

农民经商与市场分化*

——浙江义乌经验的表达

刘成斌

提要:浙江义乌兴商的主体是农民,农民经商是义乌经验成功的关键因素。农民经商兴起的“数据”表现在乡办、村办、乡村联办三类经营单位均不及农户办经营更有效率,而进一步的数据分析表明此结果与农民家庭本位合作制存在“亲和性”。家庭本位为资本发展提供动力功能,表征着东方与西方不同的现代化路径,由此回应了韦伯命题。

关键词:农民经商 市场分化 义乌经验 韦伯命题

一、研究的问题——义乌经验

本研究拟通过梳理义乌人经商的阶段进程,对义乌区域发展过程和经验进行归纳和分析。按得到官方认可的经商行动开始算起,义乌人经商始于改革初期,先前虽也有“鸡毛换糖”,^①并为后来兴商建市打

* 本文为国家重点招标课题《中国特色社会主义道路:基于农民思想变迁的农村和谐有序发展研究》(项目编号:09AZD003)的阶段性成果。感谢南京大学风笑天、周晓虹、张鸿雁、翟学伟、陈友华、彭华民教授,南京师范大学邹农俭教授,杭州师范大学卢福营教授,浙江师范大学以张兆曙教授为带头人的社会学学科团队成员在“双周学术交流坊”上对本论文提出的建议。

① 鸡毛换糖是对义乌农民经商传统的一种经验描述。根据《义乌县志》的记载,1979年开始出现廿三里等地的农民挑着“敲糖担”到县城的县前街(县人民政府前)歇担设摊,而这种“挑担”经营的方式最早可以追溯至清朝乾隆时期,当时“本县就有农民于每年冬春农闲季节,肩挑‘糖担’,手摇拨浪鼓,用本县土产红糖熬制成糖饼或生姜糖粒,去外地串村走巷,上门换取禽畜毛骨、旧衣破鞋、废铜烂铁等,博取微利”。糖担换回货物,分类别选,其中,公鸡三把毛(红鸡毛)和猪鬃,分别出售给国有或集体企业;剩下的差一些的羽毛用以(有机物)肥田;废铜烂铁、破布棕片则回销至厂坊加工作工业原料。建国后虽然由于国家政策禁止农村“劳力外流”,不准“弃农经商”,但义乌农民利用农闲的“间隙”仍然“或明或暗”地进行。挑担的农民摊位1980年移至北门街经营,规模达到124个摊位,以批发零售兼营。1982年上半年,市场由北门街移至湖清门街,继而向新马路北段延伸,摊位增至320个。这就是义乌小商品市场的前身。

下坚定的文化基础,但毕竟不是大规模、“合法化”的经商行动。所以本研究以显著体现产业结构变迁的产业数据为切入点,时间跨度从1978年中国开始改革至今。

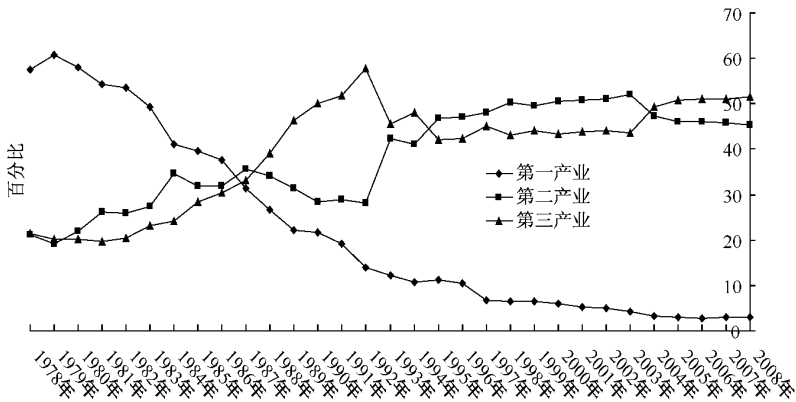


图1 义乌1978-2008年产业构成变迁

对义乌市1978年以来三次产业数据进行分析可以发现(参见图1)其产业结构呈现出明显的阶段性:1986年之前义乌还是农业县——第一产业产值占主导地位;1986至1995年,第三产业发展突出;1995至2004年第二产业占据主导地位;2005年以来,义乌第三产业又“复兴”为主导产业,且连续四年“稳定”占据总产值的50%以上。

但在这四个阶段的“宏观”变迁中,又存在以下突出特点:在1978至1985年的第一阶段中,第一产业的下降与二、三产业的提升与中国改革开放的大背景一致,全国平均三次产业构成比例也呈现这一特点,这说明义乌在1985年之前并未形成明显区别于全国发展格局的“区域经济发展模式”。但是,从1986年开始,义乌第三产业(商业)连续保持“高昂”发展态势,尤其是从1986年至1992年持续“走高”,成为第二阶段的突出特点。从1993年至1995年义乌第三产业经历了一个“低迷”期,第二产业占据主导地位,尽管1996年至2005年第三产业虽然不及第二产业“发达”,但与第二产业的贡献比例并没有拉开实质性差距,而在第二阶段中第二产业与主导地位的第三产业的差距还是十分“明显”的。可以看出,第三阶段与第二阶段的不同在于:第二产业上升为主导地位,但第二、三产业相对处于均衡、稳定的“共同繁荣”状

态。第四阶段则是第三产业重新占据主导地位。

综合义乌产业变迁过程可以发现: 义乌第三产业(商业) 的兴衰在“义乌经验”中占据“第一因素”, 所以, 解开义乌 1986 年前后的“兴商”之谜是理解“义乌经验”的核心所在, 也可以说, 义乌的现代化首先是“商业化”(贸易交换为主, 义乌本地人称为“买全国卖全国”), 然后再工业化(积累商业资本之后再进入制造业, 义乌本地人称为“贸工联动”)。据此, 本文拟着重探讨义乌经济变迁过程中从以农业为主是如何实现向商业的“非农化”“过渡”的, 其具体经济表现是什么? 这种转化和变迁是由什么力量推动的?

