

## 美国的粮食政治与粮食武器

—— 食物商品化、食物政治化以及食物帝国的形成和扩展

周立

(中国人民大学 农业与农村发展学院 北京 100872)

摘要：近百年来，无孔不入的产业资本，主导了世界农业生产和食物体系，使食物失去了其本身的属性，不断地被商品化和政治化。在食物商品化和政治化的双重作用下，美国农民从食物消费中所得的利益分配，已经微乎其微。虽然食物商品化和政治化也带来了农民的内部分化，但作为一个整体，农民被挤压到了食物利益分配的边缘，这是美国推行所谓的现代农业必然出现的现象。这一资本主导型食物利益分配模式，通过农产品贸易的自由化和国际化，逐渐扩充到全球的每个角落，使得各国本来相对独立的农业生产体系和食物经销体系，被简单的复制和模仿。实际上，美国现代农业的主要标志——规模化种植、产业化经营，与美国人少地多、资本充裕和国内能源价格低廉的基本国情和国家战略相适应，绝大多数发展中国家，并没有任何模仿美国的资源条件、资本条件和能源条件。可是，伴随资本雇佣劳动体系的扩展，以及食物商品化和政治化的推进，美国的粮食体系和粮食政治逐渐结合，形成了一个强大的世界系统，这一系统致力于使世界各国相对独立的食物体系，被美国为首的少数国家，整合为一个单一的、以资本控制的食物体系。最终，产业资本又和国家政治相结合，合力营造出一个庞大的食物帝国。这一食物帝国，不仅通过市场扩张，还通过价值重塑和政治谈判，诱使甚至迫使各国模仿美国的农业模式与食物体系。实际上，二战以来，世界各国已经陆陆续续在农业补贴、粮食援助、农产品自由贸易等食物帝国扩展方式下，因其农业生产体系和食物产销体系无法独立生存，而沦为这一食物帝国的附庸，从而丧失国家最基本的公共物品——粮食的主导权。自然，国家安全和人民健康，都将由这一食物帝国支配。食物帝国远离自然的农业生产方式，以及利益至上的食物产销方式，正在将全人类拖入能源不安全、粮食不安全、食品不安全的恶性循环之中。中国在近20年来，正在不自觉地成为食物帝国的附庸。认识这一食物帝国的面目，可以有助于认识中国急剧变化的农村经济和社会变迁，及其与我们日用食粮的联系。努力实现三个替代，进行局部性的改良，可能会有助于延缓人类用食物自杀的命运。

关键词：食物商品化 食物政治化 资本雇佣劳动 食物与健康 食物帝国

2007年9月，在美国中北部做农场调查时，我有一晚住在衣阿华州的农民Gary家。Gary只耕作2英亩土地，是一个小型的社区支援农业（Community Supported Agriculture，简称CSA）农场。晚餐中，我们谈起了食物收益的分配结构。Gary深有感触地从柜子里拿出了一盒早餐燕麦片，问我：你说，这盒燕麦片我们农民能得到多少钱。我当时刚去完位于威斯康星州的一家大型农民合作企业——有机谷（Organic Valley）调查，读过他们的资料，也读过华盛顿一家研究机构的报告，知道农民总体上从食物价值分配中得到5%左右。Gary见我给出了比率，就拿起自己的计算器摁起来，结果是一—1.43%！他告诉我，这盒美国人最常见的早餐食品，在超市中至少卖3.5美元，而出售燕麦的农民，只能从中得到5美分！早已经讶异于食物利益分配不合理的我，听到这一结果，又再一次讶异了：是什么因素，让我们公认的食物生产者——农民，只得到全人类每一个人每天都要付出的庞大食物价值中极其微小的一部分。如果作为世界现代农业样板的美国如是，多年来在生存边缘挣扎的中国农民，以及诸多发展中国家的农民，岂不更加如是？！

图 1 衣阿华州的农民 Gary 在向笔者展示早餐麦片的分配结构

如果我们还关心自己的健康，关心一日三餐来源，就让我们一同思考食物生产和消费体系，看看我们日用食粮的背后，到底发生了什么故事？

## 一、食物美元给了谁？

### 1.1 农民仅得到 5%

实际上，伴随人们收入水平的提高和食物结构的变迁，**消费者在食物上的花费，越来越多，农民得到的食物价值，却越来越少**。由图 1.1 可见，以 1970 年不变美元计算，美国消费者在食物上的花费在 2000 年超过了 1970 年的 30%。但是，30 年间增长的这 30 个百分点食物消费，不仅没有转化为农民的收益，农民在这一过程中，收益反而在大幅度下降。在 2000 年，美国农民获得的收益，不足 1970 年的 80%。两相比较，差距扩大为 50 个百分点。这 50 个百分点的食物价值，到底去了哪里？

图 1.1 美国食物支出与农民收入的剪刀差（1970-2000）

资料来源：美国农业部经济研究服务部（USDA, Economic Research Service）。转引自 Peter M Rosset “*Food is different why we must get the WTO out of Agriculture*”，Zed Books Lmt. 2006. P50。

若我们研究一下食物价值的支付结构，可能就能将一双“看不见的手”，清晰地拉出来。由此，我们也会逐步理解，1950 年代以来，美国一半以上的家庭农场走向破产兼并的原因。

图 1.2 美国的食物支出去了哪里？（1910-2020）

资料来源：Rolf Laub 绘图，数据来自 Stewart Smith, University of Maine。载国际观察研究所的 WORLD WATCH，“*Where have All the Farmers Gone*” September/October 2000。

[www.grassorganic.com/files/Where\\_Have\\_All\\_the\\_Farms\\_Gone.pdf](http://www.grassorganic.com/files/Where_Have_All_the_Farms_Gone.pdf)

注：图中，有如下的说明文字：

小标题：“**农民在食物美元中所占份额的不断下降（1910-1997），并预测到 2020 年。**”

我们大部分的（实际上，几乎是全部的）食物花费，都并非给了农民。这意味着，伴随越来越多的金钱移入全球食物体系，农民所得到的金钱，却不断地受挤压而减少。加拿大 Saskatchewan 省农民，前加拿大国家农民联合会主席 Nettie Wiebe 说：“当全社会对食物的原材料生产大打折扣时，这只是对农民大打折扣，甚至视其毫无价值的第一步”。换言之，**一个社会如果连农民都不尊重了，还会尊重他的食物吗？**

食物美元（food dollar）衡量食物消费者支出的每一个单位的美元，最终流向了哪里，主要用来衡量食物价值的利益分配。图 1.2 表明了消费者支付的食物美元的流向结构。

由图可见，1910 年至今，美国的农业投入份额（最下面阴影部分，input share），大体在 10-20% 之间波动，这部分投入为种子、农药、化肥、机械等生产性投入，代表消费者为食物的初始生产成本，所付出的价值。但食物的市场份额（最上面阴影部分，marketing share），却由 1910 年的 45% 左右，一路上升，在 1997 年达到 75% 左右。而一直作为食物生产者代表的农民（中间部分，farm share），1910 年还能获得近 40% 的食物价值，到 1997 年，下降到 8%。根据美国农业部、部分研究和有机谷提供的资料，2006 年下降到 5% 左右，而此时市场份额部分已经高达 81%！**由于美国的农业投入品供应商和食品加工商，通常隶属一家大公司，或**

有联盟关系（本文在 2.1 中会详述），被产前成本和产后价格两把钳子夹在中间的农民，在食物价值的分配结构中，所占份额只能不断地降低。资本化食品体系对农民的挤压，由此可见一斑。

在每一个食物美元中，农民仅能获得 5 分钱的份额！这样的结果，让人不可思议，但也颇为无奈。而且，从趋势看，农民在食物份额中所占比重，还在一步步收窄。以致于舒尔茨语境下的美国理性小农，可能因为逆向淘汰机制，不断地因为经济考虑而破产、转业，或者兼并其他农场，从而数量不断减少；而恰亚诺夫和斯科特语境下的小农家庭农场，则不断地退守一隅，勉力维持生存，因为留给他们的食物价值，是很清楚的农民家庭生存成本，当家庭生存成本都难以维系时，他们不得不加入了卖出农场，逃离农村的行列。

实际上，如果我们看恰亚诺夫、斯科特和黄宗智对苏联、东南亚和中国农民的实证研究，就会知道，小农家庭农场的生命力，因其仅仅维持消费所需的经营目标和独特的经济核算机制，比产业化农场要顽强得多，<sup>[1]</sup>但在美国，他们却因经济因素无法解释的原因，被打败了，直至无法生存，相继被逐出市场为止。

## 1.2 家庭农场破产超过 60%

由于贸易条件和政策支持都有利于产业化农场，巨额农业补贴也一个子儿不拉地全部流入产业化农场（1.5 会详述），使得经营产业化农场几乎没有财务风险，也使得产业化农场能够长期地在市场价格低于其生产成本的情况下继续扩大生产。这样，小规模家庭农场无力维系，被迫步入大规模的破产兼进行列。可见图 1.3。

图 1.3 美国农地规模、农场数量与农场平均规模（1930-2006）

数据来源：美国农业部关于 1910—2006 年农场数据，见：

[http://www.nass.usda.gov/Statistics\\_by\\_State/Washington/Historic\\_Data/economics/landinfm.pdf](http://www.nass.usda.gov/Statistics_by_State/Washington/Historic_Data/economics/landinfm.pdf)

由图 1.3 可见，自 1950 年以来，美国的农地规模大体稳定，略有下降，由 1950 年的 12 亿英亩，下降到 2006 年的 9.3 亿英亩，是中国农地规模的 3.1 倍<sup>[2]</sup>（但美国 8 种商品化农作物播种面积一直相对稳定，在 2.5 亿英亩左右，约合中国亩 15.2 亿亩<sup>[3]</sup>），但农场数量却由 1935 年最高峰的 681 万家，下降到 1950 年的 565 万家，再下降到 2006 年的 209 万家，目前农场数量不足 1935 年的 31%，1950 年的 37%。1935 年以来，470 多万家农场破产兼并，而主要农作物耕作面积并没有减少，是因为兼并主要在商品化作物之间进行的。由此，带动了美国农场平均规模一路上升，由 1950 年的 213 英亩，上升到 2006 年的 446 英亩，平均规模扩大了一倍多。这样，美国小型家庭农场，在政府（商品粮政策）和商业资本（控制食品生产和经销价格）的双重挤压下，在商品化的种植业中，已经无法生存，只能破产兼并，或转作其他农作。作为被产业化，被资本化农业和食品体系定义的农民家庭农场，不得不走上了“要么变大，要么走人”（get big or get out）和“要么接受，要么走人”（take it or leave it）的别无选择的独木桥。

## 1.3 要么变大，要么走人

为什么消费者在食物上的花费，绝大部分并没有留在农民手里？

美国的主流研究者，给出了一个经典解释<sup>[4]</sup>：由于面临“要么变大，要么走人”的强大市场压力，只有大农场才能提高效率，原因在于大农场能够以更低的成本运作，所以，他们取代了小农场。仅从经济意义考虑，这似乎不错。规模经济可以让大型拖拉机能够覆盖更多耕作

面积。更大规模，还意味着购买上的规模经济，以及经济投入，比如贷款上的议价能力。卫星定位的联合收割机 (satellite-guided combines) 以及其他设备投入等，使得耕作越来越趋向典型的资本密集型。

