

资本缺失条件下 中国农产品市场的兴起^{*}

——以一个乡镇农业市场为例

艾 云 周雪光

摘 要：以中国北方一个农业镇农产品市场为个案，针对“资本缺失下的市场交易”现象，试图在理论和经验层面揭开市场运作的“黑匣子”，阐述各类资本间转化的机制和发生作用的条件，特别是社会机制在市场运作过程中所起的重要作用。研究发现，不同形式的资本如社会资本、政治资本和经济资本可以在一定条件下相互转化，其中有两种不同但互为关联的机制：“礼物交换”的互惠机制和市场权力基础上的“强征性信用”机制。在这两种机制的作用下，农户、商贩和厂家克服资本匮乏困难，实现市场交易，从而为农产品市场的兴起提供了条件。

关键词：礼物交换 强征性信用 农产品市场

作者艾云，中国社会科学院社会发展战略研究院博士后、助理研究员（北京100006）；周雪光，斯坦福大学社会学系教授。

一、问题的提出

资本主义发源地欧洲大陆和其他一些国家发展实践的研究都表明，在现代市场运行中，传统实践、社会关系和地方制度普遍存在，并且在很大程度上塑造了市场运作在不同社会背景下的不同特点。^①在中国传统社会背景下，施坚雅认为中国农村

* 本研究得到国务院发展研究中心“通用汽车中国发展研究青年奖学金博士论文发展奖学金”、“国家建设高水平大学公派留学项目”的资助；并曾在中国社会科学院社会发展战略研究院学术工作坊讨论，感谢同仁的批评意见。文责自负。

① Avner Greif, “Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies,” *Journal of Political Economy*, vol. 102, no. 51, 1994, pp. 912-950; Charles Tilly, “Welcome to the Seventeenth Century,” in P. DiMaggio, ed., *The Twenty-First-Century Firm*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 2001.

等级市场中蕴含着丰富的社会结构,杜赞奇的研究指出了农村文化网络与集市贸易间的交融互动。^① 在中国市场转型过程中,彭玉生指出宗族团结与信任保护了私有企业的产权和降低了交易成本,折晓叶的研究提出乡土性社会结构是非农化过程中流动和就地转移的重要组织机制。^② 社会学的大量文献指出了社会资本即特定社会关系网络在塑造经济活动中的作用,如获取市场信息,获取资源和实现市场交易;^③ 社会结构和社会文化塑造了货币的运作机制和过程。^④ 有关中国企业活动的研究指出了社会关系网络在企业发展和企业间关系中的重要作用。^⑤ 中国的转型经济为研究市场制度发育和发展提供了难得的观察机会,特别有助于回答有关社会制度与市场发育之间关系的一系列问题。但现有研究文献大多着眼于市场发展的宏观过程或统计变量间关系,我们对市场和社会互动的具体过程和运行机制仍然知之甚少。

本文以中国一个北方农业镇即鹿山镇^⑥农产品市场兴起和运作过程为案例来探讨市场发育的微观过程和机制。1990年代中期以来,鹿山镇逐渐发展成为全国大规模的杏子交易市场和葡萄酒原料的重要生产基地之一。本文中的农产品市场兴起有着一个显著特点,即在资本匮乏的环境条件下市场运作依然得以实现。如在许多情形下,农产品市场链条的各个环节鲜有资金或经济资本流动,市场交易常常通过大规模、大范围的“赊欠”方式进行,并呈现为“逐级赊欠”的资金链形态,即酒厂赊欠中间商,中间商赊欠村庄代理,村庄代理赊欠村民。如何解释这一市场交易模式?

-
- ① William Skinner, "Marketing and Social Structure in Rural China: Part I," *The Journal of Asian Studies*, vol. 24, no. 1, 1964, pp. 3-43; Prasenjit Duara, *Culture, Power, and the State: Rural North China, 1900-1942*, Stanford, CA: Stanford University Press, 1988.
- ② Yusheng Peng, "Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy," *American Journal of Sociology*, vol. 109, no. 5, 2004, pp. 1045-1074; 折晓叶:《村庄的再造:一个“超级村庄”的社会变迁》,北京:社会科学文献出版社,1997年。
- ③ Mark Granovetter, "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness," *American Journal of Sociology*, vol. 91, no. 3, 1985, pp. 481-510; Ronald S. Burt, *Structural Holes*, Cambridge: Harvard University Press, 1992; Brian Uzzi, "Embeddedness in the Making of Financial Capital," *American Sociological Review*, vol. 64, no. 4, 1999, pp. 481-505.
- ④ Viviana A. Zelizer, *The Social Meaning of Money*, New York: Basic Books, 1994.
- ⑤ D. L. Wank, *Commodifying Communism: Business, Trust, and Politics in a Chinese City*, New York: Cambridge University Press, 1999; Xueguang Zhou, Wei Zhao, Qiang Li and He Cai, "Embeddedness and Contractual Relationships in China's Transitional Economy," *American Sociological Review*, vol. 68, no. 1, 2003, pp. 75-102; 边燕杰、张磊:《网络脱生:创业过程的社会学分析》,《社会学研究》2006年第6期。
- ⑥ 本文部分地名和人名使用了化名。

本文在社会学的意义上使用“资本”这一概念。“资本”通常指经济资本，即用于市场交易或生产过程的资金，例如市场收购和运输农产品所用资金。经济资本可以通过市场交易行为而转变为其他资源（如购买运输车辆，购买劳动力等）。社会科学研究指出了其他形式的资本，如人力资本（来自教育和培训的技能），社会资本（特定的社会关系），政治资本（政治地位或权力所带来的收益）等。如社会学家布迪厄指出：“我们必须再次思考并分析资本的各种形式，而非仅考虑经济学理论中所定义的资本形式，这样才能解释社会世界的结构和运行……”^①本文讨论不同形式的资本的相互转化及其在中国农产品市场中的呈现及其作用，特别是社会资本在动员经济资本和替代经济资本等过程中的作用。我们提出在农产品市场兴起过程中，市场行动者面临着一系列市场组织难题，特别是资本匮乏问题。为此，行动者发展出双重市场运作机制：一方面，市场链上游出现了基于市场权力^②的强征性信用形式，即通过厂商和中间商之间、中间商与商贩之间的大规模、大范围的“赊欠”形式来解决资金短缺困难；另一方面，在市场链下游，行动者通过地方社会制度和社会网络的“礼物交换”互惠机制来替代交易中的经济资本，实现农产品收购交易。两者相辅相成：没有社会资本在市场链下端的作用，强征性信用无法实现；而在强征性信用的形式下，市场下端的农产品交易活动才得以与全国性市场联系起来。本文以2004—2010年在鹿山镇历时六年的田野调查为基础，笔者每年数次到此观察农业生产活动、基层治理，并随同商贩到村庄中收购和运销产品，收集实证资料。

