

“圈层型”流通：商业资本对接小生产者的逻辑与策略*

陈义媛

摘要：本文通过考察农产品流通的内在逻辑，以及商业资本对接小生产者、建立稳定货源的策略，讨论了商业资本对中国农业转型的影响。基于对6个地区的调研，本文认为，尽管中国的农产品流通表现为大量小生产者与大量中小流通企业的对接，但这种对接呈现“圈层型”特征，即不同层级的中间商在农产品流通中所对接的购、销主体都是相对稳定的，产地中间商收购的绝大部分农产品是由相对固定的小生产者提供的，销地中间商收购的绝大部分农产品也是由相对固定的产地中间商提供的。这种“圈层型”流通结构建立在3层逻辑基础上：第一，各参与主体之间基于长期博弈形成的信任关系可以大大降低交易成本；第二，购销双方所建立的契约具有非正式性，缔约双方可以灵活调整契约关系，更好地分担风险；第三，各级收购方均通过“以销定采”降低滞销风险。在这一结构下，商业资本借助乡村社会非正式资源，一方面通过策略性地利用和建构人情关系，另一方面通过为小生产者提供无息贷款，在不直接介入农业生产的情况下也能获得稳定的货源供应。不过，这种纵向一体化策略虽然使小生产者在生产环节保持了表面的“自主性”，但小生产者在全产业链中仍处于劣势地位。因此，有必要探索使小生产者可以组织起来参与市场交易的路径。

关键词：商业资本 小农户 纵向一体化 中间商 农产品流通

中图分类号：C915 **文献标识码：**A

一、引言

已有关于农业转型的研究大多围绕农业生产环节展开，主要关注农业规模经营对小生产者的影响，讨论议题集中于农村社会分化、农业中的资本积累、农业资本化对小生产者的影响等方面（Zhang and Donaldson, 2008；黄宗智等，2012；贺雪峰，2013；严海蓉和陈义媛，2015）。尽管这些研究对于小生产者是否会长期存在、小生产者是否从属于资本等问题有不同看法，但这些讨论都聚焦于农业生产过程中是否出现了大规模的劳动雇佣关系。然而，资本对小生产者的影响并非仅发生在农业生产环节。在商品生产已经成为社会化生产主导模式的背景下，小生产者要面向大市场进行生产，因此不可避免

*本文为北京市社会科学基金项目“京郊农村小农户与现代农业有机衔接的路径”（编号：20SRB003）的阶段性成果。

地会受到农产品流通领域的商业资本的影响。根据第三次农业普查数据，中国小农户数量在全部农业经营主体中的占比达98%以上，小农户经营的耕地面积约占全国总耕地面积的70%。在全国2.3亿户农户中，经营耕地面积在10亩以下的小农户数量达2.1亿户^①。经营规模如此小的生产者，面向的却是全国大市场，这种“小生产、大流通”结构与美国的“大生产、大流通”结构（许笑平，2009）存在明显差异。如黄宗智（2012）所述，小农户与大商业资本并存构成中国农业经济的特殊结构。它既不同于马克思在《资本论》中所分析的由大农场和大商业资本组成的流通结构，也无法用交易成本理论来解释，因为小农户面对的不是产权不明确或法规不完善所带来的高交易成本问题，而是缺乏谈判权而受制于人的问题。为了解中国的小生产者如何与大商业资本对接，本文将讨论现有农产品流通体系的特征，并解释农产品流通的运行逻辑。笔者也尝试将农业转型的研究视角从生产领域转向农产品流通领域，并据此讨论商业资本对农业转型的影响。

通过对现有文献的梳理可以发现，从小生产者角度切入的农产品流通研究主要集中在以下几个方面：第一，讨论不同流通模式下农产品流通的效率问题。例如，陈耀庭等（2015）从“生产者分得率”角度计算了农产品流通效率，发现相较于通过中间商或超市销售，农户自销时获得的收益最高。杨宜苗和肖庆功（2011）从流通过程费用率角度测量了流通效率，发现农户通过经纪人、批发市场来对接市场的费用率最低。于海龙等（2020）则发现，相较于批发市场模式，直供直销模式、农超对接模式和各类电商模式等短链流通模式虽然减少了流通环节、提高了流通效率，但这些模式各有其适用性，且都建立在对传统农产品产销形态的某种改进基础上，因此在短期内无法取代批发市场模式。第二，讨论中间商与小农户之间的利益分配问题。这类研究认为，随着农产品商品化程度的不断提高，小生产者即便在农业生产环节保有自主性，也可能在流通环节受制于资本。武广汉（2012）也在研究中指出：1999—2010年间小生产者所获得的利润占农产品流通各环节总利润的比例从56%下降到了43%；如果扣除小生产者的家庭劳动力投入，其实际纯利润仅占农产品流通各环节总利润的20%左右。黄宗智（2012）认为，中国今天农业经济的特点正是小农户与大商业资本的不平等交易，这种交易方式源于双方在流通领域中的权力不平等。第三，讨论电商的出现对农产品流通的影响。由于数字经济的兴起，近几年依托电商而形成的社区团购备受瞩目。相关行业分析强调，社区电商采取预售模式实现了“以销定采”^②，这种模式被认为是一场效率革命（开源证券研究所，2020）。汪旭晖和张其林（2016）提出，生鲜电商通过预售模式实现了零售交易环节前置，使销量信息成为引导农产品交易的源动力，提高了流通的主动性。不过，刘建鑫等（2016）认为，由于小规模生产者仍然是主要的生鲜农产品供应者，且生鲜电商所依托的冷链物流成本仍然很高，因此生鲜电商的供应链仍然比较脆弱。王胜和丁忠兵（2015）的研究也表明，由于农村末端物流配送体系不健全，大量小生产者还不具备通过电子商

^①数据来源：《全国98%以上的农业经营主体仍是小农户》，http://www.xinhuanet.com/politics/2019-03/01/c_1210071071.htm。

^②数据来源：《深度对话淘菜菜 拆解阿里侧翼战：在大规下打造社区电商敏捷供应链》，<https://m.nbd.com.cn/articles/2021-12-14/2038418.html>。

务销售农产品的硬件条件。

已有研究对理解农产品流通的主要模式和变迁方向有重要意义，但对传统流通秩序内在逻辑的理解还有较大讨论空间。一方面，有关中间商与小农户对接关系的研究虽展示了二者在利益分配中的不平等，但没有进一步解释小生产者与大商业资本之间的“不平等交易”是如何实现的；另一方面，现有多数生鲜电商所对接的仍是传统农产品批发市场（汪旭晖和张其林，2016），新兴流通模式仍无法完全脱离传统线下流通体系的支撑。改革开放以来，农产品流通行业经过了近40年的市场化发展，中国特有的小生产者与大商业资本对接的流通体系也已经形成了内生秩序。无论是对中国传统农产品生产和流通结构的分析，还是对新兴流通模式的理解，都需要建立在剖析既有流通秩序内在逻辑的基础上。因此，本文主要探讨两个问题：第一，通过分析农产品流通特征，讨论商业资本在农产品流通中的运作逻辑，以便深入理解中国特殊的农产品流通秩序。第二，讨论商业资本如何对接数量庞大的小生产者，即探讨商业资本建立稳定货源的策略。通过考察农产品流通秩序，本文也将讨论商业资本对小生产者的影响，从而与既有关于农业转型的讨论进行对话。

