

“公司+农户”模式中畜牧业农户的利益损失

——基于社会结构理论的视角

区锦联

(中南民族大学 民族学与社会学学院, 湖北 武汉 430074)

摘要:“公司+农户”的生产组织模式对畜牧业农户生产虽有一定帮助作用,但从社会结构理论视角的分析显示,原本有着一定社会资本、属于农村农业优势群体和有着充足劳动力资源的农户在与经营畜牧业的公司进行合作后,同时也导致了不可避免的结构破坏。农户不得不面临家庭周期性变化和公私账户博弈所带来的损失,逐渐沦为市场经济的底层并缺乏向上流动的机会,最终可能成为农村中的边缘群体。

关键词: 公司+农户; 社会结构; 家庭结构; 利益损失

中图分类号: F325.15

文献标志码: A

文章编号: 1009-2013(2010)03-007-05

Benefit loss of livestock farmers in the cooperative model of companies plus farmers: Based on social structure theory

OU Jin-lian

(College of Ethnology and Sociology, South-Central University for Nationalities, Wuhan 430074, China)

Abstract: The cooperative model of companies plus farmers brings benefit to livestock farmers. Based on the social structure theory, the paper finds out that "farmers" who have some social capital and good status in the village as well as enough labor resource come across inevitable structural destruction while cooperating with the livestock companies. Farmers have to face the loss from family changing and public-private accounts gaming, and they may become the bottom of market and lose chance for social mobility, even become the marginalized group.

Key words: companies plus farmers; social structure; family structure; benefit loss

一、问题的提出

始于20世纪80年代的我国农业产业化经营是继农村家庭承包经营改革之后的农业生产组织方式又一次重大性制度变革^[1]。20世纪90年代初,“公司+农户”模式应农业产业化而生,成为当时乃至现在重要的产业化经营组织模式。这种组织形式主要有两个特点:一是龙头企业与农户都是独立的经济实体,农民并不是公司的职工,两者之间是由契约关系约束的松散联合。二是龙头企业与农户各司其职,企业向农户提供种子(或种苗、种畜、种禽)、种养技术和销售服务,并按合同付费,以获得稳定的货源;农户按合同要求进行生产,产品出售给合

同企业^[1]。这种模式实现了资本、技术、劳动力资源三者之间的有机结合,发挥集中效应,不仅使公司获得充足的资源和稳定的原材料供应,也让参与其中的农民能够获得相当的收益,从而实现企业与农民的共同发展、共同富裕^[2]。

这样的组织模式在一定程度上缓解小农生产与大市场需求的矛盾,在政策上也曾得到相应支持。1993年11月5日中共中央、国务院发布了《关于当前农业和农村经济发展的若干政策措施》,认为,“以市场为导向,积极发展贸工农一体化经营。通过公司或龙头企业的系列化服务,把农户生产与国内外市场连接起来,实现农产品生产、加工、销售的紧密结合,形成各种专业性商品基地和区域性支柱产业。这是我国农业在家庭经营基础上向专业化、商品化、社会化生产转变的有效途径。”^[3]然而,这种“企图通过龙头企业组织生产以促进农民增收

收稿日期: 2010-05-13

作者简介: 区锦联(1985—),男,广东新兴人,硕士研究生,研究方向:应用民族学,乡村人类学。

和调整产业结构”的模式近年来受到诸多诟病。围绕这种模式的反思涉及组织模式的历史演变、政策体制、运行模式、食品安全、经济学等诸多领域,有学者认为“公司+农户”的模式的确起到了一定的作用,但不可能长久存在,它有悖于市场法则,缺乏从根本上增加农户、农民收入的可能^①。事实上,“公司+农户”没有因为对其的反思而消失,在广大农村地区正如火如荼地发展,依然是农业产业化经营的重要组织模式。此类组织的持续存在或将长期存在,有着深刻的自然历史社会的综合背景。笔者有别于前人从公司组织角度的研究,且并不打算对其进行背景性发掘分析,基于“社会结构理论”,从投资较大的从事畜牧业的“农户”入手,以“温氏模式”^②为例,对“公司+农户”进行结构分析,以深化人们对“农户”的发展遭遇和农业产业化经营的认识。