二、资本缺失下的市场交易：礼物交换、强征性信用和市场过程

农产品市场的兴起需要解决一系列的组织问题。在传统农业社会里，集市贸易发生在农村社区中，镶嵌在丰富的社会关系纽带中。在市场向上扩展过程中，各个层级蕴含的经济、社会和文化延续不断，交织融合，成为有机的组织状态。^③但在当代农产品市场结构中，农产品收购常常在低端市场链发生，大多以村镇为边界，然后直接运往数百甚至千里之外的市场。在我们观察到的农产品市场兴起过程中，

① Pierre Bourdieu, "The Forms of Capital," in Richardson, ed., *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, Conn.: Greenwood Press, 1986, p. 47.

② 市场权力是指企业因规模、垄断或大企业间的合谋从而影响市场价格的能力。市场权力也可与政治权力相结合而发生作用。

③ William Skinner, "Marketing and Social Structure in Rural China: Part I," pp. 3-43; William Skinner, "Marketing and Social Structure in Rural China: Part II," *The Journal of Asian Studies*, vol. 24, no. 2, 1965, pp. 195-228.

经济资本恰恰是最为稀缺的资源,经济资本匮乏也是中国农村经济活动中的普遍问题。^①从这个角度看,农产品市场的产生不是经济学教科书中所描绘的“共生秩序”的自然产生过程,而是反映在市场各方行动者如村民、企业家和外来厂家克服资本匮乏的困境,组织和实现市场交易的种种行动策略之中。那么,企业家和中间商如何在资本匮乏条件下实现市场链各环节的运作?

我们借鉴社会学研究中有关不同形式的资本间相互转化的理论思路解读上述现象。这一思路贯穿于许多社会学基本理论之中,如社会交换理论、社会地位获得理论等。^②布迪厄明确提出,资本具有各种不同形态,如经济资本、文化资本、政治资本和社会资本;这些不同形态的资本间可以相互转化。而且,转化是有成本的,遵循一定的兑换规则。在市场社会背景下,经济资本往往居于转化的中心地位。“其他形式的资本都能够通过经济资本转化而来,但只有在付出或多或少的转化努力的成本之下才能实现;只有这样才能在该领域中产生有效的权力。例如,有些服务和产品可以通过经济资本直接获得,不需要付出其他成本。但某些服务或产品则需要通过网络关系和借助于社会资本才能获得;而这种社会资本不能随时随地发生作用,它们需要长时间积累和维持……”^③

当社会资本用于经济活动时,这一“转化”并不是“自然而然”的,而是有着相应的成本代价,有着其相应的机制,而且在一定条件下才可能发生。本文关注并分析不同类型的资本及其相互转化,揭示社会资本得以产生和运用的条件和内在机制。分析(1)其他形式的资本(例如社会资本、政治资本)如何提供获得经济资本的渠道;(2)其他形式的资本如何在特定的社会空间中创造出新的信用形式以替代经济资本的作用,实现市场交易。

我们的讨论基于如下认识,即不同形式的资本常常产生并存在于各自相应的特定领域中,受到该领域中特有的制度逻辑和互动模式的影响。例如,社会资本常常是多年积累形成的社会关系,通过社区内部的各种互动(如红白喜事的仪式等)而产生和延续,以人际间情感、互惠关系为基础,因此蕴含于具体特定的社会空间(如村庄、社区、工作单位)之中;政治资本与人们在其他特定领域(如选举、政治参与或行政性资源分配)的活动有关;而经济资本主要在经济领域中积累而成,具有高度的流动性,可以超越特定的社会空间和地理区域的边界,以理性计算为原则。不同形式的资本的相互转化表现为一个特定领域中积累的资本被应用于另一个领域中,例如社会资本应用于经济领域。分析这个转化过程需要回答两个问题:第一,

① 韩俊:《中国农村金融调查》,上海:上海远东出版社,2007年。

② Peter M. Blau, *Exchange and Power in Social Life*, New York: J. Wiley, 1964; Nan Lin, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, New York: Cambridge University Press, 2001.

③ Pierre Bourdieu, “The Forms of Capital,” pp. 53-54.

不同领域的资本是如何发生联系的？第二，不同资本间转化的机制是什么？有些转化过程在日常生活中发生，似乎是自然的、毫无痕迹的，但另外一些转化则需花费相当成本并经过复杂的过程。例如，“地位获得”理论模型指出，父母的社会经济地位可以通过子女教育程度这一机制来提高子女随后的社会经济地位，这一资本转化是通过人们熟悉的正式教育机制实现的。下文所要讨论的农产品市场情形下，由厂家到农户之间的一连串的资金动员和赊欠等形式是其他类型资本转化为经济资本（或替代经济资本）的过程。这些转化过程并不是明晰可见的，需要理论解释。

以下理论讨论着眼于不同资本间转化的两个机制：“礼物交换”的互惠机制和体现为“强征性信用”的市场权力机制。

1. 资本转化过程中的“礼物交换”互惠机制

“礼物交换”的互惠机制是指人们使用不同形式的资本进行交换，以便达到各自利益需要。“互惠”概念强调互动双方在付出和回报中保持总体平衡，所以人类学家形象地将其比喻为“礼物交换”。^① 在社会科学文献中，互惠被看作是礼物交换的核心机制，这个观点体现在经济学家关于工资福利与雇员忠诚间关系，^② 也隐含在格兰诺维特“经济活动嵌入于社会关系”这一命题之中。交换过程常常包含着多维度的讨价还价，即社会资本被用于交换政治地位，政治资本被用于交换商业机会，等等。^③ 社会资本的积累是有成本的；因此，使用社会资本来经营经济活动也是有代价的。^④ 各类资本间转化之所以成为可能，是因为转化过程在某个领域中造成的成本或损失可以在另外一个领域中得到回报或补偿，或者在某一时间点所承担的风险代价在随后的交易中得到回报或补偿。例如人们以声誉为他人担保的经济活动有着声誉受损的风险，但这种风险可以通过因此得到的交易机会和更大交易规模得到补偿等；再如，经济交易领域中的妥协让步可能会有助于强化社会关系，从而在社会领域中得到补偿。这一思路也体现在斯科特的“道德经济”理论和社会学中的社会交换理论中。^⑤

据此，可以把农村社会（或一般社会）看作由不同领域构成的，经济资本、政治

① Marcel Mauss, *The Gift: Forms and Functions of Exchange in Archaic Societies*, London: Cohen and West, 1954.