但是，规模经济并不意味着大农场效率更高，更并不意味着大农场比小农场更有利于生态多样性、环境保护、食品安全和消费健康，恰亚诺夫 (1925) 以及后来的许多基于实证调查的研究者，如斯科特 (1976)、黄宗智 (1985; 1990) 都已经证明了，追求利润的产业化大农场，在生存能力上，远远比不上追求消费资料满足的小规模家庭农场。美国的数据也显示，小农场才具有相对更低的生产成本。大农场之所以挤出小农场，不是在于其经济效率高，而在于其能够承受更低的边际利润。也就是说，他们虽然并不能以更低的成本生产，但可以以更低的价格销售。<sup>[5]</sup> 这样，当食品加工商压低价格时，大农场仍然因其规模巨大，有足够的利润额可以生存，而小农场则因为利润额 (不是利润率) 太低，无法对其生产活动进行补偿，甚至无法维持家庭生活所需，从而不断步入破产和兼并路途。大农场则不断地兼并其他农场以扩大规模，从而能以更大的耕作面积维持和提高其利润额，同时，也能争取到更多的政府补贴 (下文中的表 1.2 还会对此分析)。所以，虽然大农场与小农场相比，可以有更好的议价能力，更优惠的贷款利率，但由此产生的好处，并不由大农场占有，而被食物加工商拿去了。而且，农民、农村社区、生态环境，并没有从消费者的食物支付中，得到任何好处。

在美国，由于政治利益和商业利益所驱使，被政府补贴政策误导和产业资本控制的农业，走上了基因农业、石油农业、化学农业的道路，不可避免地带来了生物与作物的多样性的丧失，资本投入与能源消耗的增加和环境破坏的加剧，从而从可持续农业模式，转变为自杀式农业耕作模式。但是，近 50 年来，这种模式带来了价格低廉的粮食价格，以及附着于其上的廉价食品体系，从而以其咄咄逼人的竞争力，将全球其他地区的农业耕作 (尤其是大宗农产品的耕作和规模化养殖)，逼上了同一辆战车，使得美国大农场模式，在全球范围内成为现代农业的样板，被不断地模仿和复制。世界各国的农业生产模式和食品体系，也从此走上了不可持续的不归之路。

#### 1.4 由常平仓，到农业补贴

当然，美国农业的规模化种植和产业化经营，与其“人少地多”的基本国情密切相关。世界上除了极少数国情类似的国家外，绝大多数国家并没有模仿这一模式的基本资源条件。但为何世界上许多国家，又似乎别无选择地加入这一不顾本国国情，不可持续的模仿之路呢？问题还需要继续揭示：

早在 20 世纪 20-30 年代的经济危机时期，美国政府有感于农业作为私人物品经营对国计民生的灾难，开始介入农业生产。当时最主要的标志是逐步建立农业常平仓制度以稳定农产品价格、提供农业信贷、稳定农地规模和粮食产量。农业常平仓制度的一个核心机制是“低吸高抛”的粮食储备体系，使得粮食价格平滑化，也为政府带来了巨额的财政赢余。<sup>[6]</sup> 这项制度，使得农民的种植，有稳定的收入预期，自然使得粮食的年产量，可以稳定在一个大体均衡的水平上。农产品的加工体系、城市居民的消费体系，也可以维系在一个稳定的数量和价格上。

这样一个以价格收入支持为主要手段的农业常平仓制度，自然得到了农民、消费者的普遍欢迎，也直接促进了美国的农业进步。但是，从粮食储备制度中尝到好处的少数粮食寡头，并不仅仅满足于这样的制度。在他们多年的动员和游说下，粮食储备制度受到怀疑，自 1996 年起，新的农业法案实行，以农业补贴制度代替了粮食储备制度。政府不再通过粮食储备抛补去纠正粮食市场扭曲，而是简单地支付粮食加工商收购价和农民维持农场可持续的价格差。市场价格高，则减少补贴；市场价格低，则增加补贴。这给食物集团扩大其利润边界，压低粮食价格并挤占补

贴，大开了方便之门。事实上，农业补贴制度的出台，使得粮食寡头得到低价格粮食的几乎所有收益，也将每年的粮食补贴尽数收入囊中[7]，并且建立了有史以来从来没有过的食物竞争力——廉价粮食基础上的廉价食物体系。于是，他们继续在国内和国外扩张自己的疆域，营造一个由他们所控制的单一食物体系，逐渐形成一个食物帝国。这一帝国，以少数几个食物集团为核心，以市场扩张、粮食援助和政治游说为基本手段，不断将全球农业生产 and 食物经销体系，纳入其版图，从而使得各国的农业生产和食物经销体系，都在控制之下。这一强大资本，由逐渐扭曲食物利益的分配结构，到逐渐扭曲食物加工结构和贸易体系。同时，也扭曲了消费者营养体系，使得公共健康体系受到巨大威胁。

### 1.5 扭曲，以及被定义了的消费者

我们先将视野聚焦到消费者这里，看看支付了越来越多食物价值的消费者，是否得到了满意的食品？

睁眼一看，情况十分不乐观：伴随食物消费的增多，一个个人类历史上从未有过的怪现象出现了，穷人越来越肥，富人越来越瘦；一代又一代的孩子们在飞快地变高变胖，发育提前；越来越多的后发国家，步先发国家的后尘，其国民同样患上了肥胖症……

为什么穷人、穷国家和刚走向富裕的阶层和他们的孩子，都变成了胖子，而真正的富人，却体态正常或消瘦，似乎显得比穷人更加营养不良呢？是谁让我们“打肿脸”，充起了胖子呢？实际上，正是农作体系的失衡，带来了食物加工体系的失衡，从而带来了消费者营养结构的失衡。

表面看，美国人的餐桌在丰富，中国人的餐桌在丰富，世界上正在发展中的各国国民，餐桌都在丰富。越来越多的各类品牌的食品，摆上了商场的货架，让我们感到琳琅满目甚至目不暇接。在电视、杂志、报纸等各个媒体上；铺天盖地的营养广告、营养专家建议，以及一波又一波的饮食潮流，在冲击着人们的胃肠和心灵；“情调”、“格调”、“风尚”、“品位”等等定义，让一个又一个的消费者，落入了表面上追求个性化，最后却是脑袋被格式化和标准化的陷阱。一个又一个的消费者，削尖了脑袋要迎合被产业资本定义的格调和风尚，却又一个又一个地掏空了钱包，却落入了不健康、不自然之中。世人就是如此的可笑，而又是如此的可怜！我们可以由图 1.4 的广告支出看出。

**图 1.4 食物与饮料公司广告费用与美国农业部营养教育预算比较（2003，10 亿美元）**  
资料来源：IATP，2006《未加思索的食物：美国农业政策如何带来肥胖症？》（*Food without Thought: How U.S. Farm Policy Contributes to Obesity*）。

注：最高的食物广告出资者是 8 家公司：Altria Group, ConAgra Foods, Nestle, Sarah Lee Corp., Campbell Soup Co., Kellogg Co., General Mills, and Mars, Inc。

由图 1.4 可见，美国农业部 3.33 亿美元的营养教育预算，与食物与饮料公司的“营养教育”相比，少的可怜，仅是百事可乐一家公司（12 亿美元）的 27.8%，是食物集团（66 亿美元）的 5%。消费者被谁教育，被谁洗脑，由此一目了然。

实际上，在产业资本控制的食物体系下，所有商品和宣传的出资人，正如《粮食政治入门》的作者早在 1982 年所指出的，基本上是“目中无人”。[8]出于利益的缘故，他们眼中只有“消费者”。如果猫狗在消费他们的商品，那么作为“消费者”的猫狗，必然比自给自足体系下的“人”（比如极少参与食物市场交换的自耕农），更值得他们敬重。事实也是如此被主人疼爱的猫狗，常常比人更像“消费者”，所以更得出资人的重视（关于这一点，我们在 2.1 中会以一个例子更为详细的描述）。实际上，再进一层，“消费者”在他们眼中，也不算什么，他们算计的只是“消费者的口袋”。为了让消费者掏口袋，就不得不对消费者进行一

轮又一轮的文化价值观重塑。于是，广告宣传、文化渗透、品位塑造、格调提升等等，让经过洗脑的消费者们，能够心甘情愿地为表面上为满足自己的口腹之欲，背后却是满足他们的利益而消费。

我们将以农产品价格结构的扭曲，来说明一下按配方喂养消费者，以及消费者罹患肥胖症的背后原因。

## 1.6 造成扭曲的农业补贴政策

我们知道，农业是惟一一个人与自然相交换的部门，人的作用只是播种、田间管理和收割，却不能使作物生长。因为空气、阳光、雨水等作物生长的条件，直至种子本身，都不是人所能创造和控制的。所以，人必须与神创的自然相和谐，才能得到农作的收成。作为天天经历神的恩典，最明白自然之道的农民、渔民，牧民等农作者，自古以来，都最具有敬虔的本心，也能过着符合自然规律的生活。在美国的一年，笔者看到，就一个社会群体而言，也只有农民们能普遍敬畏神，坚持每个主日去教堂礼拜。但是，伴随“看不见的手”和“看得见的手”在农业政策上的作用，人造的农作和食物体系，在系统地向自然挑战，在系统地劫夺神的荣耀，系统地劫夺农夫的劳作，并使人天和谐的自然规律，被打破了。

让我们以农业补贴政策出发，来说明一个人造的世界食物系统的形成：

实际上，正是美国的对商品化农产品实施的补贴政策，一直在推低主要农产品的价格。最终，形成了一套人工的食物生产、加工与消费结构：

**(政府) 商品粮补贴 → (农业) 商品粮生产 → (公司) 低商品粮价格 → (公司) 低价格食品加工原料 → (消费者) 低食物消费结构和消费分野**

在过去的20年里，美国政府一直在提高对农业的直接补贴。这一补贴，主要针对20种重要的商品化农产品（见表1.1）。

表 1.1 美国商品化农产品（补贴名录，20种）

Wheat(小麦)	Corn(玉米)	Sorghum(高粱)	Soybeans(大豆)	Oats(燕麦)
Cotton(棉花)	Rice(大米)	Wool(羊毛)	Oilseeds(油菜籽)	Milk(玉米)
Peanuts(花生)	Mohair(马海毛)	Beet(甜菜)	Cane Beet(长条甜菜)	Sugar(糖)
Chickpeas(鹰嘴豆)	Honey(蜂蜜)	Dry Peas(干豆)	Barley(大麦)	Lentils(小扁豆)

资料来源：美国农业与贸易政策研究所（IATP）Farm Bill(2007)。

<http://www.agobservatory.org/library.cfm?refid=97623>

在这20种商品化的农产品中，8种主要农作物（玉米、大豆、小麦、高粱、大麦、燕麦、棉花和米），约占美国74%的农作面积，也得到了每年大约70%-80%的政府补贴。<sup>[9]</sup>产于商品粮生产的农民，计算补贴的公式很复杂，取决于基本耕作面积（base acreage）、市场营销协助贷款（marketing assistance loans）、贷款不足的支付（loan deficiency payments）、分拆支付（decoupled payments）以及反周期支付（countercyclical payments）。商品粮市价高，则政府补贴就低，市价低，则政府就支付高额补贴。这使得政府每年的补贴额，可能有大幅度的变化。比如，2005年的补贴额为243亿美元，而2006年则为165亿美元。<sup>[10]</sup>

