

熟人社会关系的再造

——新农业村庄内经济活动的新嵌入

曾凡木

摘要:不同类型的经济活动必有不同的社会关系方式与之匹配。经济作物村庄 Y 村的实地调研表明,农村经济活动的扩展使既有的熟人社会的关系面临困境,其难以为村民的经济活动提供强有力的支持。对熟人社会关系的再造并加以利用成为当下的最佳选择,新的关系形式借用了传统熟人关系的外壳,注入了新的内容,并给乡村利益主体以支持,由此带来熟人社会关系的变革。经济活动脱嵌于传统农业社会,而又嵌入新的社会关系中,这一过程展现了经济变迁与社会变迁互动的微观历程。

关键词:新农业 熟人社会 嵌入 脱嵌

中图分类号:C919

文献标识码:A

文章编号:1004-073Q 2013) 02-0093-06

一、问题的提出

改革开放以来,中国农业农村经历了去过密化的历程,这个过程主要有三种形式,即早期的乡镇企业发展吸纳了农村大量劳动力、改革之后尤其是在新世纪初农民外出打工潮的兴起、经济作物在部分地区的种植,三种方式都带来农民收入的增长,从而使农业摆脱了“增长而不发展”的传统路径。三种方式产生了不同社会效应。本文试图以一个经济作物村庄的发展为例,分析新农业的发展所带来的社会效应,即经济活动脱嵌于传统熟人社会关系模式而嵌入新型的关系,以展现经济与社会变迁互动的微观历程。

经济与社会关系一直是经济社会学的经典话

题。波兰尼认为经济活动嵌入社会中。在分析嵌入性问题时主要有两种视角,即动态的视角和静态的视角。以动态的视角来考察嵌入性时,波兰尼指出,近代以来西方国家通过政策推动经济活动,使其逐渐脱嵌于社会活动,这一过程由外力作用完成^[1]。但他所指的被嵌入的“社会”更多表现为宏观制度,因此也难以分析嵌入的微观方式与脱嵌的微观进程。关于静态视角的嵌入性,格兰诺维特认为人的行为脱不开具体的社会关系,强调“镶嵌问题”,行为和制度深深受到社会关系的限制^[2],他将波兰尼提出的问题具体化了,却也放弃了波兰尼动态视角中所揭示的变迁过程,使得问题的具体化并不能揭示微观变迁。在讨论经济活动嵌入社会关系时,我们应注意到中国熟人社会关系有其独特性,费孝通曾指出熟人社会难以容纳商业^[3],

同时也提出市场对农民之间的劳动关系的巨大改变^[4],但其未能展现熟人社会如何应对社会变迁。在新世纪市场经济深度渗入乡村社会的背景下,经济活动如何与乡土社会发生互动,与熟人社会的关系如何,嵌入性与脱嵌的微观变迁历程如何,这是一个亟待解决的问题。

笔者于 2012 年 8 月在苏北 Y 村进行驻村调研。Y 村属于苏北 S 县,全村共 4024 人,980 户,占地八平方公里,因临近 205 国道和高速公路,交通便利。Y 村苗木产业发达,全村 5100 亩耕地以种植苗木为主,达到 3000 多亩;全村人均收入达到 10500 元,其中 85%来自于苗木产业。

二、新农业的发展与利益密集地区的形成

(一)经济作物种植形成的新农业

黄宗智所言的“新农业”便是发展了经济作物的农业,或面向国内外市场的市场化了的农业。Y 村因发展起了成熟的苗木产业,可作为“新农业”的典型。1980 年代该村苗木产业起步。1990 年代其苗木种植开始小具规模,一部分种植农户开始尝到甜头,苗木收入成为这些农户家庭收入的重要组成部分。因种植已形成规模,此时村内敢于冒险的农户便开始外出跑市场,为本村苗木寻找销售渠道,从而在苗木经纪上崭露头角,逐渐成为村庄内一个新的群体。因在 2000 年左右中国的城市化进程加快,基础设施建设快速推进,房地产市场迅速扩张,对苗木的需求急剧增加,本村有良好的种植基础,村民敏锐地抓住了这个机会。在 2000 年之后种植苗木的农户越来越多,村内苗木种植面积也迅速扩大,成为远近闻名的苗木经济村。同时由于种植规模扩大以及市场的扩展,经纪人群体也发挥着日益重要的作用。