② George Akerlof, "Labor Contracts as Partial Gift Exchange," *Quarterly Journal of Economics*, vol. 97, no. 4, 1982, pp. 543-569.

③ Clifford Geertz, "The Bazaar Economy: Information and Search in Peasant Marketing," *American Economic Review*, vol. 68, no. 2, 1978, pp. 28-32.

④ 林南：《社会资本》，上海：上海人民出版社，2004年；Ronald S. Burt, *Structural Holes*.

⑤ James C. Scott, *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*, New Haven: Yale University Press, 1976; Peter M. Blau, *Exchange and Power in Social Life*.

资本、社会资本相应地在各自领域中积累、交换,而且礼物交换并不一定是在某个时点上的行动,可能是延续多个时点的一个过程。在互动的过程中,行动者在不同领域间进行多维度的讨价还价和交换。不同形式的资本所处领域之间的相互关联程度对于这一转化过程有着重要影响。在传统农村社会中,道德观念、社会活动和经济活动是高度相关的;但在高度分化和流动的现代城市居民区中或即时的市场活动中,社会领域和经济领域可能有着清晰明确的边界。这意味着,各类资本之所以能够在不同领域,从一种形式转化为另外一种形式,在很大程度上得益于资本所在的这些领域间的相互关联或相互重叠。否则,这种转化就会困难重重。据此,我们提出以下命题:各类资本间的相互转化与这些资本所在领域之间的相互关联程度成正相关关系。

这一命题对理解市场运作过程中不同形式的资本的相互转化有怎样的实证意义?在不同制度背景下,各领域之间相互关联程度往往不同,因此资本转化的方式、机制也会有显著差异。当代农产品市场链由农户、商贩、中间商和外来厂家构成。在这个链条的不同环节,社会、文化、政治、经济各领域的关联程度有着显著差异。在市场链低端,村民、商贩甚至中间商大多是居住在同一个乡镇上,家族亲友子孙数代生活在这里。因此他们的社会、经济以及政治空间相互高度关联,即嵌入于当地高密度的社会和经济关系网络之中。但那些刚进入村庄的外来收购者或厂家的关注点和互动主要局限于经济领域(找到一个可靠的地方代理人来降低交易成本),其主要目的是牟取市场利润,他们与当地人的互动随着交易结束而终止。因此,在市场上游环节,这些不同领域间的相关程度较为松散。这并不是说,这些“外来人”与当地代理人不能发展出亲密的社会信任关系。但与乡村社会多维的社会网络相比,商家间的社会关系更像是其经济关系的润滑剂,而不是在不同时点上互惠交换的内容。如果把这些交易活动笼统地归因于社会信任而不深入分析其内在机制,则无法提供实质性解释。

以上讨论帮助我们认识市场链中各个环节的各类资本转换的不同特点。笔者认为,首先,不同领域间的关联程度在市场链条的低端(如村庄)最为紧密。村民和当地代理人发生多维的密切联系并嵌入在日常互动中,不同形式的资本间相互转化在这个层面上最为顺利流畅。其次,越是市场链条的上游环节,各个领域间相互联系的程度越低。具体而言,市场链层次越高,越远离紧密的、持续性的社会关系(如地域、村庄的社会制度),社会机制作用随之越弱,而经济机制作用更为凸显。最后,以上逻辑不仅适用于解释市场链的纵向结构,也可解释横向的市场运作范围。地方代理人(商贩)的经营活动越远离其熟悉的社会空间,社会资源(如信任、社会关系)越稀少,他所拥有的社会资本的价值越低,社会资本转化为经济资本的可能性越低,市场交易更倾向于以经济形式运行(如现金支付)。

不同形式的资本相互可转化的程度因市场行动者在社会空间中的位置不同而存在差异。例如,在同一社会空间中,一个葡萄商贩可能仅经营这一领域的市场交易

活动,另一个商贩可能是企业家兼村干部。对于前者,政治领域与经济领域间关系松散;而对于后者,这两个领域可能有着密切关系。当精英人士跨越不同领域时,这些领域也因他们的跨领域活动而发生关联。例如,村庄中干部企业家具有双重角色,在政治领域的干部身份有助于其获得政治资本,这些政治资本可能转化为经济资本。因此,即使在同一村庄中,各类资本在不同领域间相互转化的过程和程度都因行动者所处的结构位置差异而不同。由此提出如下命题:各类资本间相互转化的程度随着行动者在其所处的社会空间中的位置和角色不同而存在系统差别。

这个命题指出了在市场交易活动中行动者转化资本的能力存在显著差异的实证意义:那些具有多个身份角色的行动者(如地方干部、具有较高地位的社会精英)比那些只是活动于某个领域的行动者在交易中更可能促成和得益于不同领域之间资本的相互转化。我们经常看到的情形是:村干部的领导位置和能力能够帮助外来厂家实现市场交易,协调解决发生的问题,因此他们经常被选择为地方代理人,帮助协调组织村庄市场。显然,村干部经济领域的行为影响到他在政治领域的地位,例如能够组织收购交易可能有助于提升其在村庄选举中的竞争力。相比之下,对于一个普通企业家来说,其政治资本和经济资本之间的关联较为微弱,难以实现政治资本与经济资本之间的相互转化。

2. 市场权力基础上的“强征性信用”