二、“公司+农户”中的农户结构特征

“结构”是指某一整体中的各组成部分相互联系的方式,社会结构就是指一个群体或一个社会中的各要素相互关联的方式^[4]。对结构的研究被称为结构主义流派,包括早期的卡尔·马克思(Karl Marx)的阶级不平等“再生产”结构分析、涂尔干(Emile Durkheim)的结构社会学、齐美尔(Georg Simmel)的形式结构主义到当代的安东尼·吉登斯(Anthony Giddens)、布迪厄(Pierre Bourdieu)等思想大师的结构分析。他们并没有在结构分析上达成一致共识,他们认为结构或是社会关系的总和,或是节点之间的联结所构成的网络,或是自愿和规则的结合体,甚至是能够创造出多种多样的一系列的生成规则和文化的产物^[5]。认知的不一致并不妨碍他们的结构观扩散到各个领域,应用到各种现象分析中,包括从宏观社会结构到微观的家庭结构的分析,从个体互动到群体交往过程中的规则和资源结构性利用与再生产研究。因此,社会结构的研究亦包括对社会资本、社会分层和社会流动等的研究。

家庭、社团、学校、公司、政府等等这些普通团体都是社会结构的重要组成部分,其自身也是由相对稳定的结构所组成。现代等级森严的公司有着自身特有的结构特征,如对市场利润人格化、最大

化的追逐、独立科层属性。不同公司企业面对不同的生产对象和市场群体,有着不同的组织方式,因而组织结构有所不同。“公司+农户”的经营模式是公司适应特定时期的市场要求和农村实际需求的一种变异,不但体现现代公司运行逻辑,而且具备一般市场主体所没有的乡土性。一方面,这些公司扎根于农村,是当地的龙头企业,从公司领导到基层员工都与当地群众有着千丝万缕的联系。另一方面,其产品属于劳动密集型的农产品,需要大量的土地、原材料以及农村劳动力。例如,在“温氏模式”中,温氏集团以乡镇家族企业为前身,具有浓厚的家族特征和乡土道义。这从其企业宗旨“共同富裕、造福员工、造福社会”,核心理念“精诚合作,齐创美满生活”中可略见一斑^③。这些扎根于农村,以农产品为生产对象的农业企业,为缓解小农生产和国际国内市场的激烈竞争,为保障稳定的原料供应,实施以公司的技术资本为依托,吸收农民加入其中共同经营,旨在实现农民与公司的共同发展^[6]。因此,这里的“公司”具备现代企业组织结构外的乡土性质,甚至是家族企业的一种延伸。

农户以家庭经营方式卷入到企业的组织生产中,与其发生直接的结构性联系。这些农户的根基是家庭,受乡村传统文化的约束同时受到公司组织的直接影响。“农户”不但是一个生活伦理单位,也是一个最小的经济生产单位。小规模生产,小农经济则是它的代名词,也是它们在农业现代化过程中最为人所诟病的地方。为避免市场经济中的不利因素,加盟农业公司成为它们的一种较为有保障的选择。生产农产品的公司通常缺乏充足原材料,这种先天不足往往被小农生产的家庭所满足,两者便取得某种共识,通过经济契约的形式达成联盟。可以说,“公司+农户”实际上是在相互满足的基础上两种层次不对等的结构联合,即公司结构与家庭结构的联姻配对。那么,这些能够与农业企业进行合作的农户有何结构性特点?而与没有参与合作的农户相比,这些与大型公司联合的农户具有什么特征?同时,在这样层次不对等的结构联合通过契约形式被固定下来后,公司凭借其强大的结构网络包括经济乃至政治影响性,对弱小的农户进行生产

术支持、销售信息指导以及收益分配的系列运作最终会导致什么样的后果?笔者拟对这些问题进行探索和解答。

处于社会结构之中的家庭有其特有的角色和功能,并因其所拥有的资源不同被划分在不同层次之中,表现出该阶层或群体所特有的结构性特征。

“公司+农户”模式中的家庭组织之所以成为公司的农户,必定有着其他家庭所缺乏的特性。回归到农村社会结构中来逐一分析其阶层、社会资本以及家庭所固有的生命周期,这些农户有着以下的结构特征:

1. 属于农业生产阶层中的优势群体

在“公司+农户”模式中,依据公司要求,特别是以畜牧业经营为主的公司,农户是在不改变现有的农户家庭经营的前提下,以家庭整体形式加入其中。以“温氏模式”为例,农户要成为公司的养鸡专业户,需要满足一些硬性规定,包括:标准的养殖场地、特定数量的押金。一个规模为 1 万只鸡养殖场地至少需 1 000 m²(鸡群运动场地除外),按当地的物价水平,建造成本则需要 10 万元,算上押金按 5 元/只计,总成本需达 15 万元^④这样的一笔投资,对于一个普通农村家庭来说,无疑是重大的。这些准入门槛把部分从事农业生产的农户拒绝于门外。在农村社会阶层分析中,这些农户主要从事农业生产,属于农业劳动者阶层,也是农村人口最多的阶层之一^[2]。由此可见,能够加入公司的农户在农村中应具备相当的经济实力和劳动力资源,在从事农业生产的社会阶层中属于优势群体,但因其被束缚在土地生产上,缺乏相应社会流动性和创收机会,不得不与农业企业联合,以谋求资本最大化。

2. 拥有相应的社会资本

小规模生产、血缘、姻缘与地缘关系决定农户之间互惠现象的普遍存在,并在新的时期里成为增加收入,降低风险的不可或缺的社会资本。社会资本是 20 世纪 70 年代以后被广泛应用于社会学、经济学、政治学的重要概念。它既可以是个人通过社会的网络关系获取的相应资源,也可以是组织团体为取得自身的顺利发展而对社会资本的运作^[7]。家族企业的成长就是与社会资本互有关联的四个层面,即社会金融资本、社会人力资本、社会网络资

本和社会文化资本的融合过程。信任资源和结构是影响家族企业融合社会资本有效性的关键因素^[8]。社会结构的存在规定了公司、农户之间的角色权利和责任,这并不妨碍人格化的公司与农户之间的社会资本的交流与互动。处于农村中间层的农户不但拥有一定的经济资本,而且在强调人际关系的农村社会中,其社会资本起着重要作用。农村社会的熟人关系甚至扩展到科层制的公司中,或者说那些农业企业嵌入到广阔的农村社会网络中,不得不在应对市场规则的同时尽力符合乡村的伦理逻辑。兼具“经济理性”和“生存理性”的农户能够洞察其中奥秘,在考虑是否加入农业公司,选择哪家公司作为合作者时,他们更多考虑自身所拥有的经济资本、社会资本及农业公司的乡土性(农业企业在当地的口碑、信誉和道义)。因此,社会资本交流的存在成为农户加入公司的重要砝码,它既减少了公司与农户双方存在的不信任感,又增加两者之间合作的稳定性。

3. 处于家庭结构的生命期内

家庭结构是家庭关系的整体模式,可分为核心家庭、主干家庭、联合家庭等多种复杂类型。家庭有一定的生命周期——常指在家庭的建立与解体之间,其规模与结构等方面所经历的一系列具有不同特点的阶段,以及相应的变化发展,可大概分为形成、扩展、稳定、收缩、空巢与解体等阶段^[9]。处于不同阶段的家庭,其家庭结构也发生相应的变化,或简单化或复杂化。农户能否以整体形式与公司进行合作,取决于农产品生产需要的场地面积和劳动力多寡。拥有一定的资产和社会关系只是合作的条件之一,同时需要农产品生产加工场地和劳动力的投入才使合作成为可能。单个村民无论是经济状况,土地拥有量还是劳动力资源都极其有限,很难满足要求,因而需要整个家庭同心协力,以农户的形式加入到公司集团中。因此,农户的家庭结构只能处于形成之后和解体之前,甚至是空巢的时候,具体阶段是由劳动力的满足需求度决定的。

三、“公司+农户”模式中农户利益的损失

曾被奉为农业现代化的手段之一的“公司+农

户”模式已经在局部地方消失,但在大多数地域仍占据主导地位。除了经济利益的驱动外,地方政府为了发展当地经济、增加农民收入给予了政策性的倾斜,当地劳动力资源过剩以及增收途径单一等因素促使了此类模式的长期存在。处于农村中间层的农户,在与农业公司签订契约后,由原来的自由散漫状态变成了某个结构的附属,但他们并没有进入这个公司结构中,而是以家庭结构形式附属在公司周围。这样特殊的经济合作产生了一些特殊的结构性后果。