二、理论基础与文献回顾——韦伯命题

针对中国改革后市场化进程的研究, 主要呈现出三大“范式”。第一范式侧重于中国国家政策改革导向, 此范式的主要观点认为是国家政策“释放”出了社会活力, 具体如倪志伟(Nee, 1989) 主张“政府是市场助产婆”的市场转型理论等。第二范式侧重于社会网络, 即社会资本研究, 其观点认为具有社会资本越多, 市场能力越强, 如索林格指出, 私营企业主与官员彼此相互支持“他们竞相争取国家的补贴、资金和市场, 但有时也彼此交易, 串通在一起”(Solinger, 1992: 127 - 129、136); 项飏通过北京“浙江村”的实证研究提出“非国家空间”(项飏, 1998: 127 - 151), 认为传统网络的市场化可以创造巨大的新空间与新力量。第三范式侧重于文化动力, 鉴于研究篇幅和主题, 本文重点讨论第三“范式”。

韦伯命题是关于经济发展动力研究中的经典文献。韦伯在《新教伦理与资本主义精神》中论证了思想观念、精神意志在经济变迁当中的能动性。为了证明新教伦理是一套与资本主义经济行为相契合的资本主义精神, 韦伯还拿其他国家进行对比, 比如《儒教与道教》就是论述中国缺乏西方资本主义新教伦理那样的“始发机制”, 中国的价值系统是一套传统性的、适应现实主义的观念和心态。儒家伦理是以家庭血缘关系为核心向外辐射所形成的人际关系及处理这些人际关系的道德准则。家国同构, 每一个社会成员都处在一张巨大的人际关系网中。西方经济信任是建立在个人伦理资质的基础上, 而中国构成企业的基

础则建立在私人关系和家庭或家族基础之上。两者比较的结论是,新教伦理是资本主义的动力,而儒家伦理是资本主义的障碍(韦伯,2004,2007)。这就是韦伯命题的基本内涵。

作为中国问题研究专家的费正清(2000)基本承袭了韦伯的观点,他在《美国与中国》一书中表达的“冲击-回应”论认为中国及其他东亚国家不具备西方资本主义和现代化发展的社会特质,中国近代以来的现代化道路基本是基于对西方“冲击”的“回应”。“在工业革命的推动下,这种接触对古老的中国社会产生了灾难深重的影响。在社会活动的各个领域,一系列复杂的历史进程——包括政治的、经济的、社会的、意识形态的和文化的进程对古老的秩序进行挑战,展开进攻,削弱它的基础,乃至把它制服。中国国内的这些进程,是一个更加强大的外来社会的入侵所推动的”(Teng & Fairbank,1954:1)。

列文森也是韦伯命题的承袭者,他认为,西方现代化表明西方社会是现代、文明、动态的表征,而中国是传统、野蛮、静止的代表。他细致地刻画了中国以儒家伦理为治理基础的政权在强大的西方国家的威胁下是如何无能为力的,其结论是中国儒家伦理完全不能适应资本主义发展的需要。中国的儒家传统与民主、科学的现代社会完全不相容,中国只有摧毁以儒家为代表的传统根基,才能建立新的现代性社会秩序。只有西方入侵才能迫使中国改变它固有的文化惰性(Leveson,1953:8)。耶鲁大学的芮玛丽(2002)在《中国保守主义的最后抵抗》中,讲述了晚清儒家保守主义如何运用儒家文化来对抗西方列强、结果一败涂地的历程。这些都可谓是韦伯思想的演化和变体。

韦伯命题承袭者对中西方比较研究的基本立场是:西方社会具有与资本主义经济行为相契合的社会精神系统及其制度安排(如科层制)而以中国为代表的东方社会则与集权主义有着更高的亲和性。但到20世纪下半叶中期,随着亚洲四小龙的崛起,加上日本与儒家文化的密切关系,韦伯命题遭遇了前所未有的经验挑战,人们开始越来越多地怀疑韦伯对中国儒教文化功能的总结。

杜维明认为,以儒家伦理为基础的修身、自我约束、义务感实际形成了与西方国家不同的“东方资本主义”(杜维明,1989:103)。余英时也认为“韦伯所刻画的‘入世苦行’也同样可以把中国宗教包括进去”(余英时,1987:69)。马敏(2001)通过梳理鸦片战争后近百年的中国商人的主观精神世界,探讨了在儒家文化环境下中国近代资本主义经

济伦理的发生过程。杜恂诚(1993)也对这一发生过程进行了文化上的梳理,但其总的观点是“中国的家是社会的核心”(金耀基,1999:24);农民不但在农业生产中是以家庭为核心,在创办企业从事工商业经营时也是“以家庭为经济核算单位的”(王满传,1992);“家庭利益是企业家创业精神的主要来源”,“家庭利益是创办或承包企业的动力”(朱秋霞,1998)。费孝通认为,在中国社会中,家庭“这个社会细胞有很强的生命力”,在农村“真正有活力的就是家庭工业”(费孝通、李亦园,1998)。所以,中国人的“家”具有与西方相对的“特殊性”,但在社会运行的各个领域中也具有“功能普化”的特征(金耀基,1999:24)。

当然,对中国家庭、家族传统的负面批评也很多,主要基于其私利、排外等观念上,学界的总体评价是家庭观念文化在改革后大大推动中国社会进步的同时,也造成了内外有别、帮派体系、组织内耗等问题(李新春,1998)。中立的理论归纳也有不少,从费孝通(1998)的“差序格局”到雷丁(Redding,1990)对华人家庭企业社会网络概括得出的“同心圆模型”,再到黄光国(2010)对中国人权力游戏中“人情与面子”的总结,都是中国家庭、血缘本位的提炼。家本位体现在企业经营中的用人模式是自家里的人为核心层、亲戚朋友为第二层(中层)、乡亲熟人为第三层(低层)、生人为边缘地带(底层)(张强,2003)。

布罗代尔认为韦伯观点是“难以捉摸的论点”,他认为,中国资本主义不能发展是因为制度与经济所限(布罗代尔,1993:19)。苏国勋(2011)认为,韦伯的许多著作尤其是《新教伦理与资本主义精神》带有欧洲中心论倾向,韦伯回避不谈代表中国文化“有容乃大”的“三教合流”,而是详细阐述道教“纯粹的非理性”,因此韦伯对中国文化的阐述存在不少细节上的曲解、“失误”,但其对“包括道教在内的中国文化的刻板印象和负面评价影响还是相当深远的”。