在1995-2002年间，美国提供了1140亿美元的农业补贴，年平均142.5亿美元。补贴中，80%流入到农民和农作公司，12.5%是“水土保持项目”（conservation programs），另外7%用于自然灾害救助方面。但是，这些补贴的分配结构极不均衡，最大的1%农场，2003年平

均得到了 21.4 万美元的补贴，最大的 20% 的农场，平均得到近 1 万美元的补贴。但多数中小农场补贴甚少，甚至没有任何补贴。见表 1.2。

表 1.2 美国农业补贴分配情况 (2003)

Top	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%
平均补贴额 \$	214088	86500	62358	50311	42656	37108	32657	28987	25924	23352

(续)

Top	11%	12%	13%	14%	15%	16%	17%	18%	19%	20%
平均补贴额 \$	21149	19927	17573	16102	14783	13598	12529	11575	10710	9916

资料来源: Wise, Timothy A. “*Understanding the Farm Problems: Six Common Errors in Presenting Farm Statistics*”, 2005。转引自 Peter M Rosset “*Food is different why we must get the WTO out of Agriculture*”, Zed Books Lmt. 2006. P39。

补贴状况的迥异，使得美国农场早已出现了明显的两极分化。产业化农场不断扩大种植规模，以保持竞争优势和得到更多补贴。小规模家庭农场则几乎悉数被逐出商品化农产品的种植领域，只能在无补贴的其他农作物上生产，并依赖地区性贸易体系，以维求生存。

在 2002 年，美国还通过了一个新的农业法案，叫做“农场安全与农村投资法案” (Farm Security and Rural Investment Act)，该法案将美国基本农业补贴体系再延长 10 年，预计补贴总额高达 1900 亿美元。这样，主要商品化农产品的价格，还将进一步推低。

由图 1.4 可见，美国对商品化的农产品的补贴，在 1990-1996 年间，一直在 100 亿美元左右的规模，1996 年美国推出新一轮农业政策 (Farm Bill) 后，加大了农业补贴，1998 年后，一直稳定在每年 200 亿美元的规模上 [11]。但是这 200 亿美元的补贴，表面上是进入了农民的口袋里，实际上，农民的农场收入，在近些年不仅没有上升，反而有所下降。

图 1.4 美国的农业补贴和农场净收入 (1990-2000)

资料来源: 田纳西大学农业政策分析中心 (University of Tennessee Ag. Policy Analysis Center, 2003)。转引自 IATP, 2006 “*Below-Cost Feed Crops: An Indirect Subsidy for Industrial Animal Factories*”。

实际上，1996 年新一轮农业政策实施后，美国农场的全国净收入，由一度的 540 亿美元，下降到不足 500 亿美元。 [12] 表面看，1999 年以来，政府补贴已经连年超过农场总收入 40% 以上，其中农产品信贷公司的农产品支付每年大约就有 165 亿美元，等于美国农场主现金净收入的三分之一左右 (USDA, 2004)，来自政府补贴。但实际上，农民并没有从不断上涨的农业补贴中，得到任何实惠。

那么，每年补贴的这 200 亿美元，到底给谁拿去了呢？

结合图 1.2 和图 1.4，我们可以轻易地做出基本判断，是上游的农业投入部门，和下游的农产品储运、加工和销售部门，拿走了几乎全部的补贴。也就是说，控制上游和下游的食物集团，又拿走了全部的农业补贴。

这样的逻辑是：由于大量农业补贴落在商品化农产品上，直接推低了这些农产品的价格。于是，大量新的食品工业投资，直接建立在这些农产品上，从而使得美国慢慢建立了一个强大的食物帝国。食物帝国主要由一些食品联合体组成，他们通过政治献金和直接出任政府代表、经济控制和大量的广告宣传，已经捕获了政府、市场和消费者，从而建立了牢不可破的地位，以致于这样的利益分配结构已经固化，并从其美国大本营，不断伸出巨掌，在捕获列国。关于公司捕获，在 2.2 将详细论述。

## 1.7 按配方饲养消费者和催肥效果

更进一步，这些公司已经集结成少数几个食品集团，大幅度扩张自己的经营领域。以致于涵盖了农产品投入、生产、加工和销售的每一个环节。于是，他们由利用低价格农产品，到废弃自然界成百上千种基因谷物 [13]，而有选择的只让农民种少数几种高糖或高油的谷物，使得一两代前还十分自然的食物结构，已经变成了无处不在的人工食物结构。这一食物结构，主要建立在对廉价的人工配置的高糖和高油玉米、大豆等转基因作物的利用上。而健康的农产品，如水果、蔬菜等，得不到一分钱的政府补贴，其生产规模相对于需求在萎缩，消费人群越来越集中于中高收入阶层，其价格也在不断地上涨。

由此，我们可以看到，一个扭曲的粮食补贴政策，带来了扭曲的食物生产结构，进一步带来了扭曲食物价格体系，从而带来消费者扭曲的食物营养结构。一个又一个表面自由和自主的消费者，变成了按公司开出的食物配方喂养自己的食物消费机器。我们先看图 1.5。

图 1.5 美国的食物价格变化（1985-2000，真实美元）

资料来源：美国农业部经济研究服务部《食物评论》（USDA ERS Food Review, Vol. 25, Issue 3, 转换为真实美元）。转引自 IATP, 2006《未加思索的食物：美国农业政策如何带来肥胖症？》（*Food without Thought: How U.S. Farm Policy Contributes to Obesity*）。

由图 1.5 可见，在过去的 20 年，美国的新鲜水果和蔬菜价格，已经上涨了 40%，而软饮料、糖类、油脂类以及饲料家禽等价格，都有较大幅度的下降，软饮料价格下降了 20% 之多。

图 1.6 美国食物消费中人均摄取的糖和脂肪数量（1970-2000）

资料来源：美国农业部经济研究服务部《食物评论》（USDA ERS Food Review, Vol. 25, Issue 3）。转引自 IATP, 2006《未加思索的食物：美国农业政策如何带来肥胖症？》（*Food without Thought: How U.S. Farm Policy Contributes to Obesity*）。

扭曲的食物价格结构，进一步扭曲食物消费结构。我们通过图 1.6 来简单说明这种按配方喂养消费者的原因。对商品化农产品的高额补贴，以及对这些低价格商业化农产品的大量投资，使得美国公民，越来越多地食用这些高糖和高脂肪的食品，1970 年以来，人均对油脂的食用量就在不断攀升。1980 年以来，糖类的人均食用量也在不断攀升。于是，美国人在不断地胖起来，孩子们在不断地发育提前。当富人们普遍地感到食品健康问题后，又出现了巨大的花钱买健康的消费浪潮，出现了美国人食品消费结构与体形的巨大分野，收入差距，带来了体形与健康差距。

实际上，在图 1.2 中，我们已经隐隐约约看到，是农业投入环节和市场环节，在不断地挤压农民的收益。但这种力量由何而来，为何能将农民的劳动所得，几乎尽数拿走，并实际上拿着产业化的配方，在饲养消费者呢？我们还需要进一步请出两位主角，看看将食物王国的建立者，将食物商品化的公司，以及更为隐蔽和间接的食物政治的主导者和受益者，将食物政治化的政府。

---

∴ 文章的原副标题为“自由市场体系下已经无解的粮食安全和食品安全”，在写作后期改为现副标题。项目研究得到北京市哲学社会科学“十一五”规划项目（06BaZH015）和国家社

会科学基金（07CJY063）资助。感谢黄宗智和温铁军两位教授，使得我美国一年的访问，及美国中北部的调查，得以实现。感谢美国农业与贸易政策研究所（Institute of Agriculture and Trading Policy, 简称 IATP），对我在美国中北部农场调查的细致安排。尤其感谢 Jim Harkness 和 Claudia Nanninga，他们从调查研究到生活细节上，都给予了十分周到的照顾。感谢 IATP 研究人员，以及诸多为本地化食物体系努力的食物消费者、农业生产者以及 NGO 行动者，他们中的每一位，都扩展了我对食物体系的认识，都是我的老师。

[1] 如果我们读恰亚诺夫《农民经济组织》，我们会知道小农经济会顽强生存的独特秘诀——追求家庭消费满足和不计工资的劳动核算机制。这使得农民农场在不利的市场行下，亏损的出现要比资本主义的产业化农场晚得多，因此，具有极强的生存能力和稳定性（恰亚诺夫，1925，61 页）。若再读斯科特的《农民的道义经济学》对东南亚农民的分析（斯科特，1976），以及黄宗智对中国华北小农和长江小农的分析，可以看到东南亚和中国的家庭农场，基于同样的原因，也具有同样顽强的生命力（黄宗智 1985，1990）。自然，美国的农民家庭农场，也不例外。

[2] 虽然中美国土面积相同，但耕地面积存在 3 倍以上差距。美国可开垦土地的面积，更是大大高于中国。

[3] 一英亩合 6.07 中国亩，中国目前全国耕地的官方数据仅为 18.3 亿亩（见 2005 年 11 月 9 日半月谈）。中国中央政府表示一定要守住 18 亿亩耕地这条底线。8 种主要农作物耕作面积的数据来自《反思美国农业政策：改变做法以确保全球农民生计》（*Rethinking U.S. Agricultural Policy: Changing Course to Secure Farmer Livelihoods Worldwide*）。田纳西大学农业政策分析中心（University of Tennessee Agricultural Policy Analysis Center），2003。

[4] 见如下文章的引用和综述：WORLD WATCH, September/October

2000, [www.grassorganic.com/files/Where\\_Have\\_All\\_the\\_Farms\\_Gone.pdf](http://www.grassorganic.com/files/Where_Have_All_the_Farms_Gone.pdf)

[5] 见 WORLD WATCH, September/October

2000, [www.grassorganic.com/files/Where\\_Have\\_All\\_the\\_Farms\\_Gone.pdf](http://www.grassorganic.com/files/Where_Have_All_the_Farms_Gone.pdf)

[6] 美国 1930 年代大危机以来，共通过了 40 多项农产品立法（或涉及农产品的综合立法）。其中著名的 3 项永久农业法律是 1938 年《农业调整法》、1948 年《商品信贷公司特许法》和 1949 年《农业法》，它们共同构成了美国现代常平仓永久立法体系，其政策目标是建立农业常平仓。3 项永久农业立法规定了商品信贷公司和全国农业保险机构进行农业补贴的政策，以及水土保持、农业保险等其他价格支持原则与程序。上述资料来源于庄岁林、谢琼《美国治理农业问题的经验及启示》，载《农业经济问题》2006 年第 8 期。

[7] 补贴流向可见 1.3。美国农业政策演变与补贴状况，可见美国农业与贸易政策研究所（IATP）Farm Bill(2007)。载 <http://www.agobservatory.org/library.cfm?refid=97623>。

农业立法和执行情况可见 Ronald D. Knutson "How Policy Decisions Are Made In U.S. Agriculture", <http://www.farmfoundation.org/green/knutson.pdf>

[8] 苏珊·乔治：《粮食政治入门》（1982 年版中译本），东方出版社 1998 年版，150-156 页

[9] Ray, Daryll, Daniel De La Torre Ugarte, Kelly Tiller. *Rethinking U.S. Agricultural Policy: Securing Farmer Livelihoods Worldwide*. University of Tennessee Agricultural Policy Analysis Center. 2003. <http://www.agpolicy.org/blueprint.html>

[10] Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. *Farm Income and Costs Briefing Room*. 2007.