笔者在2018—2021年先后于四川省成都市郫都区、陕西省韩城市、山东省寿光市、安徽省淮南市潘集区、浙江省金华市、湖北省武汉市开展了农产品流通问题调研。除了在寿光市和武汉市的调研时间分别为12天和5天外，在其余地点的调研时间均为20天。访谈对象主要包括农产品经纪人、流通企业、种植大户、普通农户等^①。在选取的调研点中，成都市郫都区的韭黄种植业主要集中于唐元镇和安德镇，这两个乡镇的韭黄总种植面积达3万多亩，当地韭黄种植业在2009年以后发展迅速。与之类似，金华市的苗木产业大约从2000年开始发展，2010年以后，当地苗木种植规模迅速扩大，到2021年时苗木种植面积已达1.1万亩。淮南市潘集区的皖浦鹅养殖业在2012年以后加速发展，2012年以前，当地户均养殖规模只有几百只，到2021年前后，大部分农户的养殖规模都达到了2000只以上。尽管上述三个地区的产业大规模发展的时间都相对较短，但三地都出现了专业化的产地中间商，形成了面向全国市场的完整销售链，因而可以认为3个地区的农产品销售实践对于考察农产品流通具有一定的典型意义。不同于以上3个案例，寿光市的大棚蔬菜产业和韩城市的花椒产业都起步较早，前者开始于20世纪80年代末，后者开始于20世纪90年代。到2020年，寿光市大棚蔬菜的种植面积在60万亩左右，韩城市的花椒种植面积在55万亩左右。经过30多年的发展，寿光蔬菜和韩城花椒的流通体系已经十分成熟，两地的专业产地中间商不仅数量众多，而且内部的优胜劣汰现象日益明显，一些经营规模较小的产地中间商已经退出流通行业。由于两个地区的农产品流通链条相对完整，流通秩序也在各参与主体之间的长期博弈中逐渐形成，因此对寿光市和韩城市农产品流通实践的考察对于理解农产品流通的特征和逻辑具有重要的参考意义。最后，武汉市是华中地区最大的农产品集散地，由于农产品交易量巨大，销地中间商需要对接来自全国各地的产地中间商，因此考察武汉市的农产品流通过程对于理解销地中间商的经营逻辑具有典型意义。本文选取的调研点覆盖沿海发达地区和中西部地区，所调研的产业包括种植业和养殖业两类，调研点地理覆盖范围较广、产业涵盖种类较多，

^①按照学术惯例，后文出现的所有人名均进行了匿名化处理。

对这些地区的调研有助于本文更全面地解释农产品流通现象，并从中总结一般性规律。

二、纵向一体化理论：一个分析视角

在马克思主义政治经济学研究中，一直存在关于产业资本和商业资本之间关系的争论。产业资本主要是指投入生产部门的资本，商业资本则指投入流通领域的资本。一种看法是将产业资本与商业资本截然二分，在分析资本主义转型时主要围绕产业资本的运作逻辑展开。在有关农政^①问题的研究中，生产环节与流通环节被对立起来，商品“生产”居于核心位置，商品“交换”处于外围，后者被前者所支配（列宁^②，1984）。一些研究者强调，商业资本的存在使第三世界国家的前资本主义生产关系得以部分留存，从而阻碍了产业资本的扩张。同时，商业资本自身又无法改变旧有的生产关系和建立完整的资本主义生产关系，因此商业资本的掠夺是第三世界国家始终处于不发达地位的主要原因（Kay，1975）。

另一种看法倾向于淡化商业资本与产业资本的边界，强调资本逻辑在农业产业链各环节的渗透。Harriss-White（2013）认为，流通企业可能在购买、销售、储存、运输、加工、资助生产或交易等活动中进行各种复杂的组合，因此不应该将生产和流通环节截然分割。伯恩斯坦也指出，一些商业活动是具有“生产”属性的，例如仓储、运输以及为生产提供资助。因此，商业资本实际上深深根植于生产过程中（Bernstein，1976）。也因为流通环节的复杂性，有研究强调流通环节也存在剥削，这种剥削在形式上可能表现为对商品的压价（Jan and Harriss-White，2012）。

为了回应上述争论，巴纳吉在恰亚诺夫（1966）的纵向一体化理论基础上，进一步提出了生产和流通一体化理论。农业纵向一体化最常见的形式是订单农业。订单农业是指龙头企业通过提前与生产者签订订单，约定农产品收购数量、质量和价格，生产者按合同进行生产，企业按约定收购的一种经营形式。张谦的研究发现，订单农业的稳定性很大程度上取决于企业是否能建立和维系市场垄断地位（Zhang，2012）。在众多第三世界国家，订单农业在发展之初就带有很深的殖民主义烙印，订单农业背后有复杂的控制和从属关系在发挥作用（Clapp，1994）。巴纳吉并未局限于从订单农业角度讨论纵向一体化，他强调生产与流通之间的分工应当被理解为一种“一体化”或“整合”（integration）。巴纳吉认为，商业资本可以通过纵向一体化方式，以包括订单农业在内的不同形式将独立的小商品生产者置于一种特殊的管理之下，进而形塑和管理生产过程。具体而言，在流通领域，商业资本可以通过层层预付资金的形式将小生产者卷入商业资本的积累链条中（Banaji，2016）。

巴纳吉的阐释既是对纵向一体化理论的延续，又是对订单农业研究的超越。由于违约率高达80%（刘凤芹，2003），订单农业在中国并不是一种常见的生产组织形式。订单在实践中对农户或企业违约行为的约束十分有限，一旦市场价格高于或低于约定价格，农户或企业就可能违约。本文不从订单

^①根据叶敬忠和吴存玉（2019）的界定，“农政”一词指“农业、农地、农民和农村这4个方面关于生产与再生产、物质资料与政治权力等方面的社会关系或阶级关系”。

^②列宁，1984：《俄国资本主义的发展》，北京：人民出版社，第507-511页。

农业角度，而是从一般意义上讨论商业资本，文中的商业资本泛指投入农产品流通领域的资本。本文借鉴巴纳吉对纵向一体化理论的阐释开展讨论，试对前文提出的研究问题进行探讨。