针对韦伯命题中所论涉的以家庭血缘关系为核心的儒家伦理到底能否促进资本主义发展的问题,本研究选取浙江义乌作为个案来做一实证分析。浙江义乌在改革开放前是一个没有工业化、规模商业经营等现代化(外来)“入侵”的县级区域,在其发展成规模之前也没有广东、上海等外贸经济区域的国家政策“照顾”,其现代化发展过程是具有“鸡毛换糖”传统的农民在“洗脚上岸”之后先做商业、再贸工联动逐步形成世界小商品业交易、流通、制造、研发中心的,因此可以说,浙江义乌的现代化是“内发”式的。基于此,本研究提出如下假设:

义乌内源性成功发展道路及其以小商品经营为特色的非农化过程有中国内在的文化基因;这种文化基因与西方资本主义兴起过程中“个人”“天职观”有所不同。具体表现在义乌农民进入工商业领域时,其市场竞争力与家庭或家族因素有关,或者说家庭因素是影响农民经商成功与否的重要因素。

三、概念界定与研究方法

义乌农民在1980年代由农民到工商业“商人”之转变有一个兼营“农业”和“商业”逐步过渡的过程,这种“兼营”阶段,既不同于“内卷化”的农业道路,也不同于后来纯粹的“工商业”道路,而是一种“混合”、“混沌”状态,为了表达这种特殊“兼营”,我们将这种小商品经济的早期形态称为“农民经商”。

农民经商概念强调“经商的主体是农民”,包含三层含义:其一是说经商主体是农民阶层而不是城市国有或集体企业,“据统计,义乌本地经营者约占市场内摊主的85%,他们主要是农民”,其余来自省内各地的也大多是农民,到1991年进入小商品市场内设摊的国营和集体企业只有130个(浙江省体改办、义乌市人民政府,1991),只占市场摊位总数的1.3%。其二是说经商的人数在义乌的农民当中所占比例较高,形成了规模效应。到1986年义乌县围绕小商品市场经商、办厂和服务的人员已经达3万多人,“约占全县农村劳力的11%”(义乌县政府编,1986);义乌全县购销专业户达6400多户,各类商品生产的专业村达到130多个,家庭工厂有16000多户。到了1990年,在乡镇企业、个体工商业务工经商的农民劳动力约11万多人,占全市农村劳动力的38%。其三是说义乌“农民经商”的比例具有高于全国的突出特征。1990年10月,全国有登记注册的个体工商户1298万户,从业人员2024万人。1990年6月底,已经登记注册的私营企业88636户,从业人员155.2万人,其中雇工134.6万人。1990年全国劳动力为56749万人,其中农村劳动力为42010万人,按此推算,全国个体工商户占农村劳动力比例为4.82%,加上私营企业从业人员共占5.19%。可以看出,义乌在1990年从事工商业的农民比例至少是全国的7倍以上。

农民经商的“商”既包括商业,也包括工业,但以商业为主。由表1

可以看出,1984年前后义乌提出“兴商建县”时,农民经商的主体构成成分为“小商品经营”。小商品经营作为农民经商的主体构成类型,比其他类型的农民经商类型“经济效益”更为可观,当然,其他类型的“经商”在经济效益上也明显高于农业经营。

表1 1984年义乌市廿三里村农民经商各具体类型的经济效益比较

	小商品经营户	蔬菜专业户	修理业	饮食服务	五匠专业户	理发店等	农业专业户
平均家庭人口数	3.6	4	3.7	5	3.9	3.6	1
平均劳动力数	1.7	2.2	1.9	2.3	2	1.7	.6
家庭成员从事专业人数	1.2	1.7	1.7	1.8	1.1	1.6	.6
平均全年家庭收入(元)	2950	1400	1500	1200	1680	1800	550
平均专业收入(元)	2050	900	900	700	1300	1100	350

注:数据资料来自《义乌市1984年义东区廿三里乡各村专业户生产统计报告》中的廿三里村数据,其中平均家庭人口数等各项的计算,在该类型专业户多于10户,但报告只记载了10户。

在界定和理解上述“农民经商”含义的基础上,本研究的第二个概念“市场分化”是指在中国市场化进程中,“农民”作为一种市场经营主体在市场经营主体构成上的格局变化。

本研究目标是分析义乌“农民经商”与市场化进程所体现出来的中国市场发展的文化动力问题。所谓文化动力,其关键在于充分发挥劳动者的主观能动性。这种主观能动性在市场实践过程中是一种理性判断、选择、行动的过程与机制,由于实践过程与机制中多种因素的盘根错节的复杂关系,本研究只集中于三个目标:呈现“现象”、分析原因、解释逻辑。

呈现现象是指梳理出义乌农民经商的市場表现,即作为一种行动结果“展示”出来,具体方法是利用浙江义乌市档案馆记录的农民经商数据来证实农民经商的行动结果。这种现象是我们今天看到的以义乌为代表的中国市场化发展的“客观存在”,是本文研究的“事实前提”。

在呈现事实的基础上,分析这种现象之所以发生的“原因”,即运用数据资料分析“农民经商”结果的影响因素,具体方法是查找义乌档案馆中有关农民经商户的相关数据登记资料,以农民经商的“效率”作为“因变量”,通过回归统计来分析对这一因变量产生影响的自变量。

回归统计“显著”的“自变量”是本文逻辑阐释的依据,根据“数据发现”进行理论提炼和阐释,并以此回应韦伯的文化动力命题。

四、经济表现——市场经营主体的分化

从义乌经商传统来看,“鸡毛换糖”作为“农业经济”的补充形态有一定的传统和历史,但是在建国后到1982年之前是禁止的,1984年“兴商建县”才使义乌农民真正放开手脚,并且政府开始鼓励农民进入工商业。如此一来所形成的状况是:先前进入工商业经营的农民都“发”了,看到这种情况的其他农民不论是通过亲戚、邻居、朋友,还是通过先给别人“帮工”,都迅速地转向工商业经营。进入工商业经营的个体经营、户办经营不但在绝对量上呈现迅速增长的态势,而且这一态势也促使乡办、村办、乡村联办的工商业经营开始“走下坡路”甚至解体。表2是1986年至1987年义乌市义东区各乡办、村办及乡村联办经营主体与农民户办经营主体之间的变化对比情况。

