植能否带来实际的经济效益。在实际的种植经营对接市场的过程中,他们也确实做到了互助协作。

(一) 共同的作物

在完成土地流转后,昌明家庭农场联合体内部便开始商量种植何种作物。在常铭的建议下,大家决定种植辣椒。而他们选择辣椒的原因在于其生长期较短,可很快挂果,没有较长的等待期。其次,辣椒是一种不间断的多茬生作物,每年从2月份开始种植,生长期约3个月,到7月初辣椒变色后即可采摘。一亩地每次可采摘100斤左右,每3天采摘1次,可持续采摘到10月霜降为止。产量的伸缩空间则由各家管理与栽培的细心程度决定,而昌明家庭农场联合体刚好具备这种家庭式经营管理的基础。且辣椒是果菜,相较叶菜来说市场价格较高,也便于收割和运输,既可以生鲜上市,也可以简单加工处理后做成干辣椒出售。而就产业布局来看,桃县附近的泽县是闻名全国的辣椒之乡,永县是有名的蔬菜批发基地,选择种植辣椒无疑会与泽县、永

县形成作物聚集的优势,也利于辣椒销售。

除辣椒之外,他们在选择每一种作物前,都会详细考察两个县的蔬菜市场需求,并相应地种植便于对接市场的作物。如他们发现甘蓝是永县蔬菜市场发往山东、山西、北京的重要菜品之一,在本地也常作为各大餐馆以及人们餐桌的重要食材。在看准了这一市场前景并有本地消费需求作为保底之后,他们便商定各家辟出10~20亩的土地来种植甘蓝,并赶在甘蓝集中上市前抢先进入市场。昌明家庭农场联合体内部种植相同的经济作物如辣椒、甘蓝、棉花等,收获的时候再以整体的名义同市场谈判,提高自己参与市场的议价能力和竞争优势。

因初次尝试种植经济作物经验不足,所以他们在摸索中相互分享经营管理的经验。如为防止辣椒被风吹折影响后期挂果,常铭探索出玉米、辣椒间作套种方法,并把这个方法分享给其余各家。在选择玉米品种时他们也有一些长远的经济考虑。春玉米不但价格高且产量高,在附近村庄的玉米还未出穗灌浆之时,春玉米已可采摘。他们料定这是一个市场机会,就刻意避开本地的玉米品种,种植市场上比较受欢迎的糯玉米,这样即使本地人不喜欢,也可卖给县里的快餐店、早餐店。果然,到了7月,每天傍晚都有不同地方的村民来采摘玉米。六家统一零售价格,以每棒1元的价格出售。

(二) 共同的工价

除作物统一且彼此分享经营管理的经验以外,在雇工的定价问题上他们也逐渐形成内部的一致性。事实上,异乡资本融入地方的第一步就是处理好农业雇工的管理与工资问题。由于农业的季节性、周期性等特点,很多采用每天8小时工作、按天结算工资的方式雇工的新型农业经营主体都遇到了类似的问题,这在一些研究中已经得到体现^[24-25]。而有着异乡资本特征的昌明家庭农场联合体需要考虑的一点就是在工人定价上找到当地人能够接受的合理范围。

为此,昌明家庭农场联合体采取了行业参照原则,也就是寻得当地最具定价权且易被村民所接受的行业,并按这一行业的标准来核定雇工工价。他们发现,陶村很多家庭小作坊加工陀螺,并且按照每小时5元来定工价,这在当地人心中已形成固定的价格印象,因此也采用同样的定价策略以契合村民的价格期待,同时也给当地无法参与陀螺加工的村民带来生计的出路。

在一些具体的农业劳动报酬上,他们不断摸索,这也是对当地关系规则与村民心理边界的一个试探。如2018年3—4月份开始给辣椒打农药时,他们考虑到打农药这项工作的强体力和危险性,一致协商给村民每桶5元的报酬,以照顾到不同工种的劳动量进而实现相对公平。但随后发现这样虽可获得村民认可,但也给他们带来成本的增加。一方面,趋利的村民为多得工资,增加打药的次数,甚至超过辣椒、棉花等作物的实际需求;另一方面,也存在农药浪费现象。后来经六家协商,依旧恢复每人每天8小时,每小时5元的价格,不再因工种的不同而制定特殊价格,而是按照工作时间统一工价。