<http://www.ers.usda.gov/Briefing/FarmIncome/nationalestimates.htm>

[11] 数据来自田纳西大学农业政策分析中心（University of Tennessee Ag. Policy Analysis Center, 2003）。

[12] 关于美国农场收入与补贴，另外可见美国农业部经济研究服务中心 ERS/USDA, *Farm Income and Balance Sheet Indicators, 1929-2004*, accessed Dec. 3, 2004, 以及 GDAE Working Paper No. 05-07: *Identifying the Real Winners from U.S. Agricultural Policies* (作者 Timothy A. Wise), <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/05-07RealWinnersUSAg.pdf>

[13] 关于种子公司的集中，可见 Global Seed Industry Concentration – 2005, <http://www.mindfully.org/Farm/2005/Global-Seed-Industry6sep05.htm>。大豆、玉米、土豆等成百上千种自然基因，被这些大公司废弃或选择性使用。

## 二、两个主角

### 2.1 公司，以及食物的商品化

在美国食物结构巨大变迁的背后，站着为数不多的食物巨人——食品集团。这些食品集团不断地游说政府，对消费者洗脑，对农业生产者施压，去推动食物的商品化，并从每个消费者的嘴里，聚敛着巨额的财富。资本原始积累的过程完成之后，他们再进一步通过游说政府，控制市场和更为深入的消费者洗脑，将食物商品化后的贸易范围不断扩充到全地区、全国、全自由贸易区，直至全球。

我们可以先看一下食物生产、加工、销售各环节的食物巨人，再看一下这些食物巨人如何强强联合，从而实现由生产投入到食物零售等食物链条各个环节的无缝联合。以全面的纵向一体化和横向一体化，控制了从基因到超市货架的整个食物体系。

#### 2.1.1 食物帝国背后的食物巨人

在行业竞争力研究中，常用四公司市场占有率（即最大的四家公司占全部市场份额的比重），来衡量一个行业的集中度。实际上，这也是垄断度的指标。资料显示，农业食品领域的行业集中度，大到了其他行业难以匹敌的地步。见表 2.1。

表 2.1 部分农业食品的市场集中度（4 公司市场占有率，2004）

牛肉包装	84%
猪肉包装	64%
猪肉生产	49%
烤子鸡生产	56%
火鸡生产	51%
饲料加工	34%
面粉加工	63%
豆油压榨	80%

资料来源：Hendrickson and Heffernan, 2005. 转引自 GDAE Working Paper No. 05-07: *Identifying the Real Winners from U.S. Agricultural Policies* (作者 Timothy A. Wise), <http://ase.tufts.edu/gdae/Pubs/wp/05-07RealWinnersUSAg.pdf>

表 2.1 向我们显示了部分农业食品的集中度。可以看到，销售的肉类集中度，基本上都超过了一半，牛肉包装，竟然达到了 84%。面粉加工与豆油压榨，集中度达到了六七成，连技术含量不高，投入成本不高，本应十分分散的牲畜饲料加工，也达到了 34%。在似乎琳琅满目的食品背后，几乎每一类食品，都是由几个食物巨人生产出来的！

而且，各类农业食品的集中度，近几十年来，都在迅速的走向集中。比如，牛肉包装四公司集中度在 1990 年为 72%，1995 年为 76%，2000 年为 81%，2005 年为 83.5%。这四大公司是 Tyson，2004 年每日屠宰 36000 头；Cargill，28300 头；Swift & Co., 16759 头；National Beef Packing Co., 13000 头。火鸡生产的四公司市场集中度在 1988 年为 31%，1992 年为 35%，1996 年为 40%，2000 年为 45%，2006 年则达到了 55%。这四大公司是 Butterball LLC，14.2 亿只；Hormel Foods (Jennie-O Turkey Store)，12.7 亿只；Cargill，9.6 亿只；Sara Lee，2.6 亿只。豆油压榨的四公司市场集中度在 1977 年为 54%，1982 年为 61%，1987 年为 71%，2002 年为 80%。前四大公司为 ADM、Bunge、Cargill 和 Ag Processing Inc.，其中前三大公司就达到了 71%。<sup>[1]</sup>

食物集团的手，不仅停留在加工环节。还进一步伸向投入环节。使得种子、化肥、农药、机械等多种生产性投入，都一步步走向集中。我们以种子为例，看生产投入环节的集中度。见表 2.2。

表 2.2 世界 10 大种子公司的销售额 (2004)

公司	2004 年种子销售额 (百万美元)
1. Monsanto(美国)+Seminis(2005 年 3 月被 Monsanto 收购)	2803
2. Dupont/Pioneer (美国)	2600
3. Syngenta (瑞士)	1239
4. Groupe Limagrain (法国)	1044
5. KWS AG (德国)	622
6. Land O' Lakes (美国)	538
7. Sakata (日本)	416
8. Bayer Crop Science (德国)	387
9. Taikii (日本)	366
10. DLF-Trifolium (丹麦)	320

资料来源：ETC 集团通讯，2005 年 9-10 月，第 90 期。

表 2.3 Monsanto 公司的种子全球市场份额

玉米	大豆	豆类	黄瓜	辣椒	甜椒	西红柿	洋葱
41%	25%	31%	38%	34%	29%	23%	25%

资料来源：ETC 集团通讯，2005 年 9-10 月，第 90 期。

表 2.2 和 2.3 则表示了在产前投入的主要环节——种子的垄断程度。孟山都 (Monsanto) 等大公司，对种子的垄断，导致了仅有少数经过他们转基因处理的种子，才能得到大面积种植，而自然界里的几百上千种同类型的种子，则被排斥在规模种植之外。从而，使得人类的食物，从最初的原材料开始，就走向单一化。比如，孟山都一家公司，竟能控制世界主要谷物和蔬菜种子 23%-41% 的市场份额，销售额 2004 年达 28 亿元。实际上，若再计入杜邦 (Dupont) 公司，两家公司控制世界多种种子份额就达到一半以上。对种子和农产品收购、加工的垄断，使得他们的行为，无异于系统的生物灭绝。当一种又一种的农作物种子，被他们收入博物馆，而市场上仅有几种他们推广的，不具有留种能力的人工种子时。不仅是农作多样性丧失，

居民餐桌和营养结构多样性的丧失，更加是人类从食物上更加脱离自然，从而使得各个国家、民族、人民以及文化等，都进一步被食物王国掌控，从而不再具有自生能力，只能沦为资本和强国的服膺。

表 2.4 全球十大食物零售商 (2002-2006)

公司	2002		2006		增长率
	排名	销售额 (百万美元)	排名	销售额 (百万美元)	
Wal-Mart (美国)	1	246525	1	312400	26.7%
Carrefour (法国)	2	64979	2	92600	42.5%
Royal Ahold (荷兰)	3	59455	6	55300	-7.0%
Kroger (美国)	4	51759	5	60600	17.1%
Metro AG (德国)	5	48714	4	69300	42.3%
Tesco (英国)	6	40387	3	69600	72.3%
Costco (美国)	7	38762	7	52900	36.5%
Albertson's (美国)	8	35916		—	
Safeway (美国)	9	34799		—	
Ito-Yokado (日本)	10	27606		—	
Rewe (德国)		—	8	51800	
Shwarz Group (德国)		—	9	45800	
Aldi (德国)		—	10	45000	

资料来源：2005 年数据来自 ETC 集团，IGD 的数据。2006 年数据来自 Supermarket News 5/29/06。转引自 Mary Hendrickson and William Heffernan: *Concentration of Agricultural Markets* (April 2007),

<http://www.nfu.org/wp-content/2007-heffernanreport.pdf>

即使到了食物的销售环节，仍然在大公司的控制之下。由表 2.4 可见，在全球十大食物零售商中，美国占了一半，其中，沃尔玛 (Wal-Mart) 又是遥遥领先的。

表 2.5 美国前五大食物零售商 (千美元, %)

超市	2006	2005	2004	增长率 ( '04-'06)
1)Wal-Mart	\$ 98,745,400	\$ 79,704,300	\$66,465,100	48.57%
2)Kroger	\$ 58,544,668	\$ 54,161,588	\$46,314,840	26.41%
3)Albertson's**	\$ 36,287,940	\$ 36,733,840	\$31,961,800	13.54%
4)Safeway	\$ 32,732,960	\$ 29,359,408	\$29,572,140	10.69%
5)Ahold	\$ 23,848,240	\$ 21,052,200	\$25,105,600	-5.01%

数据来源：Mary Hendrickson and William Heffernan: *Concentration of Agricultural Markets* (April 2007), <http://www.nfu.org/wp-content/2007-heffernanreport.pdf>

表 2.5 则进一步显明美国前五大食物零售商的零售额和市场占有率变化。总体而言，大的食物公司销售增幅很大，市场占有率在不断提升。除第五大公司 Ahold 外，其他四大公司增长迅速，而且，越大的公司，增幅越大。若从更长时期的历史数据看，零售额的集中，是十分迅速的。在 1997 年，前五大公司的零售额市场占有率为 24%，2001 年提高到 38%，2004 年为 46%，2006 年则达到 48%。[2]

这样，由大公司控制的各个食物环节，不断对农业生产者形成合围包抄，致使食物利益的分配结构越来越不利于农业生产者，也不利于消费者。最终，形成了资本化农业对食物链条的全过程控制。

### 2.1.2 对食物链条的全过程控制

食物美元分配结构的转换，与食物生产链条的高度集中相伴随，从种子、除草剂的购买，到农场融资以及零售，都是如此。例如，美国的一个公司的发言人说，Philip Morris 和 Nabisco 的合并，会拿走美国食物美元的近 10% 价值。而在加拿大，3 家公司，控制了超过 70% 的化肥销售；5 家银行，提供了绝大部分的农业信贷；2 家公司，控制了超过 70% 的牛肉包装；5 家公司，支配了食物的零售。这么高的垄断，使得涉农企业，可以轻易地以较高的价格卖给农民以投入品，而以较低的价格收购农民的粮食。

更为严重的是，高垄断及其不断的集中和发展，在进一步扩张其利润空间。农民、消费者甚至政府，越来越无法选择，只能接受食品公司开出的菜单！

密苏里大学的农业社会学家 Bill Heffernan 说，通过不同的食物生产者之间的兼并、接管、联盟等方式，产生了更为集中的食品产业集团，这些集团现在通过“无缝的纵向联合，控制了从基因到超市货架的整个食物体系”（a seamless and fully vertically integrated control of the food system from gene to supermarket shelf）<sup>[3]</sup>。比如，以 Monsanto 和 Cargill 建立伙伴关系为例，他们控制了种子、化肥、农药、农场信贷、谷物收购、谷物加工、牲畜饲料、牲畜生产与宰杀，以及许多著名的产业化食品品牌。对 Cargill 这样的公司来说，这样的联合使他们极大加强了对成本的控制，从而产生显著收益。但对于一个种植玉米的农民来说，他别无选择。想购买种子？如果 Cargill 公司是方圆一百英里范围内的惟一的农资和储运公司，他又只卖几种 Monsanto 生产的，专用于其压榨、储运或饲料加工的玉米种子，你就只能买这几种。你如果不种 Monsanto 的种子，你就找不到一个能卖出你玉米的市场。需要种子贷款？你得去 Cargill 拥有的 Ellsworth 银行，你得告诉他们你用来买 Monsanto 的种子，Cargill 的 Saskferco 牌化肥。一旦玉米成熟，如果你不接受 Cargill 所说的收购价，你就只能拿这些玉米去喂你的猪了！即使喂了猪，你想卖高一点儿的肉价，对不起，只有 Cargill 的 Excel 公司买你的猪肉。你若要继续躲开 Cargill，脱离伤心的乡村生活，移民到城市去。你就成为了那 60% 的被破产兼并的失败农民中的一员。但即使你逃难到城市里，仍然摆脱不了他们的控制：你买的玉米片，是 Cargill 提供的面粉生产的，其他的食物，都与 Cargill 有关，因为本地不接受 Cargill 指定生产方式的农民，都像你一样破产移民了，你吃不到本地的粗燕麦了，你只能买工业化玉米片，而主要的工业化玉米片，都是由 Cargill 生产或供货的。货架上的大品牌玉米片，价格似乎都是那么高，因为这些公司，总可以让市场供不应求。