根据表2提供的数据,我们可以看出,1986年义东区的乡镇级企业总共3518家,而户办的还只有1587家,占总体的比例为45.11%;到1987年,义东区乡镇级企业总共是6439家,户办的增加到4300家,占总体比例达66.78%。一年间户办企业占乡镇级企业总数比例提高了21.67个百分点。义乌农民经营工商业在1980年代中期增长速度很快,而且这种增长的确开始对乡办、村办、乡村联办形成“冲击”。与廿三里镇的情况相呼应,整个义乌市农民户办企业都得到了大幅增长,到1988年,除义亭区(现义亭镇)^①外,其各镇区的农民户办经营比例都占到了80%以上。

^① 就发展结果来看,义亭区(镇)是义乌当今最落后的乡镇区域。但在1987年时,义亭乡村工业产值为6352.09万元,占全县乡村工业产值(34728.54)的18.3%,高于全县平均水平;而2009年义乌市(县级)地区生产总值为519.5亿元,义亭镇为14.14亿元,只占全市2.72%,成为最落后的乡镇。在地理区位上,义亭处在杭州至金华火车交通线上,而且设有火车站(四级),距市区10公里,比距市区11.5公里的廿三里镇具有一定的地理优势,但义亭发展结果证明地理优势并不具有决定性影响,除农民经营经验等因素外,可能与1980年代中期的这场市场经营主体——集体与私营(户办)的分化过程中义亭相对落后有关。这是义乌模式总体发展良好状况下的内部差异之一。

表2 义乌市义东区1986-1987年乡镇级企业数变化情况

	乡办		村办		乡村联办		户办	
	1987年	1986年	1987年	1986年	1987年	1986年	1987年	1986年
廿三里	337	423	200	174	377	204	943	343
华溪	36	95	50	67	96	69	529	225
平畴	125	119	109	122	153	126	1696	628
下骆宅	145	144	82	65	54	54	660	236
尚经	87	54	168	156	120	59	472	155
总计	730	835	609	584	800	512	4300	1587

1987年与1986年相比变化情况

	增减数 (万元)	增减率 (%)	增减数 (万元)	增减率 (%)	增减数 (万元)	增减率 (%)	增减数 (万元)	增减率 (%)
廿三里	-86	-20.33	26	14.94	173	84.80	600	174.93
华溪	-59	-62.11	-17	-25.37	27	39.13	304	135.11
平畴	6	5.04	-13	-10.66	27	21.43	1068	170.06
下骆宅	1	.69	17	26.15	0	0.00	424	179.66
尚经	33	61.11	12	7.69	61	103.39	317	204.52
总计	-105	-12.57	25	4.28	288	56.25	2713	170.95

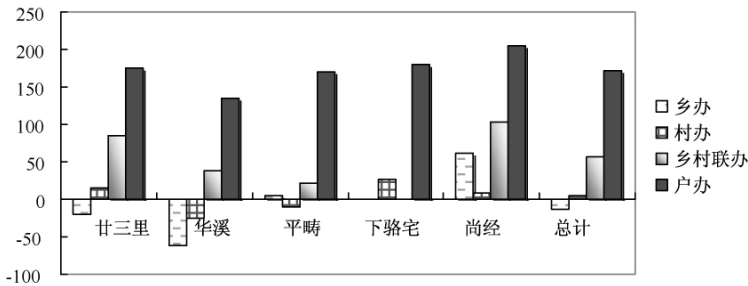


图2 义东区1986-1987年四类企业增减情况

表3 义乌1988年四类经营性质企业的数量情况

区镇	乡办企业	村办企业	联办企业	户办企业	小计	户办比例%
稠城镇	27	41	72	1897	2037	93.13
佛堂镇	16	12	25	464	517	89.75
城阳区	107	66	351	2399	2923	82.07
佛堂区	86	54	192	2001	2333	85.77
义亭区	97	58	338	1119	1612	69.42
苏溪区	90	42	147	1257	1536	81.84
义东区	41	79	80	1542	1742	88.52

注: 数据来源于义乌乡镇企业管理局1988年工作总结。

根据表 2 和表 3 ,我们可知户办企业增长很快 ,农民大量进入工商业经营 ,同时 ,乡村两级办的企业活力不足、没有私人户办的企业增长快 ,并最终在市场竞争中集体办企业逐步给户办企业腾出舞台。由此可见 ,工商业经营企业的性质不同 ,在经营效率上存在差异 ,集体企业经营效率低于农民个体和私营实体经营效率。

结合中国改革的大背景 ,我们首先应当承认政府“放”的作用 ,比如义乌县委、县政府从 1982 年制订《关于大力支持专业户、重点户发展的几点意见》开始 ,在政策导向上积极鼓励农村“多种经营” ,“放宽经济政策、搞活经济 ,走家庭式个人承包制与社会化专业化相结合农业新路子”。这种政策导向为农民经商提供了社会空间 ,也提供了方向指导。但农民经商的社會表现是由“利润率”决定市场竞争力的。从表 4 义乌县义东区 1986 年、1987 年乡镇企业利润情况的比较中可以看出不同形式企业的市场竞争力差异。

表 4 义乌县义东区 1986 - 1987 年乡镇企业利润情况

利润绝对值(万元)								
	乡 办		村 办		乡村联办		户 办	
	1987 年	1986 年	1987 年	1986 年	1987 年	1986 年	1987 年	1986 年
廿三里	10.01	21.87	12.99	3.01	12.56	10	82	20
华溪	3.24	10.37	1.31	1.24	4.79	4	34	29
平畴	.4	13.46	6.09	5.55	6.25	3	100	31
下骆宅	6.18	3.16	3.86	4.56	5.8	4	80	24
尚经	2.4	1.54	2.98	3.97	4.42	3	29	22
总计	22.23	50.4	27.23	18.33	33.82	24	325	126
利润率 (%)								
	乡 办		村 办		乡村联办		户 办	
	1987 年	1986 年	1987 年	1986 年	1987 年	1986 年	1987 年	1986 年
廿三里	2.97	5.17	6.50	1.73	3.33	4.90	8.70	5.83
华溪	9.00	10.92	2.62	1.85	4.99	5.80	6.43	12.89
平畴	.32	11.31	5.59	4.55	4.08	2.38	5.90	4.94
下骆宅	4.26	2.19	4.71	7.02	10.74	7.41	12.12	10.17
尚经	2.76	2.85	1.77	2.54	3.68	5.08	6.14	14.19
总计	3.05	6.04	4.47	3.14	4.23	4.69	7.56	7.94