三、农产品流通：从兼业化到专业化

虽然农产品流通链条十分复杂，参与主体众多，但当前中国农产品流通的主要模式仍是“农户—产地经销—批发市场—零售商—消费者”（孙伟仁等，2018）。截至2019年，仍有近70%的农产品通过批发市场进入流通领域（头豹研究院，2020）。为了便于讨论农产品流通链条中不同主体的行为方式，本文在将中间商分为“产地中间商”和“销地中间商”的基础上，将上述流通模式调整为“农户—产地中间商—销地中间商—零售商—消费者”。本文所讨论的农产品中间商是指在生产者和消费者之间从事商品交易业务的经济组织或个人，在销售链条上不同中间商承担着不同功能。由于零售商与消费端的关联更紧密，而本文重点关注的是流通环节资本对农业生产的影响，因此，全文的分析重点是“产地中间商”和“销地中间商”两类主体，对零售商和消费者这两类主体不做过多讨论。

在农产品流通中，有代收和采收两类收购活动。从事代收活动的产地中间商通常被称为代办或经纪人，他们承接销地中间商的农产品订单后，按照订单量进行收购、加工和包装，收取固定的代办费，加工和包装成本由销地中间商承担。代办多数是兼业型的，他们多以从事农业种植或养殖活动为主，农闲时代人集货。代办几乎不承担风险，收益稳定，但收益相对较低。从事采收活动的产地中间商则自主收购农户的产品，自主对外销售，赚取低买高卖的差价。这类产地中间商有时还会雇用代办为自己集货，他们不是以农产品收购为兼业，而是以之为主业。从事采收的产地中间商需要自己承担产品加工和包装成本，并承担滞销风险，但如果善于经营，他们的收益也会高于从事代收的产地中间商。

随着农产品商品化程度的加深，农产品流通的专业化程度也在加强。诸多从事采收的产地中间商是从做代办开始的，这些代办从普通种植户或养殖户中分化而来，依靠市场经营而形成积累。随着代收规模的扩大，将农产品收购作为兼业活动的代办也可以逐渐积累起一定的资金，将兼业经营变为主业经营，并转向采收活动。

农产品流通的专业化典型地表现为行业进入门槛的不断提升，其中最明显的就是资金门槛的提升，资金垫付已经成为中间商的主要竞争手段。以苗木销售行业为例，很多产地中间商是因早年的一些偶然机会进入收购行业的。例如，在金华市从事苗木销售十多年的刘女士，最初只是零星地帮一个朋友找苗，偶然结识了一位来自上海的销地中间商，就此打入上海苗木市场。当地另一位产地中间商原本在村里开早餐铺，因为外来客商（销地中间商）常去吃早餐，并向她咨询当地的苗木信息，于是这位早餐铺老板逐渐转行做了产地中间商。因为偶然机会进入农产品销售行业，这样的情况在20世纪90年代很常见。那时，农产品商品化程度还不是很，苗木、蔬菜、水果等产品供不应求，因此销地中间商往往需要主动寻找或培养产地中间商。

不过，随着农产品流通领域的竞争日益激烈，资金垫付开始成为各级中间商维系客户关系的必要条件。不仅产地中间商需要为销地中间商垫付资金，销地中间商也要为自己的客户垫付资金。与之前的现结现付模式不同，资金垫付主要是指中间商接受客户赊账，即中间商先发货、后收款。调研中发

现，产地中间商垫付的资金少则十几万，多则几百万。一旦客户“跑路”，中间商就会遭受巨大损失。寿光市的产地中间商唐先生说，拖欠货款在蔬菜交易行业十分普遍。他供货的几家超市跟他结账都比较慢，现在他还垫付着几百万元货款。他之所以垫付这么多资金，也是为了稳定客户。（受访者：寿光市蔬菜产地中间商唐先生，52岁，访谈地点：唐先生家中，访谈时间：2021年6月11日）垫付资金虽然是竞争之下的无奈之举，但也是大势所趋。金华市的苗木产地中间商黄先生感慨：“我们排斥‘货到付款’，但这是将来的趋势。要扩大客户网络，就必须货到付款。”（受访者：金华市苗木产地中间商黄先生，45岁，访谈地点：黄先生家中，访谈时间：2021年4月25日）

由于层层资金垫付成了新的“行业规范”，没有足够的资金就很难从事农产品流通活动，因此该行业的进入门槛在不断提高。过去将农产品收购当作兼业活动的兼业产地中间商越来越难与资金实力雄厚的专业产地中间商竞争。寿光市的蔬菜产地中间商唐先生提到，农户也越来越倾向于与收购规模大的产地中间商建立稳定的销售关系，因为小规模产地中间商没有承担风险的能力，随时面临被淘汰的风险。尽管当前农产品流通仍以中小规模中间商为主，但从长远来看，只有拥有雄厚资金实力的中间商才能在竞争中占据优势地位，兼业型中间商正在被专业化中间商所取代。这也意味着，在专业化的基础上，农产品流通也正在走向规模化。

此外，一小部分产地中间商还通过向农业生产的上游或下游延伸进一步扩大经营规模。产地中间商最常介入的上游活动是育苗，最常介入的下游活动是农产品深加工。淮南市一位草莓种植户说，她的草莓都卖给了同一个产地中间商。这位中间商不仅收购草莓，也销售自己培育的草莓秧苗（受访者：淮南市草莓种植大户董女士，48岁，访谈地点：董女士的大棚边，访谈时间：2021年3月29日）。培育和销售秧苗既可以增加产地中间商的利润，也可以使其更清楚地掌握种植户的情况，从而更便利地收购草莓。淮南市的商品鹅产地中间商董先生1988年前后开始帮外省的销地中间商代收商品鹅，2006年开始自己养种鹅、培育鹅苗。从2006年至2020年，他的种鹅年养殖规模从1000多只增长至近7000只，董先生已成为安徽省内最大的种鹅养殖户。多年从事收购所积累的社会关系和市场信息是董先生发展种鹅养殖的独特优势。由于国家对活禽运输的管控逐渐严格，董先生认为禁止活鹅运输是大势所趋，因此，他也在与广东省的一位销地中间商商议，共同出资在淮南建屠宰厂（受访者：淮南市商品鹅产地中间商董先生，48岁，访谈地点：老庙村村委会办公室，访谈时间：2021年3月27日）。无论产地中间商将产业链向农业生产的上游还是下游延伸，都体现了其资本积累的动力。

鉴于农产品流通领域的专业化特征，本文将产地中间商看作与销地中间商同样性质的商业资本，二者的差异只在于在流通中的职能不同。同时，由于中间商不只在流通领域活动，也可能从事农业上下游的生产性活动，因此，商业资本与产业资本之间的界限是模糊的。在农产品流通专业化的背景下，商业资本如何组织农产品流通是下文将讨论的问题。

四、“圈层型”流通：农产品购销的内在逻辑

尽管中国的农产品流通一直以“小农户与大市场的对接”为主要特征，但“大市场”并不是由大企业主导的，中国并没有如“ABCD”四大粮商一般的巨无霸贸易集团，农产品流通中的商业资本多

是中小企业。大量小农户与大量中小型流通企业的对接，看似无序，然而在近 40 年的市场化运转中，农产品流通已经形成了一套成熟的、层级化的体系，这种流通体系的核心就是“圈层型”流通结构。