经济作物种植与销售造就了一幅不同于原有粮食作物种植村庄的景象。村庄围绕苗木产业的

发展产生了各种复杂的利益主体,使村庄农业发生了结构性变迁。

1.不变——生产环节

从农业生产的横向上看,其生产方式并未有太大的改变,仍然是传统小农的经营方式。生产者以家庭为单位,经营原有的承包地,苗木销售同样以家庭为单位。因此,对小农而言,苗木发展只是种植结构的改变,小农的生产方式仍然发挥着巨大的作用。之所以没有改变小农结构,只因苗木的生产,尤其是灌木的生产仍然是劳动力密集型的农业,能够以家庭为单位来进行,对劳动力投入要求高,而不需要大量的资金和技术投入,能够在村庄内迅速大规模推广。这种方式保留了小农的经济特征和优势。但生产环节在不变中仍然有一些变化,即农业雇佣劳动的普遍化,劳动力市场在生产环节发挥着很大的作用,因为苗木产业在农忙季节对劳动力需求增加,家庭劳动难以完全满足。

2.变——销售环节

结构性变迁主要体现于苗木种植相关的整个链条中,而非单指某一个环节。整个环节包括生产、销售、消费三个部分(消费环节不在村庄内完成,这里不展开讨论)。经济作物发展的一个关键环节便是销售问题,即农民的产品如何进入市场实现价值,只有解决这个问题才能真正实现农民的利益,因此销售环节显得更为重要。而经纪人的出现则解决了这个问题,他的出现意味生产者和销售者的关系更为紧密,相互之间的利益也捆绑在一起,种植者和经纪人形成了专业的种植和销售的分工,分工的出现也必然使各个环节的效率都得到很大提高。这种分工属于纵向的整个环节的分工,是一种结构性变迁。

经济作物的种植和销售渠道的形成,导致了农业结构性变迁,极大地提高了农民的收入,实现农业内部的去过密化。但这一变迁也使农民与市场捆绑在一起,使其成为整个市场经济的一环,受

到市场波动的巨大影响,如灌木价格(如金叶女贞)变化大,会在 0.09~0.75 元/株之间剧烈浮动。2012 年,受经济波动和国家宏观政策影响,苗木市场也开始受到冲击,首次出现农户苗木销售困难,小农应对市场风险的能力较差,大部分农户准备改变种植结构,或改种粮食作物,或改种乔木以将风险推迟。

(二)利益密集地区的形成

Y 村苗木产业发展的一个重要条件是交通便利,这使村庄的苗木能够迅速方便地被运输出去。同时,围绕便利的交通和苗木的发展,本地也兴起一些其他产业,如运输、零售、餐饮等,甚至还出现一个围绕苗木村庄的劳动力市场体系。总之,本地市场机会相当多,能给周边的农民带来大量的利益,因此可谓利益密集地区^⑩。

但这种地区的利益密集,与城郊因城镇化而带来的利益密集有很大不同。第一,利益的产生方式不同。苗木产业所带来的利益仍然主要来自于农业,仍然具有生产性特征,当然其价值的实现依赖外部市场,而城镇化所带来的土地增值收益,其利益主要来自二三产业,更多具有消费性。第二,上述特征导致利益分布状态不同。由于 Y 村属于市场自然发育而形成的利益密集村庄,苗木产业规模巨大,小农众多,外部市场较不稳定,利益更多呈现分散化分布的状态;而城镇化的城郊则出现了巨量而集中的利益形态,这是征地拆迁所形成的大量土地增值利益的特征。

在经济作物种植所带来的利益分散的情形下,每个主体都试图通过自身努力来获取更多的利益。尤其是产品生产在村庄之内、价值实现在村庄之外的情形下,沟通市场和小农的经纪人需要寻求更多更优质的苗木需求者,小农也希望能及时高价地将生产的苗木销售出去,运输者需求更多的订单和客户来源。个体面对这些利益时,力量总是有限的,他需要动用各种关系来获取这些利