注:数据来源于 1986 - 1987 年义东区乡镇企业年报统计主要资料。

五、分化逻辑——农民户办经营利润的原因

据表 4 及图 3、4 可以看出,当时义乌户办企业利润率具有明显优势,这还不算户办企业在没有计帐的情况下可能会部分隐瞒收入利润的部分。户办企业有什么“优势”让其利润率更高呢?从义乌县档案馆能够查阅到的实证资料来看,单纯看经济年报表的生产值、占地面积等经济性指标,我们无法分析其利润率高低的因素,但笔者在大量翻阅义乌各种企业记录和经济报表的过程中,发现义乌廿三里等乡镇企业的调查统计资料中,记载有家庭户企业的“家庭成员从业人数”指标(在普通的经济报表中只有企业职工人数或者管理层人数、用工人数等指标,而不会区分家庭成员投入人数)。笔者认为这一指标是个重要“信息”,因为从义乌成功企业家的回忆材料、相关新闻报道和笔者在实地调查中了解到的情况来看,都有企业主谈早期创业时家庭成员投入“共同创业”的经历。那么,这一指标有无影响或影响程度到底在统计上能不能证实呢?表 5 是义乌廿三里镇在 1984 年时做的家庭工业情况登记表的“样本”记录,笔者查阅到的下骆宅等乡镇农民经营工商业的类似记录合计共 138 户。

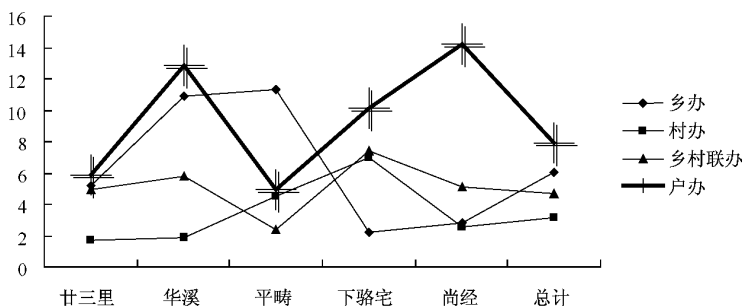


图 3 1986 年义东区各乡镇四类企业利润率比较

从表 5 中可以看出,家庭户办企业家庭成员投入企业经营的人数通常占聘用人数的 1/3 到一半,这种家庭成员的人力投入甚至是“全家老小齐上阵”,可以大大减少企业运转过程中的人力成本,对企业经营的利润率有直接影响。我们以查阅到的 138 个户办工商业的利润率

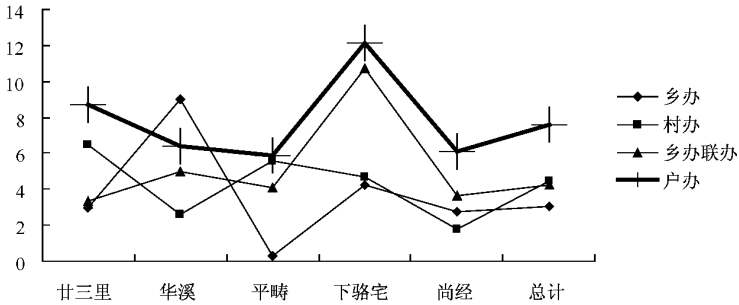


图 4 1987 年义东区各乡镇四类企业利润率比较

表 5 1984 年 1-8 月义乌廿三里乡 15 家户办工商业基本情况

姓 名	经营类型	产值 (万元)	利润 (万元)	利润率 (%)	家庭从 业人数	聘用 人数	家庭成员占 职工比(%)
HGS	童鞋	2	.35	17.5	5	10	33.33
SMN	塑料玩具	10	1	10	4	8	33.33
SWJ	塑料玩具	7	.7	10	4	6	40.00
SZD	颜料玩具	6	.6	10	4	5	44.44
SBZ	塑料玩具	6	.6	10	3	4	42.86
SWG	塑料玩具	10	1	10	3	6	33.33
HKG	服装厂	5	.5	10	2	10	16.67
HYD	修理钟表	3	1.2	40	3	2	60.00
SJH	塑料玩具	5	.5	10	2	5	28.57
SGB	塑料玩具	5	.5	10	2	6	25.00
SZM	塑料玩具	2.5	.25	10	4	5	44.44
SZG	颜料玩具	.5	.05	10	2	4	33.33
SZR	颜料玩具	.5	.05	10	2	4	33.33
LXH	雨伞厂	3	.3	10	5	5	50.00
JGH	服装厂	1.5	.2	13.33	2	5	28.57

注: 数据来源于义乌廿三里《家庭工业情况登记表》, 1984 年 9 月 13 日。

为因变量, 以家庭成员投入数占职工比为自变量, 分析二者之间的因果关系, 采用“逐步向后回归”得到的回归分析如表 6 所示。

由此, 我们可以得到义乌第一个关键阶段农民经营工商业“利润率”回归方程:

$$Y = 1.356 + 0.522X_1 - 2.41X_2$$

标准化方程为: $Y = 0.743X_1 - 0.35X_2$

表 6 农民户办经营“利润率”回归分析结果

模型		非标准化回归系数		标准化回归系数	T 值	显著度	相关系数		
		系数	标准差	标准系数			零阶相关	偏相关	部分相关
1	常数项	1. 157	3. 985		. 290	. 773			
	经营类型	. 855	1. 055	. 108	. 810	. 422	. 359	. 126	. 097
	产值(万元)	-. 226	. 328	-. 087	-. 689	. 495	-. 220	-. 107	-. 083
	聘用人数	-2. 052	1. 045	-. 298	-1. 964	. 056	. 058	-. 293	-. 236
	家庭成员占职工比(%)	. 467	. 113	. 665	4. 135	. 000	. 550	. 542	. 497
2	常数项	. 065	3. 632		. 018	. 986			
	经营类型	. 929	1. 043	. 117	. 891	. 378	. 359	. 136	. 106
	聘用人数	-2. 239	1. 003	-. 325	-2. 233	. 031	. 058	-. 326	-. 267
	家庭成员占职工比(%)	. 480	. 111	. 684	4. 345	. 000	. 550	. 557	. 519
3	常数项	1. 356	3. 322		. 408	. 685			
	聘用人数	-2. 410	. 982	-. 350	-2. 455	. 018	. 058	-. 351	-. 293
	家庭成员占职工比(%)	. 522	. 100	. 743	5. 205	. 000	. 550	. 622	. 621