（一）“圈层型”流通结构的特征

“圈层型”流通结构有两个主要特征。第一，产地中间商收购的绝大部分农产品是由相对固定的小生产者提供的，且前者将绝大部分农产品销售给了相对固定的销地中间商。例如，韩城市的花椒产地中间商杨先生说，他每年收购的 50 多万千克花椒都会稳定地销售给十二三个固定客户（销地中间商）。他收购的花椒中有 90% 是通过五六个固定代办收回的，每一个代办也都相对固定地对接着一些小生产者（受访者：韩城市花椒产地中间商杨先生，50 岁，访谈地点：杨先生家中，访谈时间：2020 年 7 月 14 日）。极端案例出现在山东省寿光市，当地的大棚黄瓜、苦瓜种植户与产地中间商之间形成了高度稳定的交易关系，种植户每个大棚的蔬菜都会固定销售给一个产地中间商，无论行情好坏，这个大棚里产出的所有蔬菜都由同一个中间商收购。当地称产地中间商的收购点为“市场”，按照种植户的说法，他们的蔬菜销售方式是“一个大棚‘钉’一个‘市场’”（受访者：寿光市大棚蔬菜种植户李先生，访谈地点：胡营孙村村委会办公室，访谈时间：2021 年 6 月 9 日）。

第二，销地中间商收购的绝大部分农产品也由相对固定的产地中间商供应，且前者收购的农产品也销售给了相对固定的客户，如固定的超市、农贸市场等。蔬菜收购公司福莱集团是面向武汉市供应蔬菜的销地中间商，2021 年，该公司月销售额在 300 万元左右，公司收购的蔬菜有 60% 左右来自固定的产地中间商及公司所在地周边的农户。在该公司销售的蔬菜中，供货给固定客户的蔬菜占其总销量的 60%~70%（受访者：福莱集团负责人高先生，40 岁，访谈地点：福莱集团公司会议室，访谈时间：2021 年 12 月 22 日）。

也就是说，在农产品流通中，不同层级的中间商所对接的购销主体都是相对稳定的。尽管流通环节的参与者是大量的小生产者和大量的中小收购企业，但小生产者的农产品大多销售给了相对固定的产地中间商，产地中间商收购的农产品也大多销售给了相对固定的销地中间商，不同层级之间的商品交换呈现“圈层”与“圈层”稳定对接的形态。

（二）“圈层型”流通的内在逻辑

这种“圈层型”流通有自身的运行规律，其内在逻辑主要表现为以下 3 个方面：

第一，“圈层型”流通结构的基础是各参与主体之间基于长期博弈而形成的信任关系。这种长期博弈使购销双方可以互相筛选，以此为基础建立的稳定的购销关系蕴含了各参与主体之间的信任关系，它可以最大限度地降低不同层级中间商之间的交易成本。前文提到的韩城市花椒产地中间商杨先生，他在从事花椒收购的 20 多年间，每年收购的 50 多万千克花椒都固定销售给了十二三个销地中间商。杨先生说，在最初办花椒加工厂的四五年内，他一直在筛选客户，那些购货量小、难说话的客户就不再合作了。销地中间商也在众多的产地中间商中进行筛选，他们选择的长期合作伙伴都既能及时供货，又能确保产品品质。一些产地中间商为了维系与销地中间商的关系，有时不得不在利润几乎为零的情况下，仍给销地中间商供货。郟都区的韭黄产地中间商杨先生说：“现在‘养’个买主不容易。”他说，每年春节期间的生意是最好的，但不能只做这两个月的生意，否则无法与销地中间商建立稳定的

合作关系。在当地，每年雨季（6~10月）收购韭黄的风险比较高，因为这期间容易收购到品质较差的韭黄，这些韭黄受雨水影响极易腐坏。即便如此，杨先生也必须每天收购（受访者：郾都区韭黄产地中间商杨先生，50岁，访谈地点：杨先生家中，访谈时间：2018年7月12日）。购销双方之间建立的稳定交易关系，使他们不用每次交易都重新沟通信息和确认供货品质。在最初交易的几年内，购销双方都在互相筛选，正是这种基于长期博弈而形成的信任关系，使双方的交易成本可以降到最低。

除了早期的互相筛选外，产地中间商与销地中间商之间也会建立人情关系。例如，前文提到的苗木产地中间商刘女士说，在她对接的20多个上海客户中，她与其中一半都建立了十分密切的私人关系，彼此有人情往来。她与交往最久的一个客户已经有十六七年的往来了。寿光市蔬菜产地中间商唐先生也提到，他与销地中间商也有人情往来。这些客户家里有红白喜事时，他都会送1万元的人情礼金。这意味着，“圈层型”流通结构内的信任关系不仅靠经济往来维系，也靠社会交往维系。经济和社会的双重关联让这种圈层结构保持着稳定性。

第二，在“圈层型”流通结构中，购销双方所建立的契约具有非正式性和灵活性，这使购销双方可以共担风险，交易关系得以长期维系。当某种农产品的市场行情很好时，销地中间商会通过提前预订的方式争取货源。而从下订单到产地中间商备货、发货，中间通常会间隔几天时间。在此期间，假如该产品价格大幅下降，销地中间商就会面临亏损。但如果销地中间商与产地中间商建立了长期稳定的购销关系，在长远合作的预期基础上，双方会选择共担损失。以花椒收购为例，由于从收购到加工需要数天时间，假如销地中间商下订单时约定的收购价格是60元/千克，但到产地中间商发货时市场上的花椒价格降到了50元/千克，双方就要再协商价格。销地中间商会请求产地中间商将收购价格下调一些，但不会降到50元/千克；产地中间商也不会坚持按签订单时约定的高价格交易。也就是说，双方会分别承担一部分损失。对契约的灵活调整可以使购销双方的风险尽可能降低。韩城市的花椒产地中间商杨先生说，他从事花椒收购20多年，只在2019—2020年亏损二三十万元，其余时间几乎没有亏损。他那次亏损的主要原因是花椒价格骤降，下跌了几乎一半，全行业都在亏损（受访者：韩城市花椒产地中间商杨先生，50岁，访谈地点：杨先生家中，访谈时间：2020年7月14日）。正因为交易双方所订立的契约是非正式的，有灵活调整的空间，双方的交易关系才能长期维系。销地中间商在下订单时会约定收购价格，一般情况下，双方都会按照这一价格进行交易。但如果价格发生较大波动，购销双方也可以重新确立契约，从而避免由其中一方承担全部损失，以及由此可能导致的交易关系终结。黄梦思和孙剑（2016）也指出，在中国的农产品交易市场上不仅存在着正式契约治理，也存在传统社会的规范治理和关系治理，契约的弹性有助于维系交易关系的稳定性。这一结论与本文研究的发现具有一致性。