益,如经纪人外出跑市场时也需要各种关系来为自己扩展机会。最终,各利益主体围绕自身所编织的关系网便成为获得利益的关键因素。

(三)新农业下的商业特点——以经纪人为例

在苗木产业发展过程中,经纪人起到了举足轻重的作用,因为他们连接了市场和小农,使小农生产的产品能够及时地实现价值。但经纪人在开拓本地苗木的外部市场时,往往是以个体化的形式来行动,无论是早期在报纸上登广告,还是后来,到外地去联系客户,因此即使本地的苗木生产和销售不断发展,也没有发育出正式的组织和管理形式。村内虽也有大量苗木合作社,但社员之间的实质性合作较少,因此合作社也并不以独立的主体与外地市场建立联系,而仍然是社员(即经纪人)各自与客户建立联系并销售。由此,Y 村经纪的发展表现一些鲜明的特征。

首先,因合作社有形式而无内容,Y 村虽有大量经纪人存在,但他们难以形成具有现代商业团体性质的正式经纪人团体。现代意义上的商业团体要求有明确的团体目标,并围绕目标展开严格而完整的分工、合作,以提高效率,最后通力合作来实现目标,即便是家族企业其内部仍然要具有这些现代企业的一系列要素。而经纪人活动目标较为单一,其工作复杂性程度较低。经纪的成功并不依赖严密的分工,而更依赖经纪人个体的能力,依赖其积极主动地开拓外部市场,并获得市场信息,包括苗木价格、市场需求、经济环境等。

其次,群体规模较小。虽然 Y 村发展出了 200 多人的经纪人群体,且已发育出了两个层级,但对于庞大的市场和众多的小农而言,经纪人群体人数仍然较少。较少的人数意味规模较小的中间环节,也意味着小农有着较大的利润空间,同时意味着经纪人在其中担负更为重要的作用,而且在生意中具有更强的排他性。

第三,非正式关系占主导。由于没有正式的组

织形式来沟通市场和小农,其更多地依赖经纪人群体,这必然使苗木市场表现出诸多不规范性。这些不规范也使非正式的关系发挥更大的作用。

由于上述特点,在新农业基础上发展起来的商业难以依赖具有普遍性的商业规范来获得发展,而更多依赖具有地方性和传统性特色的关系形式和相处之道,这尤其在各种商业关系的建构中表现更明显。

三、新形势下熟人社会关系的困境与再造

(一)熟人社会关系的困境

从一般意义上理解,传统血缘和地缘关系是乡土社会(甚至中国)的关系基础,自然能够为个体的经济活动提供有力的支持。利益主体在编织自身的关系网时,熟人社会关系一定占据重要的位置,因为这种关系的建构和维持往往仅需要极低的成本,并能为自己提供更多的商业机会,且在经济活动中给予支持。但事实上,Y村各方面产业发展过程中,传统的关系形式发挥的作用有限,经济主体并不依赖这些关系,而是积极开拓其他关系。其原因有以下几个方面。

1.传统血缘关系在面对外部商业利益时的局限

经纪人之间也有各种形式的合作,如组织合作社或联系合伙人,这种合作难以在熟人社会内部达成,主要由于熟人社会中的关系在面对市场经济时有其先天的局限性。熟人社会维持的关键在于情而不在利,因此熟人之间不能有清晰的利益算计,恰恰是相互之间的模糊状态维系着熟人的关系和互助,一旦算清便意味着关系的结束^⑩。但熟人关系对利益的模糊状态也有一定的承受限度,如果相互之间的付出与回报出现潜在的失衡,它必然对熟人关系构成影响,如果失衡过分则必然折断关系。防止关系折断的方式便是避免熟人之间的密集利益合作,因此选择熟人之外的合作

者则成为最佳方式。

2.利益非熟人社会关系所能容纳和获取

在原有村庄范围内,大多数人的关系圈子只局限于既定的地缘和血缘关系中,这些关系能够适应原有农耕时期的生产互助和生活互助,从而能够为村民提供一定的生活依托。而种植经济作物后,经济作物的销售依赖外部市场来实现利润,而经纪人也在连接市场和小农时获利,这部分市场利益便非原有的地缘和血缘关系所能容纳,因而在经济主体(如经纪人)向外拓展市场争取利益的过程中,这些传统的关系网络也难以为其获取利益提供支持。

(二)熟人社会关系的再造

1.以“旧”的形式获得关系

在原有血缘和地缘的关系已无法满足现实需要,同时又没有形成一种新的关系模式可供利用时,对传统关系形式进行借用和改造便是一种便利的方式。下面以“拜把子”为例进行分析。