在农产品收购过程中存在广泛的、数额庞大的厂商赊欠中间商或农户的现象。这种被迫产生的大范围“赊欠”行为不同于传统社会中熟人圈内小范围和小规模的借贷(如小商店、货铺的买卖赊欠),并非建立在自愿、互惠交换基础之上,而是外部厂家利用市场权力,强制性地迫使市场链下游的商家或农户接受“赊欠”。市场交易常常是在资本缺失的条件下完成的。例如,葡萄市场中的收购常常不是现金交易,而是以“赊欠”形式进行的,而且欠条往往在一个相当长的时期内还未能兑现。在很大程度上,赊欠交易模式是厂商通过其市场权力强加给交易对方的,即通过强制性手段来索取信用。我们采用“强征性信用”(credit taking)而不是“借贷”(credit lending)的概念以强调在这一过程中,大公司通过其市场权力强行将资金压力和风险转嫁给市场链条低端环节的组织行为。由此提出如此机制,即特定的市场权力或者其他权力的强制性力量导致了不同形式资本间的相互转化。

“强征性信用”与“礼物交换”机制以及相关的多维度讨价还价机制不同。艾默生指出,权力是所有交换关系的中心。许多研究强调了资本的力量特别是其市场权力,在建构公司组织和现代工业市场社会中的重要作用。^①农产品市场上大范围地

① Richard M. Emerson, "Power-Dependence Relations," *American Sociological Review*, vol. 27, no. 1, 1962, pp. 31-41; Linda Brewster Stearns, "Capital Market Effects on External Control of Corporations," *Theory and Society*, vol. 15, no. 1/2, 1986, pp. 47-75.

发生的数额庞大的“赊欠”行为体现了背后的市场权力逻辑。这一“赊欠”模式源于寡头垄断的大公司，它们拥有更高的市场谈判地位和某些特定制度背景（如得到银行贷款的特殊政策）所赋予的强制性权力，要求通过“赊欠”的方式进行收购，将资金压力转嫁给市场链的下游环节，迫使市场链条低端的小商贩和农户承担资金的风险和代价。而下游市场行动者不得不接受这一赊欠形式。例如，小商贩甚至中间商无法得到市场机会或足够的银行贷款；分散农户面临着农产品季节性、储藏困难等压力，因此只能按照市场上游的寡头垄断厂商强加的赊欠条件进行交易。在这个过程中，资金动员的风险和压力被转嫁给中间商、商贩，最终落到农户身上，后者被迫通过动员社会资本方式来解决经济资本短缺问题。由此提出以下命题：市场权力（或其他垄断权力）对资金动员的成本和风险的分布有重要影响；交易一方的市场权力越大，越可能将资金动员的成本和风险转嫁给交易对方。

值得指出的是，“强征性信用”的实现依赖于基层社会的“礼物交换”互惠机制。强征性信用是通过市场链条各环节连接起来的，即当大公司利用垄断权力将赊欠模式强加于农户或小商贩时，通常通过交易中介人如中间商、村庄代理来实施。而在中间商—商贩、村庄代理—农户之间的“赊欠”过程是靠社会资本或社会信任来维系的。在这个意义上，农产品市场上的强征性信用的效用，恰恰是建立在传统社会的组织制度之上的。

我们认为，在经济资本匮乏的背景下，行动者开掘和调动社会资本，发展出市场交易中的“信用”机制，解决了市场运作问题。不同类型资本间的相互转化受几个机制的影响：各类资本所在领域间的关联程度，互动双方社会空间的距离远近，市场行动者的社会位置和角色，以及参与交易活动的群体之间的（市场）权力关系。以上讨论引导我们关注如下几个问题：对于市场链各个环节上的交易双方，各类资本所在的不同领域的边界及其相互间关联是什么？市场参与者在这些领域的位置分布如何？市场参与者间的市场权力分布是怎样的？我们从这一理论视角来讨论鹿山镇农产品市场兴起过程中是如何解决资本缺失条件下的市场交易难题的。

三、资本转化和市场运作：鹿山镇的个案研究

（一）案例背景

本文的田野观察均来自鹿山镇，其共有 27 个行政村，2006 年农民人均收入仅为 3500 元。经过 30 年改革，全国性农产品市场体系逐步形成，但鹿山镇的农产品市场刚刚兴起。鹿山镇盛产玉米、葡萄和杏子，但仅有少量的农产品收购企业，在全国性农产品市场体系中处于低端位置。下文以杏子和葡萄市场为主要案例。

杏子市场（杏仁、杏核和杏干）终端是几家规模较大的加工企业，几个企业在鹿山镇与几个中间商合作，中间商下游是数百个商贩。在收获季节，商贩走乡串户收购产品，出售给镇上的中间商，中间商再出售给来自广东、浙江等地的厂商。商贩的市场活动范围超越村庄边界，他们奔走于方圆 150 公里的范围即整个产区内进行收购，近几年有些人还到其他省长途贩运，使得鹿山镇地方市场成为全国杏子市场体系的重要环节。表 1 是 2009 年杏子市场部分地方商人的收购资金分布。前十位案主是随机选取的商贩，后三位案主是鹿山镇经营规模最大的中间商。^① 一个突出现象是，该市场交易中三位地方中间商能够大规模地赊欠商贩的农产品，运用社会资本替代经济资本。

表 1 2009 年杏子市场中间商、商贩资金来源分布图

(单位：万元)

人物编号	自有资本	合伙人资本	银行借贷	赊欠
1	15	40	40	0
2	20	50	35	-50
3	5	0	30	-18
4	8	0	25	-15
5	10	0	25	-15
6	20	15	25	-12
7	10	0	25	-10
8	20	15	30	-20
9	15	0	15	-16
10	15	0	25	-20
11	20	0	20	+350
12	20	30	15	+600
13	20	0	30	+500