第三，“圈层型”流通结构使收购方可以“以销定采”，即根据预估的销量确定收购数量，从而提高资金使用效率，降低产品滞销风险。对产地中间商而言，对接固定的销地中间商有利于预估收购量，降低盲目收购带来的损失。寿光市蔬菜产地中间商唐先生说，他一共收购20多个品种的蔬菜，平均每天的发货量在20万千克左右，产品主要发往湖北省武汉市的几个蔬菜批发市场，这几个批发市场中都有他的老客户，发给这些老客户的货物量占他全部发货量的80%以上（受访者：寿光市蔬菜

产地中间商唐先生，52岁，访谈地点：唐先生家中，访谈时间：2021年6月11日）。正因为收购的大部分农产品都可以相对稳定地销售给销地中间商，产地中间商才能预估自己的收购量。对销地中间商而言，情况同样如此。前文提及的销地中间商武汉市福菜集团因为有多年的市场经验，预估销量的准确率在70%左右。福菜集团的负责人高先生说，他们的客户一般最多提前20个小时下单，最少提前12小时下单。如果在客户下单后再组织货源，时间就来不及，所以他们需要预估每天的订单量。从调研中得知，福菜集团收购的蔬菜约有70%可以通过订单销售出去。对中间商而言，资金周转至关重要，很多中间商被迫退出流通行业，正是因为资金链断裂。因此，准确地预估市场需求、高效地利用资金，是中间商在竞争中取胜的关键。

从这个意义上说，传统的线下销售早已发展出“以销定采”的模式，这一高效的购销方式并不是由电商平台新创的。所不同的是，产地中间商基于与销地中间商的稳定合作来预估收购量，电商平台则通过大数据计算来判断采购量，二者的差异仅在于对采购量预估的精准程度。这也表明，传统线下销售并非无序，对中间商而言流通效率也并不低。

在“圈层型”流通结构下，各级中间商之间竞争的焦点是货源。武汉市蔬菜收购公司福菜集团的负责人高先生说：“菜价在各个环节基本都是透明的，每个环节的利润也基本都是透明的，所以供应商之间竞争的主要是量。蔬菜销售行业的利润一般是10%。”（受访者：福菜集团负责人高先生，40岁，访谈地点：福菜集团公司会议室，访谈时间：2021年12月22日）正因为每个环节的利润是既定的，所以同一层级中间商之间的竞争主要是对货源的竞争。也就是说，产地中间商要在竞争中立于不败之地，就要与足够多的小生产者建立稳定的收购关系。为此，产地中间商发展出各种策略以建立或维系这一关系，下一部分笔者将重点讨论这些策略。

五、非正式资源动员：商业资本控制货源的策略

要获得稳定货源，通过土地流转建立自己的生产基地是最直接的方式。不过，大多数经济作物种植都需要同时投入大量劳动力和资金，使企业自建基地的资金成本和管理成本都很高，且面临产品滞销风险。即便在山东省寿光市这样有30余年大棚蔬菜种植历史的地区，大规模经营者也只是最近几年才开始出现。也就是说，尽管的确已有不少企业、大户开始发展规模经营，但就小农户在农业经营主体中所占比例来看，目前经济作物的种植主体仍以小农户为主，商业资本要寻找货源，便不得不与大量小生产者打交道。

如前文所述，尽管订单农业是农业纵向一体化最常见的方式，但在中国，绝大部分农产品并不是以订单形式流入市场的。流通企业大多也并未通过签订单的形式、以正式的法律契约与小生产者建立关联，而是通过一系列非正式制度的约束建立与小生产者的松散联结。然而，松散并不意味着无力。本文接下来将重点讨论商业资本建立货源渠道的主要策略，尤其关注非正式资源在其中的作用。由于直接对接生产者的主要是产地中间商，因此本文主要分析产地中间商的策略选择。

（一）农产品购销中的人情关系

在“圈层型”流通结构下，产地中间商会通过多种方式与小生产者建立稳定的收购关系，以获取

稳定的货源。产地中间商的一个重要特点是他们在货源地有广泛的社会关系，对小生产者的生产状况和需求、对地方性共识有足够的了解（陈义媛，2018；孙泉雄和仝志辉，2021），能够利用自己在当地的社会关系网竞争货源。不过，虽然人情关系让市场交易关系笼上了一层温情脉脉的面纱，但也不应过度强调人情关系的温情面向。

一方面，产地中间商主要依靠原有的人情关系网建立稳定的收购关系。对收购规模较小的产地中间商而言，亲戚是他们的供货群体，因此人情关系的作用就更突出。产地中间商之间也形成了共识，即便彼此竞争，也不会去争取与竞争对手有亲戚关系的种植户。寿光市蔬菜产地中间商向先生主要收购黄瓜和苦瓜，长期给他供货的种植户共有40多户，其中的3分之1是他和家人的亲戚。向先生说：“如果我的堂哥、堂弟明知道我开市场，还不把菜卖给我，我会直接打电话问他，‘我也开市场，你为啥不卖给我？我会少付给你钱，还是我的钱不好使？’他没话说。”（受访者：寿光市蔬菜产地中间商向先生，51岁，访谈地点：向先生家中，访谈时间：2021年6月13日）郟都区韭黄产地中间商包先生也提到，固定给他供货的种植户都是他家的亲戚，行情好的时候他们会优先卖给自己，行情不好的时候，自己也必须从他们手中收购一部分韭黄（受访者：韩城市韭黄产地中间商包先生，49岁，访谈地点：包先生家中，访谈时间：2018年7月16日）。由此可见，当熟人社会的人情关系与市场交易关系交织在一起时，这种交易关系不仅有助于产地中间商集货，也对小生产者有一定的保护性。

另一方面，在既有的人情关系之外，产地中间商也在有意识地建构新的人情关系，以降低收购成本。寿光市蔬菜产地中间商谢先生与稳定供货给他的十几个代办都有人情往来。他说：“关系好的，每千克便宜2角也卖给你。关系不好的，每千克贵2角也不卖给你。不熟悉的，不确定他以后还收不收，要先确保老客户。”（受访者：寿光市蔬菜产地中间商谢先生，48岁，访谈地点：谢先生家中，访谈时间：2021年6月12日）由于人情关系背后是长期合作的预期，因此一些代办愿意接受相对低的价格，以维系长期的销售关系，这有利于降低产地中间商的收购成本。此外，寿光市蔬菜产地中间商唐先生也谈到，他与同他长期合作的二三十个蔬菜代办都有人情往来，后者每天都会帮唐先生集货。由于彼此信任，唐先生只需与他们每月结算1次（受访者：寿光市蔬菜产地中间商唐先生，52岁，访谈地点：唐先生家中，访谈时间：2021年6月11日）。这既节省了双方的交易时间，也减少了唐先生的资金压力。可见，建立人情关系有利于降低产地中间商与代办的交易成本。不过，这种新建构的人情关系有很强的工具性。唐先生说他与大棚种植户、代办和销地中间商均有人情往来。他一年的人情开支不低于5万元，而当地一个普通农村家庭一年的人情开支通常在1万元左右。正因为这种人情关系是工具性的，所以在一些合作伙伴退出收购行业后，产地中间商与他们的人情往来也会逐渐停止。