“拜把子”在2000年之后的Y村非常流行,成为大家普遍接受并加以利用的关系模式。这种模式有着传统关系所具有的拟血缘关系的外壳,相关者可以采取类似于血缘关系的互动方式,因此“把兄弟”很容易进入对方生活,并建立良好的情感关系,成为各自“差序格局”中的一个环节。这一环节中“把兄弟”的地位在白事中表现得最为明显,因为“把兄弟”往往连带着认了干亲。白事中能够清晰看到以逝者为中心的关系圈层,即“差序格局”中的“序”,不同亲属关系的人要站定不同的位置,而逝者的干儿子要站在儿子与侄子之间,也即可认为“把兄弟”获得了比亲兄弟略远、比堂兄弟略近的地位。这为双方互动的展开提供了极大的便利。

这种关系在苗木经纪和运输业中最为普遍,而且集中在年轻群体中。年轻群体相较于中老年群体“拜把子”现象更为普遍。中老年群体涉世已深,他们所拥有的“拜把子”的关系主要在年轻时

形成,这些关系主要以情感为主。年轻人则不同,他们走上村庄舞台恰在村庄经济得以扩张的时候,而且他们涉世未深,易于接受新观念,对传统的一些做法有自己的思考,更倾向于建立较为理性化的“拜把子”关系以拓展自己的发展机会。

2.以“老”的形态维持关系

通过传统的方式获得的关系,仍然以传统的方式来维持,其中一种重要的方式便是进入对方的人情圈,以此来保持日常的往来,并通过日常往来所形成的“熟”,为经济利益往来提供润滑剂。经纪人参与相互的红白事所付出的人情往往高出本庄一般的人情水准,与亲戚关系类似,从而使经纪人的人情成为村庄内一种极为特殊的人情类型。有些经纪人为了与经常合作的老板保持关系,还将人情扩展到其他县市,外地老板的人情要 1000 元或 2000 元,远远高于 Y 村的一般水平。

除了这种传统的人情外,经纪人也会定期举行聚会,喝酒打牌。村内有 200 个左右的经纪人,形成一些固定的圈子,每个圈子约有七八个人,多则 20 人,甚至 80 人。另一方面,经纪人也会与自己一条线上的人经常聚聚,一条线指外地老板、初级经销商、次级经销商等组成的一个网络,这种维持方式能够保障更为顺畅的信息交流和持续的合作。这种关系形式使经纪人的人情圈和交往得以扩展,在地域性的经济活动中发挥着重要的作用。

3.传统形式下的新特点新内容

虽然各利益主体维持着既有的关系形式,但这些形式中有着与传统关系不同的内容和特点。

首先,强烈的经济理性。这些关系的建立是为获取更多的经济机会和经济利益。围绕“拜把子”关系逐渐形成的各种社会圈子,如运输业者的圈子、经纪人的圈子,它们都是以一定职业群体为中心,有着鲜明的经济利益诉求。他们平时能够相互往来,互通有无,交流外部市场的一些动向,建立持久性关系,以期待这些关系在经济活动中能够

发挥作用。它与正式的职业关系和传统地缘、血缘关系相比,有其独特性,一方面,它不同于正式的职业人群体所形成的组织,它有更强的非正式性,因此也有更多情感因素,有了一定的弹性,能够更为个性化地适应外部环境的变化;另一方面,与传统、天然的血缘和地缘关系纽带形成的关系不同,这种日常的人情是因经济利益而建立起来,往往是先有经济往来才建立“拜把子”关系,因此相较于亲友所形成的人情,它的弹性很低,人情中如果付出不平衡,则会影响关系的持续。

其次,鲜明的工具性。恰恰由于它并非真正意义上的差序格局的一环,只是拟化形式,因此不必担心其作为熟人关系难以承载过多的利益关系。因为双方本有借此获取利益的诉求,即使它最终断裂对个体及其关系所造成伤害并不大,而且能有机会恢复。总之,这种关系本是基于利益的组合,易于建立也易于断裂,它只不过有一个传统的外壳,具有强烈的工具性特征。