1. “公私账本”之间的博弈

不可否认的是,“公司+农户”模式中的公司为农户提供了技术指导和生产原材料支持,并承担着直接与市场博弈的责任,在某种程度上拓宽了农户的增收途径,解决了部分就业问题,增加了人们的收入。但同时农户也节省了农业公司的地租成本;农户为加盟公司而交纳押金,为企业注入了大量的流动资金;农户为公司提供劳动力;农户与公司共同承担市场风险,甚至承担了比公司还多的安全风险。特别是在公司急速扩张不能及时提供足够的技术支持和原材料时,农户就要承担原本属于公司的任务,并与公司进行“公私账本”^⑥上的博弈。由于农户与公司之间实质是一种合作“契约”关系,但无论在资金实力还是规模上,农户都处于弱势地位,并明显地附属于公司结构。在利益分成上,农户没有与公司博弈的能耐;在风险分担上,农户则只能听从公司的风险摊派,这些风险除了生产风险外还有可能是公司经营不善的风险——这本与农户毫不相干,但受损的往往却是农户这一方。

2. 沦为现代市场经济结构之“底层”

原本灵活多变的农户为加入农业公司,把资金进行固定投资后便难以兑现,不得被卷入到市场体系甚至是世界资本体系中,沦为经济生产环节中的“底层”。农户自由经营时,他们可以根据市场好坏灵活选择生产什么、生产多少。但在农户与公司进行了结构性联合后,其自由度大为减少,并在持续亏损时,难以自决,一方面受到市场与公司的多重压力,另一方面来自固定投资后的成本困境。当然,多数农户的收入都能增加,只是增量的多少

问题。这涉及到公司与市场、农户与公司之间的博弈关系。“公私账本”的博弈就是一例,而公司与市场博弈的结果通常转嫁为公司与农户的收益分配。这样的结果实质是农户家庭结构、公司结构与市场结构之间的一种结构性互动,拥有结构资源的数量决定了在互动中的胜算把握。无论从哪方面来说,家庭经营始终处于弱势地位,且被牢牢地套在公司结构之中,在这时,农户便名副其实地成为市场经济结构之“底层”。

3. 缺乏向上流动的机会

对于“公司+农户”模式的考察,人们偏向于农户的经济收益问题,极少关注到农户的社会流动性问题。社会流动是社会结构研究中极其重要的问题,也是衡量一个社会是否健全的标志之一。“公司+农户”模式中,农户以家庭经营方式与公司合作,承担了生产过程中的地租、资本、劳动力及风险,在经营顺利情况下才可能增加收益。对于公司员工而言,他们只需要付出劳动就可以获得工资回报。倘若他们业绩优秀,还可以被提拔为公司管理层或决策层成员。这些往上流动的机会在农户中不可能存在,尽管他们付出的成本和努力并不比公司员工少。由于“公司+农户”的结构性合作的先在决定,农户始终是公司结构之外,被深深禁锢于农产品生产环节上。

4. 家庭结构周期性变化所带来的危机

农户以家庭经营方式参与到公司生产中,又由于家庭具有其特殊的生命周期,这意味着当家庭结构分解时,缺乏劳动力的农户不可能继续与公司进行合作。这时,农户场地投资将成为不可避免的损失,特别是那些占用农田进行生产的养殖场,耕地难以复原;同时,农户更不可能成为管理层而无法享受退休保障。当然,农户可以把场地出租获取地租或传递给下一代人,但显然不是一个好的选择,这种情形被当地有识村民称为“跳火坑”。这也就回到马克思关心的不平等模式怎样进行自身的“再生产”的问题,也就是说,权力和财富的不平等如何持续下去,以及社会关系怎样被构造起来维持这些不平等。结果表明,缺乏向上流动的“公司+农户”模式,农户最终被禁锢在最原始的生产环节上,并面临家庭结构危机所带来的经济损失。

5. 成为农村里的“边缘农户”

原本生活在村落中的农户因生产需要, 搬迁到种养场所, 远离村落, 不得不开始离群索居的农业生产生活。为了追求尽可能多的经济收益, 减少风险损失, 农户的家庭经济功能单位逐渐取得了家庭生活的主导地位。“公司+农户”的组织模式使得原本小农结构的家庭成为了一个公司组织的延伸。这样的延伸使得农户原本的乡土性向现代市场性变化, 伴随而来的是家庭经济功能的强化与家庭生活功能的弱化, 表现为农户减少参加传统文化活动和农村集体活动, 而这些活动能够增加村民们的文体娱乐和互动沟通合作。农户对乡间传统互动的减少, 导致其生产生活上成为农村里的“边缘农户”, 不利于农户和农村的发展。