(三) 共同应对市场

作为经营农业的利益共同体,昌明家庭农场联合体的最终目标是要实现盈利以在激烈的市场竞争中求得生存。市场价格的变动是农业规模经营最大的风险之一。“今天160亩辣椒地收了1583斤辣椒,比昨天多收了1024斤。但今天的辣椒市场价格是2.7元/斤,比昨天跌了1.8元。算下来今天的辣椒只能卖到4274.1元。刨去人工、农资等成本,净利润只有不到2000块。”秦辉说,“市场就是这样,你琢磨不透,随时都在变化,要是看不准就被套住了”。(秦辉015访谈)但面对市场还远不止价格这一风险,更大的风险还来自农产品市场环环相扣的中间商体制。初次接触市场时,昌明家庭农场联合体也曾遭遇中间商赚差价的情形。如他们刚开始从河南濮阳辣椒种植基地的一位老板那里引进种苗,在合作之初,老板曾向他们承诺种苗保价,产品保收购,但等到辣椒成熟时却想压低价格收购,这激起了他们的不满。而后,他们绕过中间商,试图构建起自己的销售网络。

显然,无论是价格还是中间商,都无疑在检视昌明家庭农场联合体的三种实力:其一是规模与产量,其二是议价权力,其三是市场信息的获取能力。这三者相互嵌套且互为表里。单个家

庭显然难以有较强实力,而以合伙形式结成利益共同体却可实现优势互补并形成有效应对策略。六家的联合显然已形成规模,当然也能形成一定的议价权力,但他们还无法准确掌握市场信息。一个偶然的机会,刘方上大学的女儿通过同学关系得知一款网络销售农产品的APP叫“一亩田”,于是便试着使用APP来拓展销售渠道。在刘方女儿的帮助下,他们逐渐掌握了基本的使用技巧,并随时在田间地头通过拍照上传的方式向全国客户发布他们的农产品,而且他们还可通过这款APP掌握全国的辣椒市场信息甚至是其他农产品价格、供求信息。昌明家庭农场联合体的意图在于避开资本链条的过度控制,实现农产品与需求者的直接对接。“不要让中间人控制我们,被人控制了你就没有办法了。这些中间商他不管你赔不赔钱,不管你每亩地投入多少东西,也不管你今年遇到什么问题,反正他要赚钱。”(常铭056访谈)联合的优势再加上信息获取能力的提升,使昌明家庭农场联合体应对市场的能力大大增强。“我们现在联合到一起,规模变大了,产量也变大了,这样很多事情就好办了。我们先联系好买家,谈好价格就全部都卖给那一家。这样价格也好谈,要是一家的话量太少,人家嫌运费贵就不愿来了。”(刘方015访谈)互联网的出现为他们打开了新的销售渠道,联合共同体形成的规模优势再加上市场信息获取能力的提升,可以说在应对市场竞争方面,他们已能初步站稳脚跟了。

至此,我们可以看出这一合伙共包的家庭农场联合体在内部形成了有效的协作机制,以至于能在作物、工价、产品价格乃至田间管理经验上形成协作一致性,甚至还因合伙共包形成规模化,在对接市场过程中具备一定的议价权。因此,它在一定程度上具备了农民专业合作社的联合、议价功能,但与后者又有实质性区别。那么作为有着异乡资本特征的家庭农场联合体是如何处理嵌入乡土社会的问题呢?

五、合伙共包与乡土社会

如果说上述的合伙共包与家庭经营构成这一家庭农场联合体的内部关系结构,这样的结构也建构了家庭经营基础上的农业生产共同体,实现了规模化、市场化运作,那么作为异乡资本的他们还需处理与乡土社会的关系互动问题。就其本体而言,昌明家庭农场联合体的合伙共包特质具备了乡土性,如其内部成员皆是农民出身,且借助本地人陶忠作为中间人进入村落转入土地。之所以称其为“异乡资本”,并不单指其异乡的地理特点。华北的村落虽在地理上呈现出紧密的聚落组团特征,但其内部却是松散的。黄宗智认为华北的村庄多由自耕农组成,其生产关系与外界接触更少,因而村民呈现出内向闭塞型的特点^[16]。尽管住在隔壁乡镇,但在社会关系上,家庭农场联合体的成员几乎都与陶村没有紧密的社会关系与经济往来,就其“异乡”特点而言,仍需处理外聚内散村落的嵌入问题。若要论及其与工商资本的独特之处,主要在于合伙共包及农民身份特点在互动过程中发挥的特殊作用。

(一) 名号使用:“家庭农场”而非“合作社”

事实上,昌明家庭农场联合体的合伙经营形式以及“四统一分”的特点与农民专业合作社特别相似,且相比较家庭农场而言,合作社更易于获得政策补贴。但为何昌明家庭农场联合体没有申请注册合作社而使用家庭农场名号呢?