其中, Y 为利润率, X_1 为家庭成员占企业用工总人数比例, X_2 为户办经营中的聘用人数。

此回归统计结果和方程模型表明, 家庭成员占经营总人数的比例(相对值)是影响“户办经营”利润率的第一因素, 而聘用人数(绝对值)是影响户办经营利润率的第二因素: 即家庭成员占经营总人数的比例越高, 户办经营的利润率就越高; 聘用人数(绝对值)越多, 经营利润率越低。户办经营所从事的具体经营类型(是从事服装还是儿童玩具还是个体修理等)、投入的产值规模(绝对值)对经营利润率并不构成直接影响。具体而言, 家庭成员占企业用工总人数比例每提高一个百分点, 企业经营的利润率可以提高 0. 522 个百分点; 方程模型 1 至 3 的 F 值分别为 22. 801、29. 769、42. 902, 显著水平均为 0. 000; 方程 3 的解释能力 $R^2 = 0. 389$, 调整后的解释能力 $R^2 = 0. 380$, 这说明家庭成员占企业用工总人数比例这一变量能够解释户办经营企业利润率 1/3 以上的方差(参见表 7)。

表 7 利润率回归模型的解释能力

模型	复相关系数	确定系数	调整的确定系数
1	.638	.407	.389
2	.632	.400	.386
3	.623	.389	.380

由此,本文研究假设得到了证实,即农户办经营工商业企业效率与“家庭”因素有关:家庭成员投入人数直接影响企业经营效率。标准回归系数也表明,家庭成员占总劳动人数比例是更为主要的影响因素。因此,我们重点关注和分析“家庭成员比例”这一问题。

六、文化动力——农民经商“家庭本位合作制”特征

我们从前述表 4 的数据可以发现义乌农民经商是在特定时代背景下“有效率”进而“兴起”,我们要分析的问题核心在于这种“有效率”是靠什么动力实现的?如果就企业经营的科层制规范程度、企业经营主体的文化知识水平而言,集体企业经营者普遍占据优势。那么农民又是依靠什么同那些具有人力资本和信息资源优势的集体企业竞争的呢?表 6 所呈现的“家庭成员比例”对企业经营效率的影响,说明家庭成员之间的合作或者说家庭本位是一个关键因素,这里不妨用“家庭本位合作制”来概括。

如果说韦伯新教伦理分析着重强调“打断氏族的纽带”(韦伯,2004:320)和用“孜孜不倦的职业劳动来作为获得自我确认的最佳手段”(韦伯,2007:93)的“禁欲”——而且强调新教信仰者所秉持的禁欲绝非“偶发”而是“常态”的“冷静自制”(韦伯,2007:45),那么,家庭本位的概念主要强调“中国的家是社会的核心。它是紧紧结合的团体,并且是建构化了的,整个社会价值系统都经由家的‘育化’(enculturation)与‘社化’(socialization)作用传递给人”(金耀基,1999:24)。鉴此,中国农民在经营工商业的原动力上与西方的个人本位不同,而是“家庭本位”。下面结合相关文献记载和笔者的访谈调查对此进行更为详细的分析和阐述。

其一,从经济行动单位的组织性质来讲,“农民经商”的“家庭本位

合作制”不计家庭成员个人劳动报酬。无论是从客观的发展条件还是主观的经营意识、文化水平等各种限制,义乌农民经营者基本都不会也不可能采用现代会计制度,“他们往往到年终才仔细清算到底赚了多少钱,清算的办法极简单,刨掉一年内的全部开销,在年初本钱上多出来的钱,便是一年的收入(利润)”(浙江省体改办、义乌市人民政府,1991)这说明当初义乌农民投入工商业经营的过程中,奉行的是家庭成员之间“兼营”和不明确分工的“利益共同体”原则,每一个家庭成员的劳动都是为家庭负责,而非为个人负责。^①

家庭作为“初级群体”本位原则所表现出来的家庭成员个人“不拿工资”让家庭成员产生“厂子都是我们自家的”“我群体”概念,只有外人、聘来的帮工才“拿工钱”。这与西方人的家庭观念及起源于西方的现代簿记制度和“资本主义精神”存在实质性的区别。费孝通曾用形象的比喻来说明中西方“家庭观念”的区别:西方社会中的社会组织原则“有些像我们在田里捆柴,几根稻草束成一把,几把束成一扎,几扎束成一捆,几捆束成一挑。每一根柴在整个挑里都是属于一定的捆、扎、把”(费孝通,1998: 25),也就是说,“家庭在西洋是一种界限分明的”概念,而在中国,家是一个“融合家庭成员个人”的概念,具体体现在利益上,“我的利益”与“我家的利益”之间的边界是“模糊”的。当然,这种“模糊”在小家庭与大家庭、家庭与家族、家族与外族人之间又是有明确边界的。单就家庭概念本身而言,相对于外人——非家庭成员来讲,利益划分的界限是不能模糊的。比如,如果没有分家,那边界是模糊的,但如果分家了,则要“亲兄弟,明算账”,从林耀华在《金翼》中描写的“店铺分家”(林耀华,1989: 117-125)到阎云翔描写的“家庭政治中的金钱与道义”(阎云翔,1998),虽然在时代背景、南北方位及分家情节上有着巨大的差异,但都说明了中国人家庭观念的特征:家是公与私的分水岭、边界线,家内成员之间彼此的利益属于“私”,而过了家这个界限就属于“公”或者是“集体”。家庭联产承包责任制的成功、人民公社体制的失败就是证明这种“边界”的最佳“社会事实”。正是