第三,排斥性和封闭性。这种关系中可能存在不对等关系,有人处于劣势地位,而试图结交有更多经济资源更多优质关系网的人。关系内的不对等会逐渐导致拥有优势资源的人对他人的优势地位,从而形成双方的权力关系,弱势者要维持这种关系必然要付出一定的代价,由此自然形成了对劣势者的排斥机制,“拜把子”事实上形成了一些具有一定封闭性的圈子,使圈子之间形成了一些层级特征。

总之,新型的关系虽有传统的形式,但只是旧瓶装新酒,为各经济利益主体更好地活动提供一个基础的平台。

四、利益的外向与新嵌入

(一)新农业与利益的外向化

新农业导致的去过密化必然出现利益外向

化,因为传统农业难以承担这个去过密化的过程,新农业的利润主要来自二三产业的发展。因此,新农业的发展有一个重要前提,即中国经济的迅速增长,尤其是二三产业的发展和农业在国民经济中份额的下降。

在当前,新农业的出现与发展使农村领域已难以消化其所生产的产品的价值,所谓“高附加值”之“高”必向外求得,这必然使利益取向更加外向化,农民对外部市场的动向更加敏感。因当前农业产品早已形成了全国统一的市场,地域之间也不存在贸易壁垒,Y村的苗木也主要销往山东、河北、北京、天津等地,分散的小农与规模化的市场需求之间必然产生很大的张力,因此生产、销售、消费三个环节中,对小农而言,销售环节的影响最大,经纪人的作用也便凸显出来。

(二)经济活动的新嵌入

经济变迁与社会变迁之间的关系,一直是一个经典的经济社会学命题。波兰尼指出,经济原本嵌入社会之中,近代以来的政策使其逐步摆脱社会的羁绊,脱嵌于社会,而有其独立运行的逻辑^[7]。

1.脱嵌于熟人社会的必然性

事实上,在Y村可以看到的是,新的经济活动方式脱嵌于传统的关系有其必然性。随着新农业越来越依赖外部利益,熟人社会有限的社会空间难以容纳经济活动的扩展,基于农业社会的熟人关系也难以为其获取新的利益提供支持,使利益主体不得不拓展新的关系模式。相较于传统的熟人关系模式,新型关系模式蕴含着强烈的地方性知识和特殊内涵,带有普遍主义特征。因此,经济活动脱嵌于传统关系是一个自然而然的过程,是参与经济活动的主体自然选择的过程,有其必然性。

2.新的嵌入方式

经济活动脱嵌于传统社会关系并不意味着完全脱嵌于社会。它脱嵌于传统关系,又嵌入新的关系,仍然被社会所“牵绊”,只是这种“牵绊”在新的

形势下有其新的内涵和意义,而且经济活动与社会活动之间的互动也更为频繁,实际上从未脱嵌,而是“新嵌入”。

新的嵌入有其新的特点。从形式上讲,新的关系借用了熟人社会关系的外壳,依托这一形式,利益主体能够低成本获得和维持关系,这种关系形式所蕴含的一定的情感色彩,使双方在经济活动中以更低成本进行交易。从内容上讲,旧的关系形式有其新的内容,这些内容有抽象理性的特征,使其有可能从具体的社会关系中挣脱出来。事实上,抽象理性也更能适应新形势下更大范围的经济活动,这种理性是一种追求利益最大化的理性。

地方特殊的形式与普遍的内核之间有着一定的张力,这种张力对当前新农业的发展并不构成威胁,但对既有社会关系则会产生较大的影响,会进一步改造传统社会关系。实际上,这是经济变革致使社会关系走向理性化,它必然会对农村社会生活的方方面面产生细致而深刻的影响。

注释:

[1][7]波兰尼:《大转型》,刘阳、冯钢译,杭州,浙江人民出版社,2007年。

[2]格兰诺维特:《镶嵌:社会网与经济行动》,罗家德译,北京,社会科学文献出版社,2007年。

[3][6]费孝通:《乡村中国 生育制度》,北京,北京大学出版社,1998年,第74页。

[4]费孝通、张之毅:《云南三村》,北京,社会科学文献出版社,2006年。

[5]贺雪峰:《论利益密集型农村地区的治理》,《政治学研究》,2011年第6期。

作者简介:曾凡木,华中科技大学中国乡村治理研究中心研究人员,湖北武汉 430074。

(责任编辑:羽林)