注：数据资料来源于田野观察和访谈。其中，前十个案例为十位商贩；后三个案例为三位中间商，“+”表示案例对象赊欠他人的资本，“-”表示案例对象被他人所赊欠的资本。

鹿山镇是主要的酿酒葡萄产区之一。酿酒葡萄市场结构接近于寡头垄断市场模型，其终端是几家大酒厂，低端是分散的农户家庭。与杏子市场结构的显著区别是，村庄成为葡萄市场组织的重要环节和单位。酿酒葡萄大多以村庄为单位进行规模种植，并在短短的几天内完成全村数百万斤的葡萄由农户到酒厂的交易过程，在这个过程中村民之间有着密切的协作。值得注意的是“村庄代理”这一角色，即那些为厂家或中间商在村庄内组织收购葡萄的代理人，他们通常是本村的村民。村庄代理不仅是市场收购的组织者，而且是市场交易中“逐级赊欠”的最终信用承担者。村民和村庄代理紧密、频繁的互动嵌入于地方社会高密度的社会关系网络和稳定的社会秩序之中，这使得“赊欠”式的市场交易环环相扣，组织严谨、协调有序。

① 三位中间商分别在杏核、杏干、杏仁三个子产品收购市场上占有垄断地位。在鹿山镇有数百个情形类似的小商贩，我们选取了经营时间较长、规模较为稳定的十位商贩。

事实上,行动者解决市场交易中资本匮乏问题的多种策略正是建立在行动者的社会关系和地方社会制度基础之上的,其集中体现了社会资本、政治资本和经济资本间的动员或转化以及背后的不同机制。以下提出资本动员的三类模式:(1)家庭积累;(2)银行借贷;(3)“赊欠”。前两类动员模式大多体现了“礼物交换”的互惠机制,而“赊欠”模式则为市场权力基础上的强制性机制所支配,体现出强征性信用的性质。

(二)“礼物交换”互惠机制支配下的资金动员模式

1. 家庭积累和集体化的历史遗产

地方商人的初始资本一般来源于家庭,如家庭积蓄、亲属借贷等。鹿山镇大多数农户鲜有农业剩余,少量的积蓄一般来自非农业活动如外出打工。在农村社区中,扩大家庭依然是农民经济活动和社会交往的重要组织。表 1 的第 1 列呈现商人自有资本状况,在 5 万—20 万元之间。事实上大多数商贩的自有积蓄约为 5 万元,其余部分主要来自亲友借贷。

地方商人的发展得益于集体化时期的市场经历和机会。如中间商鄢某(案例 11)和李某(案例 12)在乡镇企业发展初期都经营管理着村集体收货站。鄢某排行老五,其大哥是村书记,1982 年高中毕业,回村后进入村委会,主要经营村农产品收货站。李某早年参军,退伍回村后当选为村书记,1985 年在村里办起了集体收货站。在乡镇企业改制时,鄢某和李某收购了各自村里的收货站,并且延续着经营村集体货栈所积累的外来市场关系以及与镇供销社、地方银行等系统的负责人所形成的熟人关系,后者为其获得银行贷款铺平道路。

“家庭积累”体现了日常生活领域积累的社会资本向经济领域经济资本的转化。在传统农村社会,生产活动和社会互助嵌入于高密度的社区网络,社会资本向经济资本的转化是一个自然连续的过程,常常体现为家庭成员、亲属及好友之间私下借钱等。在政治资本和经济资本之间的转换过程中,集体化时代村干部及其亲属更容易接近和获取经济资源。家庭积累的动员模式在一定程度上解释了经营者早期的资本运作,但这一组织模式所动员的资源数量有限、增长缓慢,难以满足规模不断扩大的市场需求。随着大规模市场交易的兴起,经营者必须寻求其他资本动员方式。

2. 银行借贷

那些上升到市场链条更高环节的商人,如中间商可得到大量的银行贷款,银行借贷在很大程度上是基于非正式的人际关系运作的。在表 1 中,十位商贩和三位中间商都得到了银行贷款并且均凭借了特殊的社会关系。在这一过程中,行动者的社会关系的强弱和类型各有特点,形成了多样的社会关系渠道。第一,有四位商人通过亲属关系获得资本。如袁某(案例 4)的表哥是鹿山镇信用社的会计,正是在表哥的帮助下他从信用社得到 25 万元的贷款。谢某(案例 9)的侄子在邻乡信用社工

作，在侄子的运作下拿到 15 万元的银行贷款。第二，大多数商贩与银行机构显然没有直接的社会关联，一个普遍的做法是动员第二层或者第三层社会关系网络与银行建立社会关系。如白某（案例 7）在 2004 年通过村信贷员（同村人）结识了镇信用社主任，在信用社拿到贷款 5 万元。次年，白某直接找到信用社主任，获得贷款 10 万元。第三，银行贷款的社会机制还诱发了新的合作组织关系，即经营者寻找那些能够获得银行贷款的人作为合作者，如许某（案例 1）的两位合伙人（分别是县农业银行和建设银行的工作人员），以 40 万元银行贷款入股分红。

随着市场经济的兴起和发展，社会关系在资本运作过程中的作用常常是随之增强而不是弱化了。例如，信用社为农民家庭提供小额信贷，政策规定每个家庭以家庭财产作为抵押可获得不超过 5000 元的贷款。葡萄商贩张海的变通做法是借用多个本村亲属朋友农户的银行存折作为抵押资产，通过银行的特殊关系进行运作，从而得到几十万元贷款。一方面利用其在村庄中的社会资本，另一方面动用与银行的特殊纽带关系，从而实现社会资本向经济资本的转化。在这一过程中，社会关系得到强化。

行动者在不同情境下处于不同的社会位置，他们将其他领域的资源转化为经济领域资本的能力存在差异，从而获得银行贷款的机会也不同。如随着集体债务问题凸显，干部企业家的干部身份经常难以得到银行贷款。从厂商角度，“银行资本”特别强化了大公司尤其是国有公司的市场权力，因为后者与银行资本有着特殊联系，而一般企业很难获得银行贷款，不得不附属在大公司之下从事收购交易。获取资本能力的差异塑造了市场行动者间的等级结构。

3. 市场权力基础上的强制性机制与“强征性信用”