① 这一点也可以解释中国大量农民工的“两栖”现象,即大量的农民工家庭都是一个主要劳动力外出打工,另外一个在家照顾家里的老人和孩子,他们的共同目的是追求家庭利益的最大化,而不是个人的利益。虽然近年来夫妻“家庭化”流动的比例越来越高,或返乡回流的人也越来越多,其主要原因是追求夫妻团聚和为了子女教育,这仍然是家庭本位的体现。

这种边界让经营工商业的农民在除去最基本的生产成本之后,把包括家庭成员人力投入成本在内的所有结余都归为“利润”——即使这种利润在以单个人的劳动付出量为标准时不那么纯粹,这种“利润”还是提高了农民经商的市场竞争能力。而集体经营中每个人的劳动都是要计算报酬的,无论是乡办、村办还是联办,员工的劳动都是“公”而不是“私”。

其二,从经济单位中成员的角色来讲,“农民经商”的特点是生产角色多重叠加。韦伯在分析新教徒的天职观时,是将其作为近代资本主义企业家不可或缺的“伦理”资质来看待的,尤其强调这种禁欲伦理是“入世”而不“属世”的理性主义(韦伯,2004:332)。由此,个人的经济行动往往是有清晰边界和角色规范的,尤其是在经济行动中有清晰的簿记与财会制度。在中国的集体企业中也是如此。但在农民经商的企业中,农民行动的角色边界往往是模糊、糅合的,企业经营成本与收益的财会核算往往是不清晰的,甚至根本不记帐。农民企业不像集体经营单位那样,营业员就是营业员、领导就是领导,科层秩序井井有条,这种组织上的模糊性、多重性从节约人力成本的角度讲是一大优点:家庭成员共同参与的户办企业往往都是自筹资金,自进设备,自采原料,自谋市场,所以工厂的经营者大多具备原料采购、生产指挥、技术辅导、产品供销等多种能力,他们既是采购员,又是供销员,既是生产者,又是经营者。根据我们在甘三里乡后乐村、稠城祖科塘村的访谈调查情况来看,这种生产过程中角色身份的多重叠加使农民经营者对生产、交换、分配、消费的全过程了如指掌,实践者与决策者统一到同一个人身上,大大减少了集体企业那种正规生产组织中上下级“信息传递、沟通、协调、管理”等程序性成本(尤其是在集体企业中还存在具体领导成员之间的各种博弈甚至权力对抗),而且经营实践与决策的统一性使经营主体对生产过程中的重点环节、关键因素具有整体上的系统性掌控,意识到市场需求时对生产安排“完全自己说了算”,这就大大加快了决策过程,能够直接投入生产;并且,这种家庭成员的多数投入也可以保证生产过程中劳动环节的顺畅性和成员之间的团结一致、齐心协力,按雷丁的说法叫“弱组织和强网络”(weak organization and strong linkages)(Redding,1990)。这种身份叠加所带来的生产环节中劳动者的具体角色分工、角色差别基本上是没有的,而是“有活儿的时候大家就一起干”,只要是能帮上忙的,肯定不会闲着;还有超时间劳动、高

强度劳动,有市场需求的时候,“起早贪黑拼命干”,^①这些都是出效益的“环节”,同时对雇佣工人也可以起到充分的监督、管理、示范作用。这样从人力投入、劳动力使用效率、生产过程监督来讲,家庭户办工厂的效益高于“正规”运作的集体企业也就不难理解了。

其三,从经济单位中劳动者的人力资本特征来讲,“农民经商”有为家而“吃苦”的人力资本。韦伯在《新教伦理与资本主义精神》中强调近代资本主义作为精神气质的同时,也充分认识到打破传统主义惰性、打破“赚得多不如做得少”之知足常乐的影响(韦伯,2007:19)。从义乌农民经商的经历看,走出去经商的农民虽然相对于那些依然耕植农田的农民文化程度较高、头脑更灵活,但普通农民文化知识水平毕竟是有限的。农民经商的成功并不是靠文化知识,而靠“拼命劲儿”的吃苦耐劳。我们在廿三里的调查中,农民谈到创业阶段的艰辛时往往会举例说集体企业当中的销售员、业务员出差时讲究所乘车子的好坏、住宿条件的好坏等,而农民经商过程中能节省的绝对不会浪费,因为浪费的都是自己的钱,这里的“自己”关键不是指创业的农民个人,而是包含个人在内的家庭甚至是家族,这是外出经商农民能够吃苦的信念力量。“吃苦”成为农民经商成功之后的一笔“精神财富”和“恒常动力”,这一点倒与韦伯笔下的清教徒有些相似,“我们是不该阻止人们的勤奋与节俭:我们必须勉励所有基督徒赚取一切他们所能赚取的,节省一切他们所能节省的”(韦伯,2007:180)。笔者在调查过程中接触到的义乌企业家大都是靠“草根”创业,谈起自己的创业经历都非常自豪,因为他们的创业经历在他们看来都有着不平凡性——很苦。在笔者调查稠城镇下骆宅村、祖科塘村、廿三里镇后乐村做过小百货等批发生意的人时,他们讲的最多的、最想讲的就是他们的艰难创业史,尤其是为了进货跑到外地所经历的钻火车座底下睡觉、挤长途汽车的颠簸、在家里起早贪黑,等等。他们今天讲自己能吃苦主要有两种意蕴:一是他们自己创业很辛苦,今天的成功绝非轻易,但毕竟是获得了成功而欣慰、自豪;二是他们当年创业很辛苦,为家庭、为今天奠定了良好的经济条件和发展基础,对于家庭他们是有“功”的。第一代创业的企业家们在教育子女“富二代”时也常常拿这些“经历”作为教材。