Heffernan 警告说，伴随食品联合体纵向一体化的巩固，“全球食品体系中，给独立农户留下的空间，已经微乎其微了”。农民们在加入食品公司联盟的合同面前，面临另外一种严峻的选择：“要么接受，要么走人”。过去二十年，美国按订单生产的农产品，从 10% 上升为 35%，超过原来的 3 倍。食品体系中如此之高的集中度，使得越来越多的国家和地区，越来越多的农户，在面临食品公司给出的合同前，别无选择。

在北美，三个食物联合体（ConAgra/Dupont，Cargill/Monsanto 和 Novartis/ADM），已经在北美市场的食品链控制，并逐渐扩散至全球。图 2.1 仅是其中一个联合体的控制图：

#### 投入

（分销农药、机器、肥料、种子）

耕作  
收购  
磨粉

肉类生产

(牛肉、猪肉、火鸡、鸡肉和海鲜)

肉类加工

(牛肉、猪肉、火鸡、鸡肉和海鲜)

超市

3家公司主导了北美农用机械部门

6家公司控制了63%的全球农药市场

4家公司控制了69%的北美谷物种子市场

3家公司控制了71%的加拿大氮肥市场

ConAgra 分销上述所有投入品，并与 Dupont 组成联合体分销其转基因高油种子

“要么变大，要么走人”，越来越多的农户与 ConAgra 或其他联合体签合同，伏在其麾下生产。过去 50 年，德国农民数量减少 86%，法国 85%，日本 85%，美国 64%，韩国 59%，英国 59%。

Cargill 与 Continental 联合，控制了全球谷物贸易的一半，ConAgra 则控制了 1/4。

ConAgra 和其他 3 家公司，占了北美市场的 62%。

ConAgra 在牛肉市场上居第三，烤子鸡市场上居第五。

BP、ConAgra、Cargill 和 Farmerland 这 4 家公司，控制了美国牛肉包装的 80%

Smith、ConAgra 和其他 3 家公司，控制了美国猪肉包装的 75%

ConAgra 拥有 Wesson 油、Butterball 火鸡、Swift Premium 肉、Peter Pan 花生酱、Healthy Choice 减肥食品，以及其他 75 个大品牌

图 2.1 ConAgra: 纵向一体化，横向集中化和全球范围的无处不在

资料来源：国际观察研究所 WORLD WATCH, “Where have All the Farmers Gone” September/October

2000。 [www.grassorganic.com/files/Where\\_Have\\_All\\_the\\_Farms\\_Gone.pdf](http://www.grassorganic.com/files/Where_Have_All_the_Farms_Gone.pdf)

当食品联合体不断扩大其食物美元份额时，也在不断地扩大其政治影响力。时至今日，已经毫不奇怪，美国政府的农业政策，包括补贴、税收优惠、环境立法等，从国内，到国际，都不再有利于农户。比如，食品联合体掌控了私人与公共部门领先的农业研究机构，使得像美国农业部（U.S. Department of Agriculture，简称 USDA）这样的本应代表农民利益的机构，居然会帮助开发种子绝育技术。这种生物工艺，只能让农民们更加依赖种子公司。在有些情况下，这些影响是间接的，比如在政府资助的决定上。但即使这样，有时的研究倾向也非常露骨。比如，当 Novartis 公司提供 2500 万美元去资助一个研究机构——加州大学伯克利分校，去开发生物技术时，其中一个条件就是 Novartis 公司有第一选择权，去拒绝任何可能取得专利的发明。在这种情况下，受到资助的伯克利，就有很强的激励去开发绝育种子，从而将利润从农民手中移走，而非开发有利于农民和公众利益的技术。即使是一些名为为农民谋利益的政策，比如农产品贸易自由化，最终都是由食物贸易商、加工商、分销商等控制和鼓吹的。最终，农产品贸易自由化被写入 GATT，并进入 WTO 条款中。在此之前，许多国家还都有一个保证其农民就业和收入的本国食物体系，但伴随食物帝国的侵入，这些国家的保护都被去除。食物巨头们让世界各国的农民们去进行全球范围内的直接竞争，而坐收渔翁之利。联合国粮农组织（UN Food and Agriculture Organization，简称 FAO）曾估算过 16 个加入 GATT 的发展中国家的状况，得出如下结论：“据普遍报告，总体趋势是农场走向集中”，小农进一步被边缘化，农村贫困和失业状况更加恶化。在这样一个世界体制下，小农微薄的农业利润不断被瓜分，瓜分到最后，连自己的生产成本都没有办法补偿。此处可引用一下 UNDP《2005 年人类发展报告》中人类发展报告处处长凯文·霍金斯的一个评论：“在自由市场的花言巧语和强调公平竞技场优点的背后，铁的事实是一些世界上最穷的农民被迫进入与工业国家的财政部而不是北部农场主的竞争。” [4]也就是说，在 WTO 自由贸易体制下，世界各国的产粮农民，实际上是被迫在跟美国

的财政部竞争，而不是在跟美国的农民竞争。表面看来，好像是各国的农民在打粮食，美国的农民也在打粮食。各国农民在跟美国的农民竞争。可是**美国的产业化农民，其收入的三分之一来自政府补贴，这也就意味着，至少他的价格可以大大低于其生产成本销售，在价格上，他国农民根本没有优势。**况且，美国产业化农场通常有几千英亩的土地，发展中国家的农民，土地面积狭小，比如中国，一个农户的家庭农场，平均**6到7亩地**，合成英亩，只有**1亩**。而美国通常是一个农民经营整个农场，而中国则是一个家庭绑在这**1英亩**地上，如何跟美国竞争？在这种情况下，发展中各国的农民种什么，什么不赚钱，是必然现象，不仅是中国如此，哪怕在美国，家庭农场都是如此。农民养什么，什么也不赚钱，因为美国低价销售出来的粮食，用作饲料，去养羊、猪、鸡，等等。上游的产品已经便宜许多了，下游的产品，自然便宜。美国加入世界自由贸易体系的，又几乎都是机械化的养殖场，猪肉、牛肉、羊肉、所有奶制品的价格，都会比你低，所以发展中各国的农民养什么，什么都不赚钱。这是我这几年在农村调查，听到农民最多的反应——种什么，什么不赚钱；养什么，什么不赚钱。这是目前的自由贸易体制带来的一个必然结果，这是**WTO**主张的农产品自由贸易在发展中国家扩张的一个必然结果。

### 2.1.3 你别无选择

实际上，在公司控制下，不仅农业生产者别无选择，**消费者在消费品种、消费价格和数量上，也别无选择。**只是消费者的钱包由于被食品公司视为“上帝”，所以，公司对待消费者，比对待农业生产者，要客气许多。粗暴的直接命令方式，被一系列的广告宣传、健康咨询、品位塑造等洗脑方式取而代之。

比如，通过电视广告，大食品公司成功地从发展中国家夺去了他们传统的、廉价的、营养丰富的本地化食品，代之以他们的现代的、昂贵的、缺乏营养的工业化食品：

在《粮食政治入门》这本书里<sup>[5]</sup>，叙述了美国食品公司将非洲加纳人廉价的营养品——鲮鱼和金枪鱼，通过资本与政治的同时进入，转化为美国公司的罐头，以及猫粮、狗粮，销往美国以致于加纳的穷人无力消费已经变贵的鱼。作为原料提供者和劳力提供者的加纳，在整个生产环节，也只得到销售金额的**9%**。原因是美国的猫狗，比加纳的平民，更像消费者。

这些失去了传统的本地化食品的非洲人，被不断地拖出原来的自给自足的本地化食品体系，塑造成为公司所需要的消费者。正如一家美国贸易杂志的资深市场评论员如此评价说：“我会把非洲人消费者描述成思维简单并且通常是一些不识字的人，但他们对质量敏感，非常愿意学习……（这使他们）极易接受广告……这些影响到他么年底广告将会给你早就一个全无先前品牌忠诚的消费者，雀巢的奶粉就已经做到了这一点。”<sup>[6]</sup>

正是这些广告，将贫穷的发展中国家消费者，付出了更多的钱，却得到了更少的营养。《粮食政治入门》这本书，更进一步描述了<sup>[7]</sup>：“尤其是早餐麦片公司，如果你把他们的成本和产品价格与传统食品比较的话，你会认为他们就是在公路上打劫。消费者用一个肯尼亚先令购买到**900-3630**卡的热量，条件是食用当地的玉米或面粉，而当地购买经加工的早餐食品时，他将只得到**40至176**卡。大盒装（**500克**）的盒装麦片需要肯尼亚最富裕地区一个劳力两天的工作，让人们希图这样的食品（带着白人的形象）不仅仅骗走了他们的钱，并使当地的文化和传统食品贬值。有时，这甚至就是杀戮，就像广为人知的‘婴儿食品丑闻’，新生儿食品公司向那些既无厨房设备来对瓶子消毒，也没有纯净水或足够的收入去买经加工的牛奶的第三世界母亲们推销产品，并用广告使她们确信，她们的婴儿食品比母乳更好。于是母亲们兑上不洁净的水或是弄得过稀，或是两者兼有，婴儿的痢疾病和死亡率达到如此之高，以致于世界卫生组织投票（美国是惟一的反对者）要求婴儿食品公司控制其广告，并发起‘母乳喂养’运动。”

## 2.2 政府，以及食物的政治化

产业资本，不仅在粮食生产者和消费者面前，显示其强大的影响力和娴熟的控制技巧。在作为公共部门的政府面前，他们同样伸出其强大的手，从而捕获了政府。而被资本绑架的政府，也在国家利益和民主包装的掩护下，力图推动食物的政治化，从而使得食物的本来面貌，变得更加的模糊不清。

作为生活必需品的粮食，是人类生存须臾不可或缺的基本品。粮食很早就渗入了政治因素在中国，早已有“兵马未动、粮草先行”的军事哲学，更有明成祖朱元璋“深挖洞、广积粮、缓称王”，以及毛泽东“深挖洞、广积粮、不称王”的政治哲学。在改革开放时代，“米袋子省长负责制”、“菜篮子工程”，以及“无农不稳”、“粮食安全”、“食品安全”的农产品公共物品性质认同，也早已经达成共识。但是，在美国，食物作为一项关乎国计民生的生活必需品，其影响力不仅限于中国所谓的征粮派款、租税分成等方面，而是越出了疆界，成为国际间硬实力的一项标志。