尽管人情关系在农产品交易中有润滑作用，但不应被过度强调。因为人情关系并没有改变产地中间商与小生产者在市场上不对等的权力关系。在大部分经济作物种植区，小生产者高度分散，但又不得不通过产地中间商销售农产品，因此他们在议价权方面明显弱于产地中间商。“种菜的拼不过卖菜的。”“农户种一年的利润还抵不过中间商一个月的利润。”这是农产品流通行业从业人员的共识。在农户与中间商的市场权力不对等（黄宗智，2012）的前提下，人情关系尽管对小生产者有一定的保

护作用，但这种保护也是有限的。淮南市商品鹅产地中间商董先生说，2020年，受新冠肺炎疫情影响，商品鹅的市场行情一直不好，市场价格仅17元/千克，低于养殖成本（18元/千克）。但董先生仍以18元/千克的价格收购了一批鹅，因为他的客户可以以21元/千克的价格收购他的鹅。董先生的贩运成本约为3元/千克，因此，以18元/千克的价格收购，他可以在不赚不亏的情况帮小生产者减少一些损失。但如果销地中间商出价再低，他就不会再收购了（受访者：淮南市商品鹅产地中间商董先生，48岁，访谈地点：董先生家中，访谈时间：2021年3月27日）。也就是说，尽管这种人情关系可以在一定程度上降低小生产者的滞销风险，但主动权仍在产地中间商手中。郟都区韭黄产地中间商叶先生说，稳定给他供货的有十几户农户，“货少的时候，甲农户要价11元/千克，乙农户要价12元/千克，因为货少，我这次都收。但是下次货多的时候，我可以6元/千克收甲农户的，但收乙农户的只收4元/千克，他不肯卖就算了。他‘傲’我的价，我要‘宰’回来的！”（受访者：郟都区韭黄产地中间商叶先生，访谈地点：叶先生家中，访谈时间：2018年7月15日）由于产地中间商掌握更多的市场信息，小生产者需要依赖他们才能销售农产品，所以在长期交易关系中产地中间商有更强的支配权。可见，虽然双方建立了稳定的交易关系，但并不意味着中间商与小生产者的地位平等。从根本上说，在货源竞争中，产地中间商对人情关系的应用是一种策略性应用。

（二）无息民间借贷

除了建立人情关系外，产地中间商建立稳定货源渠道的另一重要策略是为小生产者提供无息贷款。由于经济作物种植具有资金、劳动力双密集特征，种植户选择种植经济作物需要有一定的资金基础。以寿光市大棚蔬菜种植为例，种植1亩地的黄瓜或苦瓜（种植户通常每年种2季：1季黄瓜、1季苦瓜。实际种植面积为1亩的大棚占地面积通常为2.5~3亩）的成本每年大约是2万元，大部分种植户的实际种植面积为3~8亩，因此，1年的种植成本在几万至十几万元之间，一些种植户的确存在资金压力。

实地调查发现，产地中间商向种植户提供无息民间借贷的情况十分普遍。从不同产地中间商的贷款情况来看，贷出资金的多少与产地中间商所对接的农户数直接相关。贷出资金多的，如寿光市蔬菜产地中间商唐先生，每年贷给种植户的资金总计约150万元。唐先生说，在稳定供货给他的200多户农户中，只有极少数不向他借钱（受访者：寿光市蔬菜产地中间商唐先生，52岁，访谈地点：唐先生家中，访谈时间：2021年6月11日）。也有一些产地中间商贷出额较少。寿光市蔬菜产地中间商向先生表示，在稳定供货给他的40多户种植户中，大约有十几户会在每年9月购买农资时向他借钱。向先生贷给每户的钱款数额少则5000元，多则2万元，贷出的钱一般都能在当月菜款中扣回来。他也明确表示，贷出的钱主要是用于种植户买农资，不会贷给他们做生意或用于生活消费（受访者：寿光市蔬菜产地中间商向先生，51岁，访谈地点：向先生家中，访谈时间：2021年6月14日）。这种民间无息借贷区别于正式银行贷款，无需抵押或信用担保，产地中间商是基于信任而非正式契约来规避贷款风险。作为一种非正式资源，信任关系是这种无息民间借贷的基础。

产地中间商为小生产者提供的无息贷款，本质上是前者提前垫付的货款，其主要目的在于建立稳定的货源渠道。产地中间商之所以愿意提供无息贷款给小生产者，是因为后者一旦向某个产地中间商

借了钱，通常也就必须将农产品卖给这个中间商以偿还借款，这有利于产地中间商获得稳定的货源。对小生产者而言，“借钱”相当于提前预支货款，这让小生产者不用担忧产地中间商会延迟付款。已有研究也发现了类似情况，商业资本预付资金的主要目的不是获取利息，而是控制价格和销售渠道，以便确保购销的稳定（Bhattacharya, 1985; Roy, 2014）。根据寿光市不同产地中间商的回忆，借款给种植户大约是从2015年开始的，这是近几年蔬菜收购行业竞争日益激烈的结果。当产地中间商与小生产者之间的无息借贷成为常态时，农产品流通行业的门槛也会随之抬高，资金量不够雄厚的产地中间商会因为资金周转压力而被淘汰出局。

除上述策略外，不同地区的产地中间商还会采取一些其他手段争取货源，如通过请客吃饭、送购物卡等形式联络种植户，让他们给自己供货。不过，建立人情关系和提供无息民间贷款仍是产地中间商最常见的争取货源的方式，这两种方式都利用了乡村社会的非正式资源。人情关系和民间借贷都建立在彼此信任关系的基础上，这种信任关系有时比正式的法律契约更能在乡村社会发挥作用。这些非正式资源使产地中间商可以在不直接介入生产环节的情况下获得稳定的货源，使他们可以通过农产品贸易在农业产业链中获取利润。这形塑了产地中间商的双重特征：一方面，地方性的社会关系网是产地中间商的独特优势，销地中间商很难绕过产地中间商直接与数量庞大的小生产者建立联系；另一方面，产地中间商的收购活动高度嵌入在地方社会关系网络中，他们的经营范围通常是有限的，极少有产地中间商能进行跨区域经营。尽管没有正式法律契约的约束，产地中间商与小生产者之间的联结看似松散，但这种松散联结却可以让前者有效地控制货源。

六、商业资本扩张下的小生产者：自主还是从属？

由于商业资本并不直接介入农业种植或养殖环节，因此从表面上看，小生产者仍保持着生产上的“自主性”。然而，本文认为，如果从农业全产业链角度看，就需要重新审视小生产者的“自主性”。