诚然,昌明家庭农场联合体的成员并非不知道农民专业合作社背后有政策福利。促使他们放弃合作社转而选择家庭农场的理由,除了后者比前者的申请手续便利之外,更为重要的是家庭农场比农民专业合作社更不易遭到村民的质疑。这一质疑的原因有两个方面:一是农民专业合作社曾给当地农民带来相当大的物质与精神创伤。2015年,河北邢台发生重大的农民专业合作社非法集资案,桃县许多农民也被卷入其中。“好几个村的村民一生的积蓄一夜蒸发,搞得家破人亡。还有的村民眼看钱被骗走了,气不过直接喝毒药、上吊自杀了。大家现在对合作社都有些恐惧了。”(秦辉087访谈)因此合作社在当地村民的心中与传销、诈骗、非法集资、跑路等标签联系在一起。当地农民谈及合作社时,会将其与之前的记忆联系。合作社的这一形象固

化后,若以合作社名义来流转土地,可能会有潜在的困难。二是在他们的印象中,许多农民专业合作社都是“空壳子”,实际没有那么多社员和土地,却巧立名目地虚报,其目的是获得国家的政策补贴。这不仅为当地村民所不接受,就连昌明家庭农场联合体内部也无法接受。“我们是农民,就想踏踏实实种地,不想搞什么合作社靠政府补贴来赚钱,如果想的话,我们就不会借高利贷来流转土地了。政府的这点补贴还不够填补高利贷的利息呢。”(常铭 059 访谈)因为是农民出身,他们即使带着资本的色彩来转入土地,也不仅仅为了收益,更是为在踏实种地的基础上找到生计的出路。

昌明家庭农场联合体使用“家庭农场”名号来消解村民的陌生感与不信任感,这是基于对农民心理的了解,更是作为内生性的农民组织自然而然顾及的问题。这种思维取向的形成需要同一地域的共同生活经历,更需要同病相怜、感同身受的生命体验。从名号的使用上我们可以看出,昌明家庭农场联合体具有非经济理性化的价值理性取向。出于农民对土地的独特情感,他们先是追求踏实种地,而后才是谋取利润,这与工商资本在出发点上就存在差异,因而其不算是纯粹的农民资本家,而是具有资本的种地农民。

(二) 身份形象:“下地的老板”

现有的研究表明,资本进入农业之后,为了更好地栖身于乡土往往会塑造自身的良好形象^[26]。而非农民出身的工商资本难以真正理解农民的心理活动和行为取向,即使工商资本采取诸多行动,依然难以在内外有别的乡土社会获得真正的接纳。相对于高高在上仅从事管理的工商资本而言,农民更希望看到的是踏踏实实、认真勤恳耕耘手中土地的庄稼人。这一形象更为符合农民内心的价值判断。昌明家庭农场联合体除以集体形象出现在村落之外,更多是以各家庭的个体形象出现在田间地头。出身于农民的他们无须刻意营造形象,只需本真地呈现农民群体的普遍行为,便可为他们带来天然的乡土亲和力。

如刘方夫妇被认为是“接地气、下地干活的老板”形象。但在刘方看来,“我哪里是什么老板,我本来就是农民,一辈子都在面朝黄土背朝天地种地。我要是来地里,他们干啥我就干啥,他们打药、除草,我也打药、除草”(刘方 079 访谈)。被刘方长期雇佣的陈刚说:“起初,刘方老板我们也不算认识,看到这边有活干,我就过来了。他人很好的,你干啥他就干啥。这个老板人也不错,不光下地跟我们一起劳动,也有种地经验,还听别人的建议。”(陈刚 001 访谈)其实“老板下地”对于他们来说本不是什么新鲜事儿,但下地的行动使得他们与当地农民的社会距离日渐缩短。当地农民逐渐认识了昌明家庭农场联合体内部的个体,并且“能叫上名儿”,不再把他们视为陌生的“异乡人”。在乡土社会,“能叫上名儿”就意味着在当地有了位置和身份,获得了外在合法性。“下地干活”不仅缩短了彼此之间的交往距离,闲谈之间的种地经验交流也融洽了彼此的感情,获取了内在合情性。“听劝”意味着当地农民在与他们交往的过程中获得了一种尊重。一旦与当地建立了互动关系,也就等于建立了交往关系。互动可增加感情,而交往也可视为乡土社会的“交情”。有了“交情”便被当地人视为自己人,当彼此视对方为“自己人”之后,村民便会生出“不好好干活很不好意思”的心态。这并不是资本农场式的“老板”与“员工”上下级支配关系,但却在实质和功能上获得了类似的支配效果。