这一标志的成立，先是以粮食的人道主义援助的含蓄方式体现，后伴随农产品的国际贸易自由化，以更为清楚的国家间农产品贸易谈判与开放体现。

### 2.2.1 政治化的粮食援助

我们先看几则粮食援助和禁运的实例，去理解粮食政治的一部分——粮食援助这个比石油贸易更为强大的政治武器：[\[8\]](#)：

1945年，南斯拉夫在铁托总统的领导下进行改革，试图摆脱苏联对南斯拉夫的控制。这时美国伸出了“友谊”之手，为南斯拉夫提供了巨大的粮食援助。

1949年，中华人民共和国成立，美国等西方盟国随即对中国实行包括粮食在内的全面封锁和商品禁运，妄图将新生的共和国扼杀在摇篮之中。美国对中国的禁运一直延续到70年代初期。

1965-1967年间，美国总统约翰逊曾对印度采取限制出口粮食的政策，从而最终迫使印度改变其反对美国入侵越南的外交政策。

1970年，当“马克思主义者”萨尔瓦多·阿连德当选为智利总统后，美国对智利的粮食援助立即停止了。阿连德领导下的大众联合政府，却是致力于农业改革和公平分配的。在阿连德下台后，美国的粮食援助很快又恢复了。粮食援助是尼克松政府反对阿连德所采取的密秘战略的组成部分。

1973年，美国由于国内食品价格史无前例的上涨，对大豆、棉籽及其制品实行禁运。日本97%的大豆依靠进口，其中92%来自美国，因此而受害最大。

1980-1981年，苏联入侵阿富汗，美国对其实行谷物禁运。但当80年代末苏联沿着美国指引的方向进行改革时，一位西方议员阿德·梅尔科特立即指出：苏联需要多少粮食就提供多少粮食。结果苏联解体。

最近一次明显的以粮食作为武器来干预他国内政的事件，要算是美国对朝鲜的粮食援助政策了。1994年以来，朝鲜连续几年歉收，国内粮食供应严重短缺。美国联合日本、韩国对朝鲜提供粮食援助，但条件是，朝鲜必须放弃核计划，并在缓和朝鲜半岛局势方面与西方合作。[\[9\]](#)

粮食援助的另一侧面，则不仅仅限于这样的短期事件，而是打击、改变进而控制受援国的农业生产体系，进而让这些国家形成对美国等援助国的经济依赖与政治依赖。这就是非洲和拉丁美洲许多国家沦为美国附属国的奥秘。

比如，美国在兜售其农业生产体系和食物系统，同时使第三世界的食物系统变得与他们相

似（在市场化 and 食物消费结构方面），也与其形成互补（在农业生产结构方面），其表现是，美国既是世界上最大的农产品出口国，又是最大的农产品进口国，其原因就是这些“**最强大的国家将建立一个单一的世界粮食系统，由他们进行控制**”[\[10\]](#)可悲的是，多数被控制国家，既没有驱逐那些统治国家，也没有发明自己的解决办法，反而在刻意地模仿富裕国家的粮食生产系统与食物产供销体系。在美国产业资本的宣传和第三世界国家的盲目学习下，美国的食物系统被塑造为世界上最好的食物系统。孰不知，**美国强大的粮食生产能力和食物生产能力，就足以使得世界上其他国家的“面包篮子”，都成为多余的“面包篮子”**。《粮食政治入门》里面，就描述了美国如何成功地用粮食援助，摧毁了第三世界国家的自给自足的粮食生产体系，让这些国家农民失业，沦为附属于美国消费需求的经济作物园工人，让这些国家的农业基因化、石油化、化学化和机械化，从而购买美国生产的种子、化肥、农药、机械，让这些国家自给自足的本地化食品体系瓦解，使得人人成为产业化食品体系的消费者，用更高的价格，买取更低的营养。以致于带来了这些国家更多的问题[\[11\]](#)：

(1) 无现金储蓄。产粮农民不得不在收获季节廉价卖粮，而又要在该年后半以昂贵的价格购入，以度过饥荒。

(2) 无粮食储蓄。甚至连谷种都被吃光，通常也不需要自留谷种了，因为都换成了食品集团提供的转基因种子，农耕牲畜也卖掉了。走向不断地以劳动替代资本，欠债度日的恶性循环。

(3) 无安全的土地所有权。商品化和饥荒，成为地主夺取佃农土地的机会。更多失地的农民，又意味着更高的租佃价格和更低的雇佣工资。

(4) 无工作机会。虽然粮价可能上涨，但对失去生产资料的佃农而言，这不再意味着收益而是成本。他们必须买粮，由此竞争十分稀少的工作机会，产生工资的探底竞争。

(5) 无家可归。当自己祖祖辈辈耕作的土地，已经与自己无关，甚至连糊口的雇佣机会都没有时，农民只能流落到城市，成为贫民窟的一员。于是，上演着穷者愈穷，富者愈富的悲剧。

上述问题，带来的是对美国更多的依附，从糊口的粮食，到经济援助和政治支持。整个农业产业体系，都变成了美国的原料提供者和农业投入品消费者，而原本自给自足的食品体系，则换成了昂贵的，由美国提供的产业化食品体系。

### 2.2.1 政治化的农产品自由贸易

资本化的食物集团，当然不满足于只挤压本国的农民、受援助国家的农民，它还要进一步扩张其疆界，将捕获的手，伸向世界各国，伸向作为公共部门的政府。

作为一个文明发展的基础，各个国家和民族，都建立了一个立足自主的食物体系。所以，当工业品、投资品全球化大行其道时，食物体系较少涉足。当然，这不符合食物集团的经济利益和美国的国家利益。于是，食物集团的商人，和美国政客们一起，致力于推动农产品国际贸易的自由化，并于1990年代成功地将其纳入GATT和WTO体系。

提出国际农产品贸易自由化，似乎是为了如下世俗理想[\[12\]](#)：一国可以通过贸易途径，部分或全部解决该国的粮食供应问题，而且世界粮食生产的巨大潜力也为此提供了可能性。但上述结论的成立，暗含着这样两个假设：一是 在世界范围内，有一个没有扭曲的、充分竞争的、跨国界的、完备的粮食市场体系，并且一国粮食贸易量对世界粮食供求的变化有足够的弹性；二是粮食贸易作为一种纯粹的经济活动，只接受国际上贸易规则的制约，而不受国与国之间政治和意识形态分歧的影响。

但从实际情况看，上述两个假设并不成立。就前一个假设来讲，所谓“没有扭曲的、充分竞争的、跨国界的、完备的市场体系”，仅仅是新古典主义经济学带有乌托邦色彩的幻想，现实中根本不存在。就后一个假设来讲，粮食贸易或援助时常作为大国政治外交的手段，用以干预别

国内政。曾是美国里根政府农业部长的约翰·布洛克在一次听证会上直言不讳地说：“粮食是一件武器，而使用它的方式就是把各个国家系在我们身上，那样他们就不愿我们捣乱。”美国中央情报局的一份报告说，第三世界国家缺粮“使美国得到了前所未有的一种力量……华盛顿对广大的缺粮者实际上就拥有生杀予夺的权利”。[13]

政治家所关心的国家利益，与食物集团关心的经济利益，结合在一起。就促成了危及全球每个地方农业与食品体系的农产品贸易自由化浪潮。这在WTO议程中表现得十分明显。

在GATT和WTO谈判中，农业可能是最具政治敏感性的领域。农业公司（Agribusiness corporation）寻求在大众食物、基因资源和农业上的寡头垄断地位，在政府以及全球、地区贸易协定中施加影响，创造让美国倾销其高补贴农产品的基本条件。于是他们通过游说政府，使得国家利益的代表者，是他们的公司派出人员。比如，世界农产品贸易的自由化，直接与位于美国明尼苏达州的一家食品集团——Cargill的执行总裁的推动有关。正是他代表公司利益，却出任美国的GATT乌拉圭回合谈判的美国农业首席谈判代表，极力推动农产品贸易自由化，使得农产品自由贸易成为现实[14]。在WTO农产品自由贸易的框架下，各国要想保持其独立的农业与食物体系，几乎不再可能。这一案例，反映了粮食商品化和政治化的绝佳结合，也使得世界食物体系都在这两股力量的合力围攻之下。

### 2.2.2 捕获政府

在社会生活中，政府是以公共部门的形象出现的。其干预应该是朝向促进社会公正和提高经济效率的方向的。但是，由于政府及政治家也是一个有自身利益的理性人，管制者很容易被其权力租金诱惑，而被被管制者“捕获”，成为利益集团的代言人。这一过程中，管制制度能够带来租金并因此成为不同的利益集团相互竞争的对象，管制者则根据自身的效用决定管制所服务的利益集团，管制实际上变成了政治家创造租金和攫取租金的工具。因此，在理性人的假设下，就不再有理想意义上的政府，也没有理想意义上的公共利益，而只有利益集团。管制者依据其自身利益的计算，决定其服务的利益集团。在管制理论的鼻祖Stigler提出捕获理论之后，后来的一些极端的捕获理论更加认为：政治家利用管制创造租金，并通过竞选捐赠、选票、贿赂来攫取这些租金。“存在这么多特许权与管制的一个重要原因也许是赋予官员们否定它们的权力，然后以提供特许权为回报来换取贿赂”。[15]这个理论强调了管制对政治家和官僚的利益，即使当产业会由于管制而利益受损，管制依然会存在。

对农业和食物体系的管制权力，同样带来了政府租金的扩大。以美国两党所接受的政治献金为例，可以看出农业政策和食物政策的转变，有背后的“捕获政府”因素。政府也由扼杀本国和世界他国可持续农业和健康食品体系的帮凶，走到了主谋的位置上。见表2.6。

表 2.6 美国农业公司的政治献金 (2005)

公司	政治献金 (US\$)	民主党 %	共和党 %
Altria Group	1338053	37	63
American Crystal Sugar	1146267	61	38
Farm Credit Council	972180	37	63
Dairy Farmers of American	880835	41	59
Reynolds American	860000	14	86
UST, Inc.	585000	15	85
Dean Foods	530000	29	71
Safeway Inc.	510457	44	56
American Veterinary Medical Asso.	483300	40	59
Deere & Co.	467800	15	84

Weyerhaeuser Co.	452826	23	77
Flo-Sun, Inc.	451140	66	34
National Cattlemen's Beef Asso.	388794	24	76
Pepsi Co, Inc.	382092	29	69
International Paper	380999	11	89
California Dairies, Inc.	379500	16	82
Connell Co.	374000	97	3
Pilgrim's Pride	351400	0	100
Food Marketing Institute	345571	10	90
National Cotton Council	325496	41	59

资料来源 Opensecrets.org:

<http://www.opensecrets.org/industries/contribution/asp?ind=A&cycle=2006>

由表 2.6 可见，除 1 家公司只对一党捐献外，其他 95% 的公司，对两党都捐献，使得任何一党执政，其利益都能确保。有 9 家，即接近一半公司，对两党的捐献大体平衡（在 50% 的上下 20% 幅度内），可见，这些公司并无明显的政治倾向，只是为了公司利益而捐献。这些“公开的秘密”的进一步公开，并不能阻挡政治家与食品企业家的联合，使得“捕获”理论描述的“管制—被管制”关系，可能还不足以形容将食物政治化和商品化的两股力量，“精英联盟” [16] 这种主动的结盟，才能解释。“精英剥夺大众”，不仅在所谓的专制主义国家如此，在标榜民主和自由样板的美国，也不例外。