在鹿山镇农产品市场，“赊欠”正是解决交易过程中资本匮乏问题的最主要方式，据我们估计，农产品交易总量的 3/4 强是通过这一形式实现的。呈现出“厂商—中间商—商贩（村庄代理）—村民”逐级赊欠的模式，尤其凸显资本的市场权力运作机制。在这一过程中，厂家以寡头垄断的市场权力迫使对方接受“赊欠”方式，表现出强征性信用的特质。中间商、村庄代理在其中扮演着至为关键的作用，中间商或村庄代理特殊的社会位置实现了市场权力机制和“礼物”互惠机制的融合转化，最终使得大部分的农产品交易在资金匮乏情况下得以实现。虽然终端购买者（如大公司）、中间商、地方代理以及农民四个环节的交易互动中普遍存在“赊欠”现象，但有两点值得关注：一，各农产品的产品特征不同，市场结构（市场权力）的具体形态特征也因之存在差异，导致各农产品市场“赊欠”的运作机制有系统差异。二，市场链条的各环节有不同的制度背景，导致各环节“赊欠”模式的运作机制大相径庭。

以葡萄市场为例。酿酒葡萄市场终端环节情形如下：桑酒厂是鹿山盆地的地方龙头企业和重要的国有企业，近年来产量和销售量占全国 1/3 强。至 2008 年 13 家小酒厂逐渐建立，主要生产原酒卖给桑酒厂，是桑酒厂的原料供应商。2003 年以

来, 山东等地酒厂涌入抢购, 激烈的市场竞争导致收购价格数次高涨。2007 年收购价格高达每斤 2.4 元, 涨幅达两倍之多, 极大地提高了原料成本。次年桑酒厂将 13 家小酒厂召集起来, 会议约定与各酒厂建立长期“战略合作联盟”, 制定本区域统一收购价格, 对于私自涨价者予以严厉惩罚。在收购过程中, 桑酒厂派驻专员到现场跟踪监督各酒厂收购价格。

银行贷款制度极大强化了桑酒厂的市场权力, 有助于其控制地方各小酒厂。桑酒厂在 2007 年纳税近 2 亿元, 约占县财政总收入的 1/3, 这个特殊经济地位使得它具有调动“银行资本”的能力, 而小酒厂很难在银行得到贷款。正如某小酒厂银行经理所说, “我们自己很难在银行贷款, 现在都是商业银行, 银行要控制风险。但桑酒厂不同, 银行会贷给它(桑酒厂), 我们凭着收购协议、收货单才可以到银行抵押贷款, 这占到我们收购资金的 70%……”即便其能够得到大量贷款, 银行利息总是不菲的开支, 只有将资金压力转嫁给市场链下游环节, 通过“赊欠”运作才可以节省这笔成本。

在杏子市场也普遍存在强征性信用过程, 但其所发生的市场链环节与葡萄市场颇为不同。鹿山镇是杏子的主要出产地, 杏子市场终端环节主要为浙江、广东等地的企业, 作为与鹿山镇相距甚远的外地企业在鹿山镇经过了“不熟悉”到“熟悉”的经营过程, 以杏核市场为例。2002 年浙江厂商金老板开车寻找货源, 沿路找到中间商杨某。那时彼此完全陌生, 杨某小心谨慎, 要求金老板预付定金再收购, 并在收购数万斤后请对方立即付全款。随后, 金老板派驻采购员长期住在杨某家里, 还邀请杨某亲自送货到浙江, 参观其企业生产, 了解他的家庭和家族。经过长达三年的交往, 双方逐渐建立起信任关系。在这一过程中, 金老板还介绍杨某与其同行老乡签订了收购合同, 如此提供高达数百万吨的收购合同, 使杨某迅速成为鹿山镇收购规模最大的杏核中间商。

为什么厂商能够将“赊欠”的模式强加给地方市场的中间商和商贩? 在厂商环节, 厂商有意识地高度组织起来。例如, 杏核加工企业以浙江省某村最为集中, 随着经营规模扩大, 他们到河北、新疆、天津以及东北等原料产地兴办工厂, 遍及各地, 并于 2008 年成立全国性专业协会。与之相对比, 鹿山镇地方市场上的中间商和商贩的市场力量和组织程度远落后于这些外来企业。特别是在外部市场高度垄断的背景下, 中间商具有较高的可替代性。一位浙江厂商如是说: “他(中间商杨某)当然得听我的, 我还可以找其他人来收购。我在这里已经六年了, 每天开车到附近各个村转悠(闲逛), 和商贩们很熟……”可以说, 厂商逐渐培养出特定的地方代理人, 并赋予其在市场下游的垄断地位。

中间商或村庄代理的社会资本是厂商的市场权力转化为强征性信用的关键。中间商或村庄代理大多是当地精英, 生活在地方社会, 嵌入在地方社会网络中。如葡萄市场“赊欠”运作过程中一个至关重要的角色是村庄代理, 村庄代理和村

民有着稳定的社会信任，彼此的互动嵌于长期生产生活而产生的共享乡村文化网络中。

（三）两位村庄代理的故事

酿酒葡萄市场的重要组织单位是村庄，酿酒葡萄通常以村庄为单位进行规模种植。山上村是鹿山镇最早种植酿酒葡萄的村庄之一。两位村庄代理中的一位是担任村书记长达 20 余年的村干部夏斌，另一位是村里最大的葡萄收购商张海。他们的市场发展轨迹形成鲜明对比，这一对比为理解不同形式的资本相互转化提供了丰富素材。

首先是村书记夏斌的故事。夏斌于 1981 年高中毕业，随后参军入伍，1983 年退伍回村并进入村委会工作，1985 年至 2010 年任村书记。在夏斌领导下，村庄基础设施（如通电、自来水）获得极大改善；他还大力推广经济作物。1996 年，山上村村委会与桑酒厂成功签订建立“酒厂+基地+农户”模式的合作协议，将全村 1000 亩土地发展为酿酒葡萄生产基地。三年后，山上村酿酒葡萄开始挂果，按照与酒厂的协议，以夏斌为核心的村委会收购全村葡萄并以“合同价”卖给桑酒厂。这一收购模式持续到 2001 年。

夏斌也给其他酒厂代收葡萄。他在村庄之外有不少关系资源，在村庄内部有动员村民、解决纠纷的能力。可以说村支书夏斌占据着“天时地利人和”的市场优势，一方面能拿到酒厂的收购合同，另一方面借用他在村庄内部高密度的社会关系网络，很容易“赊欠”村民的葡萄。从这里看到政治资本（村干部）转化为商业机会和社会资本（当地社会关系）替代经济资本的双重过程。