(三) 关系雇佣:靠谱的本地“管家”

对于工商资本而言,雇佣劳动的管理始终是一个难以处理的问题。农业存在季节性,农活也因季节性有多有少,忙的时候该去哪里找这么多季节性劳动力?农业是在大自然的工厂里进行生产,开阔的生产地域,使得监督管理成为难题。那如何处理带有劳资内容的雇佣关系又不至于让对方感到尴尬呢?为了按照工业的模式来管理农业劳动,许多工商资本采取了诸如分级负责绩效管理甚至安排自己人来管理的做法。在这两种做法中,前一种是基于经济理性试图通过物质财富奖励来达到科层式的管理效果,但这无异会带来只注重绩效不注重关系的异化效果,农民为追求绩效可能会只追求工作量而忽略实际的管理效果,且在一定程度上带来逐利轻义的结果;后一种则是基于关系伦理将自己人的关系网络移植于地方社会,虽可解决管理层级

上的信任问题,但还是无法解决嵌入问题,而且这种移植关系网的做法反而更将自己封闭在当地人的关系网之外。总之,上述两种管理方法各有优缺点,但都忽略了农民是复杂多维的立体人,既有经济理性的一面也有道义互助的一面^[27]。农民既是一个自然人,更是一个社会人,同时也是一个文化人和良心人^{[28]245-261},因而在雇佣管理上更应多方着力。就昌明家庭农场联合体内部而言,在雇佣工人的管理上虽然方式各有差异,但都在效率中照顾到了人情。我们首先看其雇佣方法,而后分析其管理方式。

秦辉因身兼乡村医生、村支书、村主任等职务,忙碌的工作让他难以脱身,再加上因家离陶村较远难以经常到田间管理作物及雇工,因而其早就有意寻觅一位靠谱的当地人作为“管家”。2017年12月,在陶村搭建大棚培育辣椒苗时,秦辉巧遇邻村的黄生也来做事。经过一段时间的相处,秦辉看中了黄生踏实且一丝不苟的做事风格,因此就有意雇佣他做“管家”来帮忙照看辣椒地及管理雇工的田间劳动。黄生早年当过兵,为人正直,按照他自己的话来说就是:“我在之前就知道这个活不好干,但既然跟你搭伙,我就给你干好。要是收成不好,那是老天的事;要是管理不好,那是我的事。我当过兵,知道守纪律。俺闺女说你回来的时候趁老板不在带些玉米棒子回来,我不愿意,要卖我就买,不卖我也不偷拿。人家交给你管理,你就要让人家放心。人家都说我傻说我笨,我觉得我不能这样做,良心上过不去。”(黄生016访谈),而秦辉选择黄生除了看重他诚实负责的一面之外,还有其他考虑。黄生的母亲是陶村人,因此论及辈分他还算是陶村的亲戚,身为外乡人的秦辉很快就看到了这一关系优势。一方面,黄生不是本村人,这样可避免因亲亲相护而徇私舞弊,给秦辉带来经营上的损失。也可避免在田间劳作管理时因放不下同村脸面等因素难以进行合理有效的监督。另一方面,虽然他不是本村人,但他跟陶村人有亲戚关系。华北地区所谓“上有天公,下有舅公”“娘亲舅大”的伦理关系让黄生可以利用这种外戚关系不用太过苛责便可顺利实现对陶村村民的劳动的监督管理。因为熟人社会本身面临的监督难题相对较小,而在实际的农业经营中,也不会出现太多扯皮的事情。此外,相比较30里外的秦辉的村庄而言,黄生所在郑村距陶村较近,因而可随时去田间观察作物长势,也可及时应付田间地头的突发情况。加之黄生人品皆被村里人称道,因而他实在是秦辉的不二人选。而在秦辉看来,“即使买卖不成,还希望交个朋友,而在种地的事情上我还需要黄生这个种地把式帮忙”(秦辉037访谈)。两人顺利达成协议后,黄生就当上了“管家”,按照每天工作8小时每月2000元的固定工资外加年终的绩效奖励,为秦辉管理辣椒地。