### 2.2.3 补贴全世界？

食物商品化和食物政治化两股力量在美国作用的结果，使得美国高额补贴粮价和低价倾销粮食，成为一个长期现象。图 2.2 描述了各主要农产品向世界倾销的比例变化。

图 2.2 美国主要农产品的倾销比例（1990-2003）

资料来源：IATP，“The WTO Agreement on Agriculture: A Decade of Dumping”，2005。

由图 2.2 可见，美国出售到世界市场上的农产品均低于成本价，而且在 1996 年新一轮粮食补贴政策后，比重大幅度上升。倾销比例最低的大豆，达到了 12%，而最高的棉花，则高达 48%。

表 2.7 世界主要经济体对农产品生产的支持（2004）

	对农场生产的支持（10 亿美元）	占农场收入比重（%）
欧盟	133.4	33
日本	48.7	56
美国	46.5	18
韩国	19.8	63
土耳其	11.6	27
瑞士	5.8	68
加拿大	5.7	21

墨西哥	5.4	17
澳大利亚	1.1	4
新西兰	0.3	3
总计	279.5	30

资料来源: *Organization for Economic Cooperation and Development*。见 Daniel Griswold, Stephen Slivinski and Christopher Preble: *Six Reasons to Kill Farm Subsidies and Trade Barriers A no-nonsense reform strategy*。

<http://www.reason.com/news/show/36207.html>

表 2.7 显示, 不仅美国如此, 世界 10 个提供农产品生产支持的主要经济体, 政府用包括补贴在内的各种方式, 对农场提供生产支持, 支持总额达到了 2795 亿美元, 总补贴份额占农场收入的比重达 30%。主要农业发达国家, 在农产品自由贸易框架下, 已经将世界各国的农业生产, 绑上了同一辆战车: 要么各国比拼财力, 进行补贴生产竞争; 要么让出农产品市场, 由这些国家提供低价格粮食和一整套食物体系。由此, 产生对粮食生产国的全面依赖。2006 年底以来的全球粮食价格上涨, 已经清楚表明了这种依赖性。

于是问题产生了: 一个经济体愿意以低于成本价的方式销售其产品, 对于购买者本来应该是个福音, 因为他们甚至可以以低于成本价的方式购买到便宜的商品, 出售者愿意补贴全世界, 让他去补贴好了! 世界各国为何非但不去感恩, 反而要用“倾销”的字眼儿声讨呢? 如果站在理性人的角度看, 事情就容易理解多了。如果没有食品大亨的全球商业利益, 如果没有美国政府的全球政治利益和政治家的个人前途考虑, 一个号称以自由、民主、平等立国的国家, 为何要采用这种不公平的自由贸易手段呢? 为何要通过 WTO 的强制机制, 硬把自己的廉价货品“补贴”给全世界呢? 但愿本文在第一和第二部分的分析, 能够有助于理解美国向全世界倾销其粮食的经济目的和政治目的。能够向读者显明农产品自由贸易背后的利益因素。

[1] 牛肉屠宰数据来自 *Cattle Buyer's Weekly: Steer and Heifer Slaughter reported in Feedstuffs* 6/16/03. *Feedstuffs Reference Issue* 2006 (9/13/06) as reported in *Feedstuffs* 1/29/07。火鸡屠宰数据来自 *Feedstuffs* 10/9/06 (CR 4 is extrapolated from market share of new company.)和 Butterball LLC was created through a joint venture between Smithfield (49%) and Maxwell Foods (51%) that bought ConAgra's turkey operations。豆油压榨数据来自 2002 Census of Manufacturing (released 6/06)和 *Wall Street Journal* 7/22/02。转引自 Mary Hendrickson and William Heffernan: *Concentration of Agricultural Markets*(April 2007).

<http://www.nfu.org/wp-content/2007-heffernanreport.pdf>

[2] 数据来源: Mary Hendrickson and William Heffernan:*Concentration of Agricultural Markets* (April 2007), <http://www.nfu.org/wp-content/2007-heffernanreport.pdf>

[3] 国际观察研究所的 WORLD WATCH, “Where have All the Farmers Gone” September/October 2000。25 页。

[www.grassorganic.com/files/Where\\_Have\\_All\\_the\\_Farms\\_Gone.pdf](http://www.grassorganic.com/files/Where_Have_All_the_Farms_Gone.pdf)

[4] 见 UNDP 《2005 年人类发展报告摘要》

<http://www.un.org/chinese/esa/hdr2005/news3.htm>

[5] 苏珊·乔治：《粮食政治入门》（1982年版中译本），东方出版社1998年版，154-156页

[6] 苏珊·乔治：《粮食政治入门》（1982年版中译本），东方出版社1998年版，161页。

[7] 苏珊·乔治：《粮食政治入门》（1982年版中译本），东方出版社1998年版，162-163页

[8] 例子来自《粮食贸易中的政治经济学——关于粮食贸易中风险防范机制的建立》，中华粮网2001-09-12，<http://www.cngrain.com>

[9] 据世界粮食计划署和联合国粮农组织2002年10月底公布的联合调查结果显示，2002至2003年度朝鲜预计粮食产量为384万吨，需要粮食援助108.4万吨。即朝鲜28%的粮食需求需要通过援助来满足。这使得朝鲜面临强大的粮食政治压力。朝鲜也的确一直在意图抵制这种压力。见报道《朝鲜批评美阻挠粮食援助使人道主义援助政治化》，来自新华网。2002年12月16日11时37分 <http://news.tom.com>

[10] 苏珊·乔治：《粮食政治入门》（1982年版中译本），东方出版社1998年版，103页。

[11] 这些问题的阐述，可见苏珊·乔治：《粮食政治入门》（1982年版中译本），东方出版社1998年版，100-101页。

[12] 本节如下论述，来自《粮食贸易中的政治经济学——关于粮食贸易中风险防范机制的建立》中华粮网2001-09-12，<http://www.cngrain.com>

[13] 见《粮食贸易中的政治经济学——关于粮食贸易中风险防范机制的建立》，中华粮网2001-09-12，<http://www.cngrain.com>

[14] Cargill公司在关贸总协定（GATT）框架下，在全球贸易规则的制订扮演了关键角色，1987-1989年任Cargill公司执行总裁的Daniel Amstutz，是GATT乌拉圭回合谈判中美国的农业首席谈判代表，致使农业首次被纳入世界贸易规则之下，并由WTO继承。过程可见*Who's Behind the WAF?* <http://www.biodev.org/archives/000153.php>和*The Rat in the Grain Dan Amstutz and the Looting of Iraqi Agriculture* <http://www.theava.com/03/05-21-rat.html>

[15] 由管制所产生的“捕获”理论是经济学家Stigler于1971年提出的。之后又被发展出“掠夺性捕获”理论(Predatory Capture Theory)、“收费亭”理论(Tollbooth Theory)等。

[16] 关于精英联盟，要看金耀基、康晓光、孙立平等人在东亚专政背景下提出的政治学说。康晓光在其《我为什么主张“儒化”——关于中国未来政治发展的保守主义思考》一文中，对此有所解释：所谓“精英联盟”并不是说三个精英集团坐下来，经过谈判，达成了一个联合统治的协议，而是说经济精英和知识精英接受或默认了现存的秩序。这种接受或默认，可以是心甘情愿的接受，也可以是无可奈何的默认。联盟存在的标志是精英集团之间没有公开的激烈的对抗。我说的“精英联盟”就是这个意思。这样的联盟是非常有用的，一方面可以维持政治的基本稳定，一方面可以维持经济的持续增长。其实，只要社会中的强势集团携起手来，这个社会就是稳定的。老百姓手头的资源是非常少的，他们没有思想，没有钱，也没有枪，即使数量众多，例如有九亿十亿，但却无法对抗几千万精英。所以，只要一个社会中的强势集团能够团结起来，这个社会就是稳定的。一个政府能不能稳定，不在于有多少人支持它，关键是那些强有力的人是否支持它。

### 三、怎么办？

作为被规定了必须参加农产品自由贸易，被规定了必须开放本国食物市场，被规定了必

须纳入国际农产品生产和营销体系的中国。如下的诸种现象，就不能单独在封闭体系下考虑了：农业的无利可图、农民的进城打工、农村的凋敝，以及在这一过程中资金、劳动力、土地要素的“逃离农村”……除了国内的工业化、城市化推进以及体制转换因素外，美国主导的食物商品化和政治化，以及农产品贸易的自由化等国际因素，应该被认识。

当中国选择了开放农产品市场，又无力和美国、欧盟以及日本等进行补贴竞争的时候，当中国也如同许多亚非拉的同伴们走向“农业的美国化”之后，中国农业的无利可图、农民的流离失所和农村的凋敝，是预先设定了的。2.12亿农民工、2.5万亿元农村居民储蓄“用脚投票”，离开农村，大量农村土地也“长了脚”，转作城市化和工业化用地，与自由贸易体系下农业无利可图，直接相关；与食物帝国在中国的扩展，直接相关；与中国的涉农政策被食物帝国俘虏，直接相关；中国日趋严重的食品安全与粮食安全问题，与自由贸易体系下转基因农产品的大量涌入，以及资本化农业的不断推进，直接相关。但是，已经开放了国门，而又无力支付巨额补贴的中国，在涉农以及食品体系的领域，可以为之的空间，已经很小。

### 3.1 认识它（义愤填膺与理性分析）

农产品国际贸易自由化的后果，美国、欧盟、日本巨额农业补贴政策的外溢性，产业化农业和基因农业的可能影响，以及资本雇佣劳动框架下的单一世界食物体系的形成及其对世界各国国家主权与安全的可能威胁，都尚未被清楚认识。本文无力探讨这么多问题，而只能放在中国农业的基本背景下，去探讨其中一个小的侧面——中国已无法再保持单独的粮食生产体系和食物体系，也无法从总体上保证粮食安全，以及食品安全。

#### 3.1.1 既捅破了天花板，也踏破了地板

借用温铁军在中国在1998年签署中美农产品贸易协议，决定加入世界农产品自由贸易后的“天花板价格”和“地板价格”的说法。<sup>[1]</sup>中国的农产品价格形势，早已是既捅破了“天花板”，也踏破了“地板”，由于价格没有了弹性区间，使得中国已经没有任何关于粮价调控的政策腾挪空间。我们以图3.1说明。

##### 图 3.1 美国和中国的小麦期货价格比较（1993-2004）

资料来源：数据来自芝加哥商品交易所（CBOT）和郑州商品交易所（ZCE），数据采集点为半月数据平均。

由于期货价格和现货价格，从理论上，到现实上，都具有平行变动性。我们可以用具有连续性和系统性的期货价格，来作为粮食现货价格的替代指标。由图3.1可见，自1995年起，中国的小麦期货价格，除个别月份外，就一直高于美国的期货价格，而且，高出比例大多数时候在20%—80%之间。