“公司+农户”模式是特定时代背景下的产物, 肩负发展农业, 改善农村, 增加农民收入的使命。然而, 农户能否从中获得利益值得反思。依附于公司的农户承担地租, 付出资本和劳动力, 或许能取得相当可观的收益, 但更可能会遭受风险损失乃至破产, 还会因其缺乏社会流动的机会, 被深深地捆在与公司的合作之中, 难以自拔。这是一种结构性的缺陷。原本拥有一定经济社会资本的农户通过契约加入公司组织的生产后, 家庭功能逐渐单一化、经济化; 农户逐渐沦为市场生产体系中的底层, 为了减少风险, 保证收益获取更大利益, 农户持续地从事农业生产劳动, 并逐渐远离乡村生活; 即使农户为公司创造较多利益、农户自身收入增加, 但结构性制约使其缺乏相应的社会流动, 从而不可能像公司普通员工一样获得升迁和得到社会保障; 以家庭经营方式加入公司的农户, 受制于家庭结构的生命周期, 在劳动力减弱, 家庭结构分解时, 还得面临固定投资的处置等问题。显然, 收入的增长并没有给农户生产带来更多的自由和给其自身发展提供更多机遇, 这不利于培育新型农民, 也难以达到实现农业现代化, 新农村建设之目的。因此, 在不断探索和完善类似于“公司+农户”的农业合作组织过程中, 不仅要关注农业公司与农户的收益分配问题, 更应意识到农户在显性的收入增加时所可能付出的隐性代价, 切实让农户获得经济和社会的双重发展。

注释:

- ① 这些文章包括王安中的“‘公司加农户’的历史演变与制度反思”, 《安徽农业科学》, 2009(10); 林柯、任红岩的“‘公司加农户’模式的运行缺陷与食品安全”, 《科学·经济·社会》, 2006(2); 李斌的“‘公司加农户’模式的微观经济学分析”, 《西北农业大学学报》(自然科学版), 2003(3)等
- ② “温氏模式”也是采用“公司加农户”的组织形式, 属于全国农业产业化重点龙头企业, 现有合作农户4万多户, 其中养鸡户有3万多户。广东省内共带动合作农户1.8万多户, 其中养鸡户1.2万户。2008年, 集团全体农户获利13.6亿元, 户均获利3.4万元。参见广东温氏食品有限公司主页: <http://www.wens.com.cn>
- ③ 参见温氏主页: <http://www.wens.com.cn/>
- ④ 2010年春节期间, 笔者在当地进行田野调查, 数据是对农户访谈所得
- ⑤ 在田野调查时, 笔者通过分析某农户(SMQ)近3年的账目, 发现公司结算账单上的盈利数目与农户私人账单上的盈利数目存在较大的出入, 出现“公私账本”的不一致。农户除了使用公司提供的技术、材料以外, 因各种原因(公司缺乏足够的技术服务支持、药物缺货、交通不便等), 农户或主动或被动到市场上购买相应生产必需品, 而这一成本只能记载在私人账本上。因而, 农户账本的盈利=公司账本上的盈利-农户额外支出。此类现象同样存在其它农户中

参考文献:

- [1] 宋洪远. 中国农村改革三十年[M]. 北京: 中国农业出版社, 2008.
- [2] 王安中. 公司加农户的历史演变与制度反思[J]. 安徽农业科学, 2009(10): 4819-4821.
- [3] 史啸虎. 农村改革的反思[M]. 北京: 中央编译出版社, 2008.
- [4] 戴维·波普诺. 社会学: 第十版[M]. 李强, 译. 北京: 中国人民大学出版社, 1999.
- [5] 乔纳森·H. 特纳. 社会学理论的结构[M]. 邱泽奇, 张茂元, 译. 北京: 华夏出版社, 2006.
- [6] 刘豪兴. 农村社会学[M]. 北京: 中国人民大学出版社, 2008.
- [7] 赵延东. 社会资本理论的新进展[J]. 国外社会科学, 2003(3): 54-59.
- [8] 储小平, 李怀祖. 家族企业成长与社会资本的融合[J]. 经济理论与经济管理, 2003(6): 45-51.
- [9] 李竞能. 现代西方人口理论[M]. 上海: 复旦大学出版社, 2004.

责任编辑: 李东辉