而其余各家虽没有雇“管家”,却以村民的品行以及在当地的口碑为考察点来雇佣“靠谱”的雇工。以刘方为例,他也不是本地人,但会通过三四次的劳动过程挑选负责、干活较为踏实的四五个工人,长期雇佣他们来田里干活,并通过馈赠玉米等农作物的方式与他们建立互惠的情感关系。这样一来,夫妇俩也不会担心距离远难以管理这片流转地。傍晚下工前,刘方会交代他们明天要做什么事。因这些人信得过,所以即使第二天来得很晚,刘方夫妇也不会担心地里的事情。六家承包的地里基本上每家都有长期雇佣的4~10个农民,他们跟老板形成了一种口头上的长期雇佣合同。这些长期雇工不仅技术娴熟且踏实可靠,因而也就给昌明家庭农场联合体降低了监督成本,甚至有时这些工人还会根据自己的种植经验给他们提一些可行的建议。因此遇到种植的茬口计划安排,六家除了内部商量以外,也会找雇佣的农民商议。

关系伦理可以说是乡土社会行动的指南,因而合伙共包的家庭农场联合体也深知并熟稔这一共有的习惯。他们先在地方的关系网络中找到一个合适的结构洞,再与这个关系的结构洞建立信任,并经由结构洞进入整个本地人的关系群。但这不是单一的为管理需要而建立关系,而是在关系之外期望建立一种交情。实际上不单是家庭农场联合体内部是相对平等的关系,就是各家与“管家”乃至长期工也有着相对平等的地位,他们更像是相互依赖的共生关系而非可替代的雇佣关系。而被雇佣的农民也不单为谋求工资,还要求在工作中获得被信任的尊重,这是其追求人格及价值的体现。这种共生关系恰好满足了双方的需求。在乡土社会,非常典型的特点是人与人之间相互熟悉,是一个“没有陌生人的社会”^{[29]30},这种互相熟悉来自长时间的接

触。人与人之间长时间的接触不仅生成了互相熟悉的人际网络,同时这个网络也在客观上起着道德意义上的监督作用。无论是秦辉在本地寻找“管家”,还是刘方亲自挑选“靠谱”工人,其意图都是消解异乡人身份,增进与本地人的亲和力,试图让自己的身份由“外人”转化为“自己人”。

(四) 人情管理:交情运用与互惠网络

实际上,昌明家庭农场联合体不仅在挑选“管家”的过程中考虑到熟人关系网络,在管理工人的过程中也体现了人情原则。乡土社会是一个讲人情的熟人社会,人际交往的关系规则也都是依据关系的远近呈现出差序格局的特征^[30]。这一生活逻辑被进一步阐释为做事情顾及他人的情面原则,以及相处中彼此礼让、留有余地,不把事情做绝的不走极端原则^[31]。而这种处事原则对于农民出身的昌明家庭农场联合体的各主体而言并不陌生。

由于雇工的年龄都在50~70岁之间,相比快捷的电子支付工具如微信、支付宝等,他们更易于接受日作现金支付,这样给予劳资双方很大的自由选择空间。如遇当日现金不够也无妨,先记下来,下次再一起结算。村民们觉得:“你包的地在这里,明天我们还能再见的。干的时间久了,老板不会记错,也不会赖账。包地的都是农民,他们不像外来的老板相处很陌生。虽然不是同乡人,也能找到,不怕他们跑了。”(陶君025访谈)当日的工资一旦结算,明日可来也可不来。反正一日的劳动关系在日落之前便可宣告终结。若明日想重新“签订合同”,只需要人来地头打声招呼,“老板,来给你干活了”。新的劳动契约便再次履行起来。这样的口头合同随时订立也随时解除,极为契合村民的生活节奏。他们早上把孙辈送到学校后就可去地里劳动,晚上下班后便可接孩子回家。碰到家里有红白事及家族活动,也可灵活协调安排。有些妇女来得稍微晚一些或者早走一会,这样劳动的时间就不足8小时。“老板们”也不会追究,只是在结账的时候会叮嘱明天记得按时到。这种模糊记工、大差不差的管理方法是推己及人地考虑到村民日常生活中各项安排的突发性和节奏的散漫性。因为这些家庭农场主们本身也是农民,也有自己的家庭需要照顾,因而也能感同身受地为他人着想。