若以温铁军提出的“天花板价格”和“地板价格”的形容来衡量，粮食的国际价格是天花板价格，是国内粮食价格的上限；国内生产成本决定的价格是地板价格，是粮食价格的下限。国内粮食价格在此两者之间涨跌。一旦涨过天花板价格，粮食价格就会通过进口的影响使粮食产品主价格开始回落。可是，1998年之后，伴随种粮成本的提升和粮食价格的低迷，粮食价格已经降到了地板价格之下，农产品的投入产出开始为负值。<sup>[2]</sup>如果将农村劳动力投入计入成本，农民的粮食生产已经是入不敷出，投入产出出现了严重的不合理。但即使这样，我们的粮食价格已经高过美国所设定的“天花板价格”。

既捅破了“天花板”，又踏破了“地板”的中国粮食价格，实际上已经无力维持国家的粮食自给，更无力维持食品安全，这些危机的一个表现就是，在政府近十年来一直在努力用各种办法提高农民种粮的积极性，更加用多种办法来保证市民食品的数量和质量，但危机事件仍然频繁发生。实际上，中国粮食生产体系之所以还没有垮台，除了少许的关税与配额保护，以及运输成本和储运成本外，更在于中国农民家庭粮食消费的自给自足。正是由于中国大约 65% 的粮食生产是农民不计成本为自给自足而生产的，使得中国总体上的粮食自给率还比较高。但是我们看到，伴随加入 WTO 中国关税的减让，农产品关税配额取消，少许的关税与配额保护越来越难以奏效；伴随运输储运技术的不断提高，运输储运成本在降低；而中国又在 10 年来不断地推行产业结构调整，大力促进农村的市场经济化，使得自给自足的粮食生产比率还在大幅度减少。更加因为，美国的粮食生产能力还远远没有释放（3.1.2 会进一步说明），使得当前的危险的平衡难以持续很久。几个因素结合在一起，中国失去粮食安全，失去粮食生产与经销的独立自主性，是必然的，并且可能已经出现。中国既然选择了在农产品贸易上加入了 WTO，并承诺履行其条款，而政府又无力像美国、欧盟、日本那样提供高额补贴，如下的结果，便如宿命般地预设了：中国的粮食生产体系，会像大多数拉丁美洲、非洲国家一样崩溃，食物结构会日趋“汉堡化”（**Hambergized**），中国必将成为食物帝国的附庸。

### 3.1.2 美国的粮食生产能力还远远没有释放

美国强大的粮食产能，一直在储备状态。近 20 年来，美国主要粮食作物的耕作面积，一直在 15 亿中国亩左右，由于政府补贴休耕，美国还有大约 1/3 的土地处于休耕状态。1930 年代以来，伴随稳定粮食价格 控制农地数量等政策的实施，美国近 1/4 耕地退耕退牧，很容易再复原为耕地。而且，美国的农作，历来只是一熟制，合理密植技术也远远没有像中国这样得到淋漓尽致的利用。所以，保守估计，美国可以轻而易举地在短期内提高 30%-50% 的粮食产量。而从 10 年以上的长期看，提高 100% 的粮食产量，也并非难事。目前情况下，美国早已经拥有了摧垮绝大多数国家粮食生产体系的实力。而再加大产量，像中国、印度这样的已在 WTO 规制之下的传统农业大国，亦将无法幸免。对于食物帝国的营造者而言：鱼已经进了网了，何时收网，只是一个等待时机的问题了。

所以，中国的食物数量和质量危机何时大规模到来，主要不由中国来决定，因为中国已经被食物帝国所掳掠，已经放弃了食物自主权。中国人的食物命运，将主要由食物帝国来决定。不仅中国如此，绝大多数国家在这样的发展趋势下，可能都无法幸免。

一个单一食品体系的形成，一个食品帝国的崛起。伴随着食物商品化和政治化的不断推进，在不断的延伸和发展。当单一食物帝国奠定基础后，谁还能不惟食物帝国的马首是瞻？！

### 3.1.3 重新认识中国的涉农政策

在食物帝国的形成过程中，多数国家可能已经自觉，或者不自觉地俯首称臣，参与这一食物帝国的建造了。可能，中国也不例外。

1990 年代以来，中国不断地在迎合这一帝国的建造过程：

我们不断地在推行农业产业化，不断地复制农业补贴“扶富”政策，造出一个又一个的所谓农业龙头企业，而后者实质上是剥夺农业和农民的工具；

我们不断地推行粮食市场化，让本为国计民生必需品和国家公共物品——粮食，成为私人

物品，致使其数量越来越不足，质量越来越低劣；

我们在农产品国家贸易谈判中不断地让步，最终让食物帝国兵不血刃地进入中国市场；

我们不断地推动食物快餐化、汉堡化，使得我们传统的食品成为消费羞耻，而洋食品成为时尚，以致传统老字号也不得不走上了过度包装、过度加工、过度营销的洋路子；

我们不断地崇拜农业科技，崇拜科学，崇拜基因技术，认为科技能解决我们面临的一切问题，却不知早已陷入科学主义的泥沼；

我们不断地要求农民种粮，实行严格的基本农田保护，让最为贫困的农民提供国家公共物品，却拒绝给予起码的补贴与支持；

我们在国家层面不断地强调粮食安全与农地保护，而地方层面则不断地进行农业结构调整，减少粮食耕作，并将大量农地转为工业和城市用地……

更可悲的，是我们可能不断地将农村当作市场经济的试验场，当作政治民主的表演场，将饮食父母的来源，当作城市化和工业化这些所谓现代化的附庸甚至负担。以致于粮食生产体系和食品安全体系的发展方向，在疾速向食物帝国要求的方向前进。

无疑，中国在参与这一食物帝国的建造。我们可能也意图从中分一杯羹。可惜，食物利益的分配比率，不是按你的业绩，不是按你的规模，不是按你的忠诚度确定的。如果你在这场社会达尔文主义竞争中，不是强大资本的最终拥有者，不是强大生产经销体系的控制者，你注定是个输家，你的地位注定被强者所定义，你的利益注定变成强者的施舍，就像农民从整个食物体系中分到的汤水越来越稀一样。

### 3.1.4 重新认识我们的日用食粮

如果食物像汽车、CD、电影一样，是有弹性的消费品，按照经济规律，将其全面开放和市场化，本身无可厚非。但是，由于“人是铁，饭是钢，一顿不吃饿得慌”，由于食物是人类生存须臾不可缺少的必需品。所以，把食物提高到比国防更高的人民主权和国家主权地位，并不过分。由于食物的来源，是神创自然的慷慨赐予，把食物提高到人类感恩，人天和谐主要标志的地位，也不过分。如果我们读一下人类文明史，读一下人类学的著作，可以看到食物在神人沟通、文化形成、社会交往中的基础性作用。可惜，食物的属性，早已经扭曲，不再被人认识。基本属性丧失的，不仅是粮食、土地，连万物之灵的人，都早已被商品化，而且无人质疑。连流动性很强，供应最充分，最不易被人划分产权和占用的水、空气、阳光等等，也一步步在人类共同私欲的主导下，基本上已经商品化了。<sup>[3]</sup>

让我们学习《食物是不同的》(Food is Different)这本书的一个片段吧<sup>[4]</sup>：“食物是不同的。它不仅仅是货物或商品。食物意味着农作，而农作又意味着农村生计、传统和文化，意味着是保持还是破坏，意味着农村图景。农作意味着农村社会、农业历史。在多数情况下，农村意味着一个国家和人民的文化遗产的宝库。食物能给我们欢乐，让我们品尝好坏。当然，食物既让我们受益，也可能让我们品尝恶果。”

### 3.2 改变它？（一场消费革命）

在食物帝国以不可阻挡的趋势形成和拓展其疆域的时候，想要逃脱被其控制的命运，几乎是不可能的。如此，我们只能局部地、改良性地推出一些替代方案，让意图自救的小范围农业生产者、消费者，和局部区域，能以一个本地化食品体系的创建，能以一场消费革命的开展，进行一些改良性的努力。使得自己生产的、食用的食物，尽可能是健康的。使得乡村生活和传统文化，还有继续生存的空间。悲观一些说，使得人类利用食物自杀的历程，还可以延缓一些。

在这一点，我们需要向美国的实践者学习。为应对产业化农业及其食品体系负面效果的挑战，美国中北部的中小家庭农场、城市消费者以及地方政府，已经摸索了一整套替代体系，这一套体系，以消费文化革命为精神内涵，以一个本地化食品体系的创建为实际行动，意图实现三个替代：以消费天然食品替代消费人工（产业化）食品；以公平贸易方式替代自由贸易方式；以本地化食物体系替代全球化食物体系。这一替代模式的主要内容包括：

1. 消费文化革命：发动“慢餐”运动，推动公平贸易，以替代快餐和自由贸易；
2. 促进本地化食品体系的形成：促成农业生产者、食品消费者、NGO组织和地方政府的合作，以本地化食品和有机食品，来替代产业化食品体系和工业化食品。这些方式包括：
  - (1) 推动本地可持续农业发展；
  - (2) 推动社区支援农业（CSA）；
  - (3) 推动农民直接销售（农民市场或路边市场）；
  - (4) 推动纵向一体化的农民合作化和农产品价值增值；
  - (5) 推动消费合作运动，建立和发展合作社食品超市；
  - (6) 推动公平贸易实践，促进城乡间、发达地区和欠发达地区间的和谐相处。

关于这些方式，笔者将在另外一篇调查报告《农业产业化后美国的农场自救——美国中北部可持续农业调查与案例分析》中，详细论述。

本文艰难地写作了三个月，但仍然没有能够提出成形的方案可以解决现实问题。本文描绘了一个不容乐观的全球食物图景，力图，但仍很不完善地描述了一个食物世界系统的形成，也提出了可能的解释。但如何面对这些问题，如何采取一些改良性的措施，留待今后关心农业和食品问题的人士共同探索。

笔者非常感恩的是，是神一路引领笔者在美国的调查，以及本文的写作，向笔者解释笔者所看到的美国农业和食物体系中发生的一切，以及可能的影响。笔者由此也知道了这个世界是如何的悖逆和绝望。从而，只将指望寄托在弥赛亚的再来之上。

2007年12月29日 初稿

2008年1月14日 二稿

---

[1] 温铁军《21世纪的中国仍然是小农经济？》（何帆访谈），2000年12月30日。见中国经济信息网“50人论坛”。

[2] 根据中美小麦亏损经营的成本收益核算，2000年，中美小麦销售价格都低于成本，不同的是，美国有约1/3的价格补贴，而中国还在征收农业税。核算可见中国科学院地理与资源研究所于格、刘爱民《中美小麦生产成本效益比较分析》，载《农业经济问题》2003年3期；中国农业大学孟丽、乔娟《中美小麦成本和价格比较及其原因分析》，载《农业科技管理》，2004年4期；西南财经大学胡小平、涂文涛《中美两国小麦市场竞争力比较分析》，载《管理世界》，2003年9期。

[3] 早在中世纪时，神的救恩和赎罪权，也成为了特殊的商品。而当前，神对普世人的水、空气和阳光的无偿赐予，同样被整个巴比伦系统商品化。末后的世代，就是如此，就同启示录6:6：“我所见在四活物中，似乎有声音说，一钱银子买一升麦子，一钱银子买三升大麦。油和酒不可糟蹋。”神的恩赐，就这样一步步地，彻头彻尾地被人劫夺，成为自己牟利的途径。成为人类积累在地上的财富。最终，贸易的真相，让人无法怀疑。所有做买卖的，都如启示录所言的受了兽的印记。

[4] M Rosset “**Food is different** why we must get the WTO out of Agriculture” ,  
Zed Books Lmt. 2006. P9 .