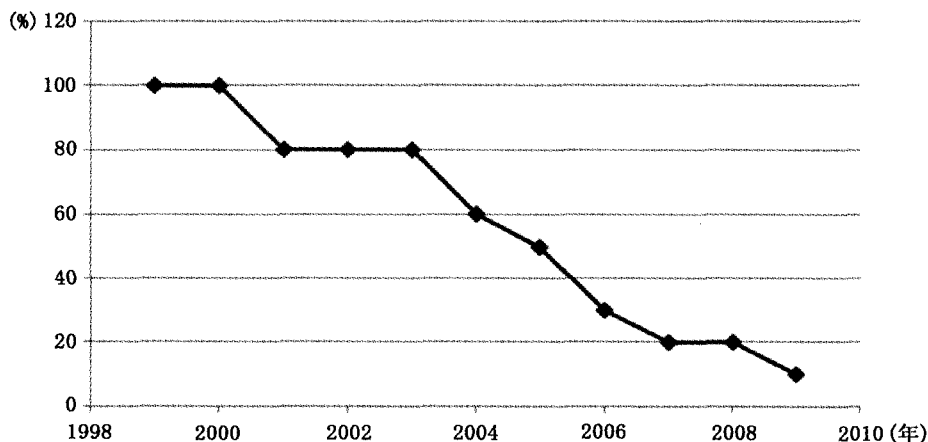


图 1 1999—2009 年间夏斌团队葡萄收购量占全村总产量的百分比

2002 年外地酒厂开始到山上村采购葡萄，村庄内部逐渐产生了新的代理人，夏斌作为村级市场收购核心主体的垄断地位被逐步打破。村庄代理人增加，市场交易逐渐分散。我们观察到夏斌的收购量在村庄内部所占份额逐年下降（见图 1）。村庄

代理数量增多,竞争激烈,夏斌的动员力量急剧下降,2009 年他的收购量仅占村庄总量的 10%。

一个令人费解的现象是,夏斌长期以来拥有较好的社会地位、政治资本以及外部关系资源,过去十年一直扮演村庄代理的角色,但为什么他未能上升到市场链条的高端位置?夏斌回答:“我要是像张海那样能贷款,那我很容易就能成为大中间商了。”即最核心的制约条件就是缺乏经济资本,没有经济资本就不能到外村收购,无法扩大收购规模。同时,村书记在村庄中的角色地位正在发生变化,不再是村庄社会结构唯一的核心位置。随着村庄集体负债问题凸显,村干部身份已经失去银行借贷的优势,作为村支书的夏斌也难以得到贷款。因此,即使夏斌与酒厂有着稳定的社会关系网络,他所拥有的社会资本也只局限于村庄之内,即在村内通过“赊欠”收购葡萄。

夏斌的故事从多个维度呈现了不同形式的资本相互转化的动态过程。第一,当政治权力在村庄事务中起核心作用时,政治资本(如村委会领导)是重要的资源,它能够动员并可转化为其他形式的资本。夏斌的村书记地位在早期帮助他获得了较多的市场交易机会。第二,夏斌通过“赊欠”本村农民葡萄进行收购,这建立在其在村庄中的社会位置以及村民对其的信任基础上。如果市场收购超越这个特定的空间范围,他就需要动员资金进行现金交易。夏斌正是因为缺乏资金而无法超越村庄边界以扩大市场范围。夏斌团队在村庄中收购能力下降反映了各类资本转换过程的几个重要变化。首先,随着农业经济逐渐市场化,村委会的政治地位不断下降,使得政治资本转换为市场机会的可能性随之减少。过去外来厂家都会找到村委会干部来组织收购,而近年来这种情况越来越少了。其次,当其他村庄代理出现时,以家庭家族为基础的社会资本在村庄中的作用凸显,出现了各个家族的成员把葡萄“赊欠”给自己家族的村庄代理的趋势。由此可见,随着市场兴起,村庄内部经济领域和政治领域逐渐分离,村庄领袖的地位和动员能力随之下降。建立在家族基础上的“礼物交换”互惠机制起到了更大的作用。

中间商张海的故事与上述故事形成鲜明对比。张海性格十分内向、沉默寡言、不善社交,但出乎意料的是张海最终成为一个成功的中间商,收购葡萄数额大,且遍及几个乡镇区域。张海的经历从另一个侧面体现了不同形式资本间的相互转化。

张海于 1968 年生于山上村,高中毕业后任村委会会计,受村书记夏斌的领导。在众人看来,他涩于表达和交往,但做村会计认真负责,任会计达 14 年之久。直到 2001 年张海突患重疾,到北京治疗,欠下不少债务。2002 年病愈回村,他离开村委会,试图做其他工作挣钱还债。他的妻舅在鹿山镇信用社工作,给他提供了做信用社驻村信贷员和中国人寿保险推销员两份工作,但这些收入对于家庭债务来说杯水车薪。2004 年,张海开始盘算做葡萄生意。由于没有市场经验,他借用妻舅的关系在信用社拿到 5 万元贷款,并加入夏斌收购团队。在合作过程中,张海熟悉了收购

运作流程，与部分酒厂的管理者建立熟人关系。2006年，张海组建自己的收购团队，通过亲友筹资23万，银行贷款10万，总计33万作为收购资本，主要以现金交易方式收购了30万斤葡萄，成功地开始了独立经营。

2007年张海从某酒厂拿到70万斤的收购合同，而山上村总产量不到150万斤，村里还有数位收购代理相互竞争，张海到外村采购葡萄，外地村庄超越了张海的社会生活范围，意味着要准备大量的现金进行“一手交钱、一手交货”的交易。正如张海所说，“如果不给现钱，农民不会让你把（装葡萄的）车开走”。这一年，张海借用村民的银行存折进行抵押，通过信用社的特殊关系，最后得到近百万元的贷款。张海先用现金到四个外村收购，和那里的村庄代理逐渐熟悉，并取得信任。他非常有策略地建构新的社会资本。例如，当他不能及时支付现金时，则在结账时支付一定的利息，这一举动受到村庄代理的好评。增强了他的“赊欠”能力。