有时也会碰到一些做事不负责任的村民“磨洋工”甚至偷懒。因为是按小时来算工资,一些如除草、扶苗、培土等很难按工作量来计算的田间工作就易出现个体的磨洋工问题。再加上地块很大,又有农作物遮挡,难以发现村民出工不出力问题,这就给监管带来了很大麻烦。但在处理这些问题上,昌明家庭农场联合体并没有采取更为强硬的监控手段或是伤及情面的惩罚措施,而是在照顾人情避免矛盾激化的基础上,采取妥帖的处理方式。他们会以相对委婉的方式“辞退”那些磨洋工的村民。如他们会说:“明天天太热,就不用过来干活了,地里也没有活了。”同时塞给他们一些玉米作为人情,意在表明:“我家地里不需要你这样的工人,后面就不用来了。”“照顾到面子问题,不好明说,以后我还要在这里长期包地,抬头不见低头见的,不能结下不愉快。”(刘方012访谈)而一旦被一家记入黑名单,其他家也不会再雇佣,这样经过长时间的调适,对工人也形成了反向制约。

所谓资本“扎根乡土”所表达的意思不仅是资本要落地在村,更加重要的是其必须尊重和接受乡土社会中通行的关系规则和行动伦理,与当地农民建立起乡土意义上的“交情”。昌明家庭农场联合体首先是以合伙共包的形式结合,因而彼此之间也就有着伦理倾向的一致性。这种倾向体现在以日结工资不拖欠的农民老板身份入场获得来自外在的合法性,继而再通过具有乡土亲和力的模糊记工、予人方便、顾人情面的思路赢得了村民的认可。再加上各家庭农场主与雇工一起投入田间劳作,彼此之间并无明显的管理与被管理的地位高低,这样便缩短了与村民之间的情感距离。异乡资本与当地村民之间给予与回馈的人情互惠就在这个过程中慢慢建立起来。通过上述实践,昌明家庭农场联合体赢得当地村民普遍的好口碑——“他们做人很不错”,这在一定程度上影响村民回应的态度。当村民在心理层次上认定他人对自己好以后,进而会产生“人情”上的交往。“老板这么好,你还这样做?”当村民觉得自己“亏欠”家庭农场的人情之后,想到的必然是“还人情”。换句话说,村民“以德报德”^[32]的行为逻辑,让他们在心底产生了对昌明家庭农场联合体的情感认同,因而也在具体的农业种植过程中更加“凭良心”为其尽

心劳动。

但昌明家庭农场联合体的上述这些行动并非策略性的,而是出于农民的本性使然。作为农民,他们更为理解农民行为的复杂性,因而也就能在多维的农民行为倾向之间找到合适的行动路径。首先,他们理解农民的经济理性,因而无论是在工价还是在管理雇佣上都处处保证农民的利益。其次,他们理解农民在利益之外,更为看重被尊重和体面,因而他们不以老板自居,而以建立交情为目的,在种地和管理上多听取当地农民的建议。最后,作为农民,他们自然理解农民作为社会人、良心人的行为特质,因而在工作安排、管理工人、辞退工人都做到了顾及情面,不走极端,甚至将心比心。这些行动需要出自同为农民身份的本心流露,而非工商资本之策略使用所能导致。此外,合伙共包的团体性为其农民身份和行为倾向提供了内在支持。

六、结论与讨论

当下土地流转的日益普遍化使得资本越发强烈地要进入地方社会,而这同时也是资本遇到地方或接纳或抵制或消解的开始。资本进入农业的路径并不单一,资本会在遭遇障碍的地方采取迂回的措施予以消解。在资本与地方具体的社会文化传统互动的过程中,并非决然地产生资产者与无产者两种类型,而是演化出处于两者之间的中间类型以及多样的农业经营结合形式。作为一种生产方式同时也是一种生活方式,农业具体的呈现样态为经营者自身的耕作方式、文化传统及价值观念所形塑,因此,解释经营者所编织的意义之网以及具体的行动逻辑构成理解农业生产方式的重要路径。以往的研究多注重对业已成型的经营主体的考察,却忽略了那些处于中间类型的农业结合形式。