一方面，随着农产品流通领域的专业化和资本化，农产品销售逐渐成为一种高度专业化的活动，农业生产和销售日渐分离，小生产者逐渐被锁定在生产环节。这一点在以山东省寿光市为代表的经济作物产区表现得尤为明显。由于当地黄瓜、苦瓜种植户普遍对接着相对固定的产地中间商，因此种植户每天把农产品送到产地中间商的加工厂后就可以离开，当天只需记录交易数量，无需当场结算，种植户在送货时甚至并不知道价格。这固然大大节省了双方的交易时间，使小生产者能将更多时间投入到劳动力密集型的蔬菜种植中，但这也意味着农产品销售已经成为一种专业性活动，小生产者日益从销售活动中退出。在寿光市，也有极少数小生产者仍坚持自主销售。这类小生产者会在当地的一个精品农产品交易市场销售农产品，在这个市场进行交易的产地中间商对农产品品质有更高的要求，收购价格也更高。在此交易的小生产者苗先生表示：“卖精品需要花大工夫，投入的劳力更多。”这意味着小生产者不仅要在销售前投入更多劳动力，做更精细的产品分级，在销售时也要花费更多时间。因为他需要不断与前来收购的代办或产地中间商谈判，直到能以理想价格卖出农产品。苗先生说，他有时要花一早上时间才能将农产品全部卖出去，卖得快的时候也需要1个小时，这的确对他们的蔬菜种植有一些影响（受访者：寿光市蔬菜种植户苗先生，55岁，访谈地点：胡营孙村村委会办公室，访谈

时间：2021年6月11日）。大棚蔬菜种植是一项劳动力高度密集的生产活动，对大部分种植户来说，将农产品卖给固定的产地中间商是最省事的方式，这相当于种植户将销售环节外包给专业的销售人员。

小生产者将销售环节外包，相当于让渡了销售环节，这也意味着要让渡一部分利润。从占取主义理论视角看，小生产者将销售环节外包给产地中间商，与将耕地、收割等生产环节外包给专业的农机手有相似逻辑。这些原本由小生产者依靠家庭劳动力完成的活动，如今被更专业的经营活动所取代（陈义媛，2019）。过去小生产者需要对产品进行分级、包装，并自行销售。但随着销售环节的专业化，产地中间商承担了分级、包装等农产品初加工活动，小生产者则逐渐被锁定在生产环节，不再参与销售活动。在这个意义上，小生产者在生产领域的“自主”恰恰反射出其在产业链中所处的从属地位。

另一方面，农产品“圈层型”流通结构的背后是风险转嫁逻辑，中间商将滞销风险转嫁给了小生产者。在“圈层型”流通结构中，中间商可以“以销定采”，根据预估的销量确定采购量，因此极少遇到滞销问题。当行情低迷、价格较低时，产地中间商会选择不收购或少收购，即便出于人情关系的考虑，他们可能会收购部分农产品，但这也建立在其自身不会亏损的前提下。如果农产品价格过低，收购的收入不足以弥补成本时，产地中间商便会选择不收购，从而使滞销风险完全由小生产者承担。也就是说，在“圈层型”流通结构中，同一圈层内部是相互竞争的关系。如果没有更高层级的统筹，“以销定采”就无法迈向“以销定产”，小生产者只能根据前一季的价格信号调整生产结构，这种滞后性会使处于产业链条最底端的小生产者成为最终的风险承担者。

在这个意义上，商业资本一方面将小生产者锁定在生产环节，另一方面又在“圈层型”流通结构下将生产风险转嫁给小生产者。因此，商业资本可以在不介入生产环节的情况下，将小生产者吸纳进由其主导的纵向一体化产业链中。只要小生产者面向市场进行生产，他们就不得不从属于商业资本。也就是说，拥有土地、掌控生产环节的小生产者很难获得真正的自主性。在商业资本的“入侵”下，被锁定在生产环节的小生产者只能完成简单再生产，难以实现突破，他们只是被重复地再生产出来。在庞大的农产品流通体系面前，小生产者也许不从属于某个具体的企业或中间商，却从属于作为整体的商业资本，从而在全产业链的利润分配中处于劣势。

七、结论

既有关于农业转型的研究主要聚焦于农业生产环节，对流通环节的关注相对较少。如果将农业生产放置在整个产业链中来看，就会发现农业产业链中的利润大部分都流向了流通环节。由此可见，商业资本也会影响小生产者在产业链中的地位。本文借鉴纵向一体化理论，重点考察了以下两个问题：一是通过分析中间商的行为逻辑，讨论了农产品流通的特征和内在逻辑；二是探讨了商业资本对接小生产者、建立稳定货源渠道的策略，以此分析前者对小生产者的影响。

研究发现，在40多年的市场化浪潮席卷下，农产品收购的从业者从兼业化走向了专业化。在此背景下，尽管中国的农产品流通表现为大量小生产者与大量中小流通企业的对接，但这种对接呈现“圈层型”特征，不同层级的中间商在农产品流通中所对接的购销主体都是相对稳定的。也就是说，产地中间商收购的绝大部分农产品是由相对固定的小生产者提供的，销地中间商收购的绝大部分农产品也

是由相对固定的产地中间商提供的。这种“圈层型”流通结构建立在3层运作逻辑上：第一，这一流通结构的基础是各参与主体之间基于长期博弈而形成的信任关系。在长期博弈中，购销双方经过不断的互相筛选，最终形成相对固定的对接关系。第二，购销双方所建立的契约具有非正式性和灵活性，这使双方可以共担风险。第三，收购方可以“以销定采”，即根据预估的销量确定收购量，从而降低滞销风险。在“圈层型”流通结构下，各级中间商之间竞争的焦点是货源。商业资本借助乡村社会非正式资源，通过策略性利用和建构人情关系，以及为小生产者提供无息民间贷款，在不直接介入农业生产的情况下也能获得稳定的货源供应。

由于商业资本并未直接介入生产环节，因此小生产者在生产环节仍保持着表面上的“自主性”。然而，由于农产品流通的专业化和资本化，农业生产和销售日渐分离，农产品销售成为一种高度专业化的活动，小生产者实际上被锁定在了生产环节。同时，“圈层型”流通结构下的“以销定采”原则使商业资本将农产品滞销风险转嫁给了小生产者。商业资本对货源的控制和对滞销风险的转嫁，使小生产者即便在生产环节保持着表面上的“自主性”，也不得不从属于作为整体的商业资本，因而小生产者在农业产业链的利润分配中仍处于劣势地位。

本文讨论的是传统农产品流通的基础结构和一般逻辑，这一讨论有两方面的意义。一是为新兴的有关各类农产品流通形式的讨论提供基础。以农产品线上销售为代表的新兴流通形式，在很大程度上仍然是基于传统农产品流通体系发展起来的，对传统流通结构的分析可以为探讨这些新流通模式提供参照。二是为进一步讨论小生产者的出路打开空间。在现有流通秩序之下，分散的小生产者不得通过产地中间商对接大市场，因此在商业资本所主导的农业产业链中处于弱势地位。但这一状况并非不能改变，可以考虑的一条路径是发挥村集体经济组织的作用。不同于一般的农民专业合作社，村集体经济组织在组织小农户方面具有特殊优势。将小生产者组织起来，可以改变其因为弱小、分散而缺乏市场谈判能力的处境。帮助小生产者对接市场也是农业社会化服务的一部分，村集体经济组织可以通过提供这类服务增加集体经济收入。不同于产地中间商，集体经济组织所获得的收入会留在村庄内部，这一收入可以通过村集体的再分配流向小生产者，从而增加小生产者的福利。在河南省的一些地区，已经有一些村庄开始探索此类实践，笔者也将继续关注 and 探讨类似的实践经验。