来自外地村庄代理的信任成为社会资本，其累积到一定程度可再次转化为经济资本。2008年张海拿到110万斤的葡萄收购合同，扩展到六个外地村庄进行收购。但这一年张海没有使用银行贷款，绝大多数的葡萄都是以“赊欠”方式收购的，一个重要前提条件是他在前一年培育和积累了丰富的社会关系。2009年张海从银行获取近百万元的贷款并将贷款投资给某砖厂，而在葡萄交易中则全部采用“赊欠”方式，可称之为“空手套白狼”战术。但张海显然不是纯粹的“空手”运作，而是基于多次重复的市场交易中与外村的村庄代理培育的社会资本。在没有经济资本的条件下，这些社会资本为市场交易双方的“赊欠”提供了信任纽带和基础。

“不同形式的资本之间的相互转化”这一命题解答了为什么在资本缺失条件下市场交易仍然可以发生甚至扩展这一现象。如上述故事所示，这些相互转化过程是有条件的。首先，不同的社会位置所占有的资源存在差异，占据不同社会位置的行动者进行资本转化的资源条件和结果有着明显区别。夏斌在村庄内的政治地位和权威产生的大量社会资本替代了经济资本，而张海与信用社的特殊人脉关系帮助他获取的大量资金，使得他可以超越村庄边界。其次，不同形式的资本相互转化的机制和过程会随着制度环境变化而变化。以往政治资本（干部身份）是获得市场机会和资源的重要机制，随着市场发展，政治身份逐渐难以转化为经济资本（如银行借贷）。最后，不同形式的资本间相互转化的程度或比例随着时间发展而变化。如随着市场结构扩散，村庄代理数量越多、竞争越激烈，村庄代理的社会资本价值随之降低。市场权力基础上的强制性机制在以上的两个故事中没有凸显，但夏斌和张海的赊欠和筹款活动正是“强征性信用”发生作用的微观过程。正是他们的社会资本替代经济资本的努力使得农产品市场在资金匮乏的条件下得以运行。

本文的意图并不是再次说明社会学领域中早已提出的“不同形式的资本间相互

转化”这一基本命题，而是通过具体的研究指出，这一命题并不是一成不变地适用于任何地方、任何领域；需要具体深入地分析其转化机制和边界条件，才能对这一命题在实际社会过程中的意义提出具有力度的解释。

四、讨论与结论

本文讨论了中国北方一个农业镇农产品市场的发育过程，特别是在资本缺失条件下，市场交易背后的机制和过程，不可避免地带有地区的特殊性。但本研究的着眼点是有关各类资本转化与市场活动之间的关系，地方制度和社会关系如何形塑资本运作的问题。通过对鹿山镇农产品市场资本动员微观过程的考察，试图在理论和经验层面揭开市场运作的“黑匣子”，阐述各类资本间转化的机制和发生作用的条件，特别是社会机制在市场运作过程中的重要作用。

本研究将农产品市场运作的一个显著特点概括为“资本缺失下的市场交易”。核心问题是：各类资本在什么条件下以什么机制能够从一种形式转化为另一种形式？本研究揭示和分析了资本转化的多重动态过程，提出了“礼物交换”的互惠机制和“强征性信用”的市场权力机制。首先，不同形式资本间的相互转化建立在不同领域间相互关联的基础上。需要对市场链条上各环节的社会资本进行区分和讨论，包括建立在村庄共同体基础上的村民、商贩和中间商之间的信任，企业家与银行机构的特殊个人关系，以及中间商和外来购买者建立在长期交易关系和市场权力基础上的谈判关系。其次，市场链条上不同行动者因其社会角色不同而与各类资本所处的领域有着不同的关系，从而有着不同的各类资本转化的渠道和空间。最后，资本转化随着市场结构不同而存在差异，有些交易环节中有明显的资本转化（如葡萄收购中的赊欠与社会信任间转化）过程，有些交易环节中没有发生资本转化（如杏仁市场上农民和商贩之间的即时交易）。

我们通过关注市场链中资本短缺问题，以及参与市场交易的各方如何解决市场发育所面临的各种挑战，进而理解市场关系和社会关系并存互构的过程和机制。研究发现，获得经济资本的机会和拥有“赊欠”能力等市场优势与社会关系网络有密切关系，而且社会资本和经济资本间的转化随着人们在社会空间中的地位以及市场链条中的层级不同而不同。在村庄层次，高密度的社会关系为“赊欠”提供了信任基础。而在市场链的高端，那些拥有市场权力的收购者通常以“强征性信用”形式，通过强制性机制迫使市场链低端的商贩和农户承担动员资本的风险和代价，导致大范围的“赊欠”模式。从宏观上，这些农产品市场的兴起仿佛遵循着经济学所陈述的“共生秩序”逻辑；但仔细观察就会发现，市场参与者经过了长期艰苦的努力，克服了各种组织上的困难和挑战，充分调动和利用了他们所拥有的各种资源和机制，特别是社会制度的资源，才

建立起现有的市场秩序。

资本的意义超越了其在经济领域中的单纯的金钱意义，在现代国家和社会的形成中起着重要作用。一方面，资本将地方区域和国家市场连接起来，在这个意义上资本成为建立或者改变制度的强大力量；另一方面，资本流动代表着不同区域在全国范围内的相互联系，在这个意义上资本也成为重要的分层机制，塑造着特定的社会关系模式。但是，本研究对这一论断提出了重要的限制条件。研究发现，市场权力的强制性机制——“强征性信用”得以实现的基础是乡村社会中的社会资本用以替代经济资本的各种赊欠做法。在这一过程中，市场机制，包括市场权力基础上的强制性机制，恰恰强化了而不是削弱或瓦解了乡村社会中的社会制度。在这个意义上，本文讨论的资本间相互转化过程及其内在机制有着更为广泛的意义。首先，市场经济的发展并不一定意味着市场与社会此长彼衰的趋势，而是经济活动与社会活动的双向互构过程：各类资本间转化借用了社会制度设施和社会关系，而这些转化过程反过来强化了社会机制的作用。其次，特殊性的社会关系促就了特定的市场交易形式，这些交易形式又强化了特定的社会结构；同理，当地企业家活动可能推动了社会结构的复制（如地方代理和社会信任），而这些做法也可能随之限定了资本转化的边界。我们期望本文的讨论有助于认识资本和社会制度的互动演化过程及其未来趋势。

〔责任编辑：刘亚秋 责任编辑：冯小双〕