本文将异乡资本结成的合伙共包形式作为一个特定的社会事实,放在村落社会整体的情境下考察,讨论其合伙共包的形成过程、运作机制及其社会关联。本文认为,作为异乡资本的昌明家庭农场联合体,其成员主要由资源禀赋与经营能力大致相当的乡村精英组成,延续了华北传统的“搭套”“伙种”“共同租种”等农业结合形式,并添加新的时代元素,采取合伙共包的方式实行统一作物、统一播种、统一价格的市场应对措施,但却以家庭为单位各自经营并由此形成一种新的农业经营共同体——家庭农场联合体。这一共同体内含熟悉、信任的亲密关系,有着共同的价值利益目标,成员之间的经济和社会地位平等。因此,同其他新型农业经营主体相比,这种中间类型的合伙共包,既规避了小农户无法规模化经营的问题,同时又具有了小农户的家庭经营与精细化管理的优点;既规避了家庭农场的规模化过大、应对市场的风险,同时又具有了家庭农场的新型职业农民懂技术会经营的特点;既规避了资本农场难以嵌入乡土且逐利的工具理性,又具有了资本农场的经营性、现代性的特点。同时,家庭农场联合体还在一定程度上具备农民专业合作社“四统一分”的社会服务与联合特征。此外,作为异乡资本,昌明家庭农场联合体也需要面临乡土社会内外有别的界线、排斥与嵌入问题。结成合伙共包的农业共同体是其内部的整合逻辑,而这一中间类型的农业共同体在生计经营的逻辑之中嵌入了乡土社会的熟人关系、人情、面子等行动逻辑。因而无论在名号使用、身份形象、雇佣村民、约定工价、经营管理上都赢得了农民的认同并实现与乡土社会的契合。但上述经营行为及融入异乡的管理活动,并非单纯的工商资本策略。而是本就出身于乡土的农民所自然而然流露的行为。一方面,作为农民他们以农业作为生计,因而强调通过转入土地扩大面积种植经济作物来营利;但另一方面,作为农民他们以农业作为一种生活方式,因而侧重于在“种好地”的基础上与当地农民建立“交情”。在雇佣和管理上更多地从农民心理出发照顾其经济理性需要,又在人情和伦理上顾及农民的体面和被尊重的需求。

可以说,这种合伙共包的结合形式既兼具了现代农业经营的形式合理性,同时又保留了乡土社会对待农业以及人际关系的实质合理性。它不同于经济学意义上的涵盖债权、股金、利润分配、连带责任的合伙人制度,而更像是农民之间为突破规模、资本、技术的限制以及抵御市场

风险而进行的生产联合互助。诚然,他们共同对昌明家庭农场联合体承担一定的法律责任,但维系他们成为整体的是业缘、血缘、地缘意义上的熟人社会关系、共同的价值目标以及生产上的道义互助。在一定意义上,这一新的农业结合形式走出家但并未离开家。以往的研究多注重研究工商资本自上而下如何进入乡土社会,却忽略了农民群体内部的农业资本化。这种内生的农业资本化不但熟稔乡土社会的各种关系伦理与文化传统,同时还一定程度上做到了企业意义上的生产经营。换句话说,这种乡村精英主导下的合伙共包经营形式实现了内部经营与外部互动的双重“嵌入”。在这个意义上,这种新型的农业经营结合体构成未来中国农业转型的可能路径。本文只是对华北平原上传统耕作方式与现代经营理念融合下的新型经营结合方式特点进行初步描述与探讨,而进一步分解其内部的关系逻辑与外部的行动逻辑将是需要继续深入研究的内容。

参考文献:

- [1] 蒋永穆,戴中亮.小农户与现代农业:衔接机理与政策选择[J].求索,2019(4):88-96.
- [2] 恰亚诺夫.农民经济组织[M].萧正洪,译.北京:中央编译出版社,1996.
- [3] 赵佳,姜长云.兼业小农抑或家庭农场——中国农业家庭经营组织变迁的路径选择[J].农业经济问题,2015(3):11-18.
- [4] 朱启臻,胡鹏辉,许汉泽.论家庭农场:优势、条件与规模[J].农业经济问题,2014(7):11-17.
- [5] 黄祖辉,徐旭初.大力发展农民专业合作经济组织[J].农业经济问题,2003(5):41-45.
- [6] 李炳坤.发展现代农业与龙头企业的历史责任[J].农业经济问题,2006(9):4-8.
- [7] 徐宗阳.资本下乡的社会基础——基于华北地区一个公司型农场的经验研究[J].社会学研究,2016(5):63-87.
- [8] Mooney P H. Toward a Class Analysis of Midwestern Agriculture[J]. Rural Sociology, 1983, 48(4): 563-584.
- [9] Mooney P H. My Own Boss? Class, Rationality and the Family Farm Boulder[M]. Colorado: Westview Press, 1988:4.
- [10] 桑坤.农业的生产时间与劳动时间:学术争论与价值意涵[J].中国农业大学学报(社会科学版),2019(2):11-23.
- [11] Gilbert J. Rural Theory: The Grounding of Rural Sociology[J]. Rural Sociology, 1982, 47(4): 609-633.
- [12] Havens A E, Hooks G, Mooney P H, et al. Studies in the Transformation of US Agriculture[M]. London: Routledge, 2019.
- [13] 马克斯·韦伯.中世纪商业合伙史[M].陶永新,译.上海:东方出版中心,2010.
- [14] 郭松义.清代农村“伙种”关系试探[J].中国社会经济史研究,1989(2):13-18.
- [15] 张思.近代华北农村的农家生产条件·农耕结合·村落共同体[J].中国农史,2003(3):85-96.
- [16] 黄宗智.华北的小农经济与社会变迁[M].北京:法律出版社,2013.
- [17] 张思.近代华北村落共同体的变迁:农耕结合习惯的历史人类学考察[M].北京:商务印书馆,2005.
- [18] 埃里克·霍布斯鲍姆,特伦斯·兰杰.传统的发明[M].顾杭,庞冠群,译.南京:译林出版社,2004.
- [19] 宋永新.关于我国合伙法律制度的若干问题[J].中国法学,2001(4):105-118.
- [20] 江平,曹冬岩.论有限合伙[J].中国法学,2000(4):49-57.
- [21] 祖田修.农学原论[M].张玉林,等,译.北京:中国人民大学出版社,2003.
- [22] 张进选.家庭经营制:农业生产制度长期的必然选择[J].农业经济问题,2003(5):46-51.
- [23] Mann S A, Dickinson J M. Obstacles to the Development of a Capitalist Agriculture[J]. The Journal of Peasant Studies, 1978, 5(4): 466-481.
- [24] 贺雪峰.小农立场[M].北京:中国政法大学出版社,2013.
- [25] 冯小.新型农业经营主体培育与农业治理转型——基于皖南平镇农业经营制度变迁的分析[J].中国农村观察,2015(2):23-32.
- [26] 陈义媛.资本下乡:农业中的隐蔽雇佣关系与资本积累[J].开放时代,2016(5):92-112.
- [27] 郭于华.“道义经济”还是“理性小农”——重读农民学经典论题[J].读书,2002(5):104-110.
- [28] 杨懋春.人文区位学[M].台北:五南图书出版公司,1983.

- [29] 费孝通. 乡土中国 生育制度[M]. 北京: 北京大学出版社, 1998.
- [30] 陈柏峰. 乡村江湖: 两湖平原“混混”研究[M]. 北京: 中国政法大学出版社, 2011.
- [31] 陈柏峰. 熟人社会: 村庄秩序机制的理想型探究[J]. 社会, 2011(1): 223-241.
- [32] 翟学伟. 报的运作方位[J]. 社会学研究, 2007(1): 83-98.

(责任编辑: 刘浩)

Co Contracting: An Intermediate Type of Agricultural Management ——A Case Study Based on a Family Farm Consortium in North China

SANG Kun

Abstract: Under the background of land circulation, the interaction between capital and local government evolves various forms of agricultural management. Taking a family farm consortium in Taoxian County of North China as an example, this paper analyzes the formation mechanism of the partnership and the interaction process with local society and external market. It is found that the members of this family farm consortium, which has the characteristics of partnership and foreign capital, is mainly composed of rural elites with similar management ability and resource endowment and equal status. In the internal part, it adopts the combination form of partnership and co contracting but the family separately and independently, forming the agricultural management community to deal with the market. On the outside, it skillfully uses the ethical rules of the local society because of the group characteristics of the peasant origin to solve the embedded obstacles. This kind of management form of partnership and co contracting not only avoids the disadvantages of other new agricultural business entities, such as weak anti market ability, limited scale, difficult to connect with the market and embedded in the local difficulties, but also has the advantages of family operation, joint cooperation and scale bargaining, realizing the double “embedding” of internal operation and external interaction, which is an endogenous and compound agricultural operation form of joint production and mutual assistance. It constitutes a new perspective to understand China’s agricultural transformation.

Keywords: Co Contracting; Family Farm Consortium; Foreign Capital; Characteristics of Peasant Groups; Rural Society