参考文献

- 1.陈义媛, 2018: 《农产品经纪人与经济作物产品流通: 地方市场的村庄嵌入性研究》, 《中国农村经济》第12期, 第117-129页。
- 2.陈义媛, 2019: 《中国农业机械化服务市场的兴起: 内在机制及影响》, 《开放时代》第3期, 第169-185页、第8-9页。
- 3.陈耀庭、戴俊玉、管曦, 2015: 《不同流通模式下农产品流通效率比较研究》, 《农业经济问题》第3期, 第68-74页、第111页。
- 4.贺雪峰, 2013: 《小农立场》, 北京: 中国政法大学出版社, 第57-61页。
- 5.黄梦思、孙剑, 2016: 《复合治理“挤出效应”对农产品营销渠道绩效的影响——以“农业龙头企业+农户”模式

为例》，《中国农村经济》第4期，第17-30页、第54页。

6.黄宗智、高原、彭玉生，2012：《没有无产化的资本化：中国的农业发展》，《开放时代》第3期，第10-30页。

7.黄宗智，2012：《小农户与大商业资本的不平等交易：中国现代农业的特色》，《开放时代》第3期，第88-99页。

8.开源证券研究所，2020：《社区团购：下沉市场的零售效率革命》，https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202011261433434115_1.pdf?1606424335000.pdf。

9.刘凤芹，2003：《不完全合约与履约障碍——以订单农业为例》，《经济研究》第4期，第22-30页、第92页。

10.刘建鑫、王可山、张春林，2016：《生鲜农产品电子商务发展面临的主要问题及对策》，《中国流通经济》第12期，第57-64页。

11.恰亚诺夫，1996：《农民经济组织》，萧正洪译，北京：中央编译出版社，第263-265页。

12.孙伟仁、张平、赵德海，2018：《农产品流通产业供给侧结构性改革困境及对策》，《经济纵横》第6期，第99-104页。

13.孙泉雄、全志辉，2021：《农产品交易中的“代办制”及其实践逻辑》，《中国农村观察》第2期，第2-14页。

14.头豹研究院，2020：《2020年中国农产品流通行业概览》，http://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202008311404783738_1.pdf。

15.王胜、丁忠兵，2015：《农产品电商生态系统——一个理论分析框架》，《中国农村观察》第4期，第39-48页、第70页、第96页。

16.汪旭晖、张其林，2016：《电子商务破解生鲜农产品流通困局的内在机理——基于天猫生鲜与沱沱工社的双案例比较研究》，《中国软科学》第2期，第39-55页。

17.武广汉，2012：《“中间商+农民”模式与农民的半无产化》，《开放时代》第3期，第100-111页。

18.许笑平，2009：《中美农产品物流的比较分析》，《改革与战略》第9期，第173-175页。

19.严海蓉、陈义媛，2015：《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》，《开放时代》第5期，第49-69页、第6页。

20.杨宜苗、肖庆功，2011：《不同流通渠道下农产品流通成本和效率比较研究——基于锦州市葡萄流通的案例分析》，《农业经济问题》第2期，第79-88页。

21.叶敬忠、吴存玉，2019：《马克思主义视角的农政问题与农政变迁》，《社会学研究》第2期，第1-24页、第242页。

22.于海龙、武舜臣、张振，2020：《供应链视角下鲜活农产品流通模式比较——兼论环节多、链条长的流通难题》，《农村经济》第2期，第89-97页。

23.Banaji, J., 2016, "Merchant Capitalism, Peasant Households and Industrial Accumulation: Integration of a Model", *Journal of Agrarian Change*, 16(3): 410-431.

24.Bernstein, H., 1976, "Underdevelopment and the Law of Value: A Critique of Kay", *Review of African Political Economy*, 3(6): 51-64.

25.Bhattacharya, N., 1985, "Lenders and Debtors: Punjab Countryside, 1880-1940", *Studies in History*, 1(2): 305-342.

26.Clapp, R.A., 1994, "The Moral Economy of the Contract", in Little, P. D., and W., Michael (eds.) *Living Under Contract: Contract Farming and Agrarian Transformation in Sub-Saharan Africa*, Madison: University of Wisconsin Press, 78-96.

- 27.Harriss-White, B., 2013, “West Bengal’s Rural Commercial Capital”, *International Critical Thought*, 3(1): 20-42.
- 28.Jan, M.A., and Harriss-White, B., 2012, “The Three Roles of Agricultural Markets: A Review of Ideas about Agricultural Commodity Markets in India”, *Economic and Political Weekly*, 47(52): 39-52.
- 29.Kay, G., 1975, *Development and Underdevelopment: A Marxist Analysis*. London: Macmillan Press, 95.
- 30.Roy, T., 2014, “Trading Firms in Colonial India”, *Business History Review*, 88(1): 9-42.
- 31.Zhang, Q.F., 2012, “The Political Economy of Contract Farming in China’s Agrarian Transition”, *Journal of Agrarian Change*, 12(4): 460-483.
- 32.Zhang, Q.F., and J. A. Donaldson, 2008, “The Rise of Agrarian Capitalism with Chinese Characteristics: Agricultural Modernization, Agribusiness and Collective Land Rights”, *The China Journal*, 60: 25-47.

(作者单位：中国农业大学人文与发展学院)

(责任编辑：马太超)

“Circular-structured” Agricultural Products Circulation: Dynamics and Strategies of Commercial Capital’s Linking to Petty Commodity Producers

CHEN Yiyuan

Abstract: This study explores how commercial capital shapes China’s agrarian transformation by looking into the internal logic of agricultural product circulation, as well as the strategies that middlemen adopt in order to keep a stable supply of products. It finds that China’s agricultural product circulation is “circular-structured”, which means each layer of middlemen is connected with relatively stable suppliers of products and relatively stable buyers. The internal dynamics of such a structure are as follows. First, the mutual trust established between the participants based on long-term games can greatly reduce transaction costs. Second, the contracts established by trading partners on both sides are informal and flexible, which allows them to share risks by making contractual adjustments. Third, the purchasers at all levels are able to make purchase decisions based on their projection of potential sales volume, which reduces the risks of unsalable sales. In this context, by strategically using and constructing renqing relations, as well as providing interest-free loans to petty commodity producers, commercial capital manages to establish a steady supply of goods without getting directly involved in agricultural production. Petty commodity producers who are incorporated in the agricultural industrial chains by these vertical integration strategies are rendered vulnerable even if they could retain autonomy in production. In this sense, it is necessary to explore a path for petty commodity producers to organize and participate in market transactions.

Key Words: Commercial Capital; Petty Commodity Producer; Vertical Integration; Middlemen; Agricultural Product Circulation