^① 全国工商行政管理市场处长会议介绍材料,《背靠市场促生产,家庭工业更兴旺——义乌如甫村塑料制品专业村简介》,1992年4月1日。

其四,从经济单位中劳动成员的行动规范性上来讲,“农民经商”的特点是经营手段自由灵活、不受体制约束,创造力强。小商品之小决定了其市场需求无论是价格上,还是品种上都千变万化,尤其是在当时计划经济体制改革后产生的社会需求高涨而物质供应相对短缺的背景下,家庭经营企业在发现市场信息后具有较强的适应性和迅速应对能力,用农民自己的话讲,“随行就市,旺销则进,滞销则变,停销则转”。笔者在义乌县工商管理部门和乡镇企业管理局的档案记载中,发现了1980年代中期集体企业和供销社负责人反映农民个体户和户办企业“扰乱”生产、销售秩序的大量“意见”。这些“扰乱”的主要表现是农民户办企业和个体工商户“不按规矩出牌”,比如头一天还在国营商场或供销社“进货”,第二天可能就到货源上端甚至直接到厂家去了;而国营商场或供销社按原计划进了货就基本上封入“库存”了。今天我们回过头来看,这“扰乱”其实是经营“灵活性”的一种表现:义乌小商品市场批发摊位的经营大多是薄利多销,而要薄利首先要降低自身经营的成本,这样就必须越过批发商的中间环节而直接到厂家进货。“服装摊主LXY前几年经营方巾,开始时从上海城隍庙市场进货,后来在义乌到上海的火车上,偶然知道产地是嘉兴的一家村办企业,她马上改从工厂进货”(浙江省体改办、义乌市人民政府,1991)。要多销还要善于抓住商机,1990年时有一种江苏常熟产的老年人裙子,在四川销路很好,“来自苏溪的服装摊主TXH,几乎隔天就从常熟进货,往往是上午运货到义乌,晚上马上再去常熟,两个月内销出12万条裙子,每条利润5分,赚了6000元”(浙江省体改办、义乌市人民政府,1991)。传统中国农民都以农业为主,因为农业是从土里刨食,农民最大的特点就是“生于斯,长于斯”的固定性,而义乌农民由“鸡毛换糖”时期所形成的游走四方到经营批发、家庭加工,在适应市场变化、寻求商机的过程中,在一定程度上逐步打破了固化的思维方式,而变得灵活、多变、善变,因而在工商业发展中具有较高的创造力。如果按照国营商场和集体供销社单位的经营思路,农民从事工商业经营应该按照“制度化的手段”实现追求目标,也就是遵从一定的“模式”,而事实上农民却大量采用集体经营单位以外的“非制度化的手段”,按默顿的说法叫“创新”(默顿,2006:271-285)。

其五,从经济单位的效益核算原则上讲,“农民经商”的特点是“有钱赚就做”、“不以利小而不为”进而积累较高的年利润率。韦伯所探

讨的资本主义精神的核心特征在于追求金钱的活动本身就是行动目标,而且这种赚取是永无止境的,不受生活水平提升的限制,也不受传统知足常乐思想所限。“在严密精算的基础上进行理性化,对致力追求的经济成果进行妥善计划且清醒冷静地运筹帷幄”(韦伯,2007:50),所以,韦伯眼中的资本主义精神实在不同于“农夫只图糊口的生活”,而且也与“冒险家资本主义”^①正相反。但浙江义乌农民经商由“鸡毛换糖”一步步做成了“小商品的海洋、购物者的天堂”,显示“小商品”之“小”却可以聚沙成塔的道理。就义乌经验来看,农民经商有一种通过非农化的“过密化”而摆脱农业“过密化”的特征。义乌农民从事工商业经营从最初“鸡毛换糖”到“户办经营”的出发点都是贴补家用。从心理学的动机归因上讲,1980年代初期和中期的义乌农民经商动机偏生计型或生存型,这不同于韦伯在《新教伦理与资本主义精神》中所讲的“天职观”,也不同于马克思所描述的与利润率成正比的资本贪婪本性,而与恰亚诺夫所讲的“农民家庭结构是农民农场组织的最主要因素”,“农场经济活动规模的下限取决于家庭维持生存所绝对必需的物质利益的数量”(恰亚诺夫,1996:20-21)相似,与斯科特在《农民的道义经济学:东南亚的反叛与生存》中所描述的马来西亚农民那种并不追求收入的最大化相反而追求生存保障为底线的“生存伦理”(斯科特,2001:6)也有雷同。在1980年代经营过小商品的户主普遍反映是生活所迫,后来在县城小商品市场内能够买到摊位做批发生意的人基本上都是做大了的,但经营模式仍旧是薄利型。虽然薄利,但农民的参照系往往是家庭综合效益的改善,“以商补农”成为基本共识。在1984年义乌县政府放开农民经商的多种政策限制后开始“兴商”,“兴商”措施激励下放开手脚的农民从事工商业的经济效果成为一种普遍性“社会存在”:根据1991年浙江省体改办的调查结果,1990年“大致可以对个体摊主收入作这样的估计:年净利润二、三万以上的,约占个体摊主的2-3%;年净利润一万元左右,约占个体摊主的30-40%;其余60%左右的个体摊主,年净利润大致为三五千元左右”(浙江省体改办、义乌市人民政府,1991)。而1990年全国农民人均纯

① 马克思曾在《资本论》中引用托·约·登宁的话对资本的贪婪性这样形容:“如果有10%的利润,资本就会保证到处被使用;有20%的利润,资本就能活跃起来;有50%的利润,资本就会铤而走险;为了100%的利润,资本就敢践踏一切人间法律;有300%以上的利润,资本就敢犯任何罪行,甚至去冒绞首的危险”(马克思,1963:258)。

收入为 629.79 元,按户均人口 4.84 计算,1990 年全国农民户均收入水平为 3048.18 元。

综上所述,虽然以家庭本位为核心的经营理念,完全没有欧洲资本主义兴起过程中理性的组织经营方法(企业管理),也没有真正的商业信息服务组织,更没有充分发展的商业文书、计算和簿记制度,义乌农民也不具有清教徒那种受宗教制约的理性化生活方式,但以家庭血缘关系为核心的家庭本位伦理及其“经济观念”并不一定只会走向纯粹的或内卷化的小农经济,而在一定的“政策刺激”条件下,可以激发出强大且有效的资本动力。换句话讲,即使中国“家庭或家族本位”的伦理意识与西方个人本位伦理在激发资本冲动上有“异质性”,但不能因此否认中国“家庭或家族本位”伦理在资本发展上的动力功能,中国农民经商的行动同样体现出“入世苦行”(余英时,1987:69)的特征,只不过由于伦理核心观念的差异而成为区别于西方资本冲动的另外一个“理想类型”。如果说韦伯分析的西方工业经济的发展属于“西方资本主义”的话,中国家庭或家族本位为核心的伦理则形成的是一种“东方资本主义”(杜维明,1989:103)。

七、总结与讨论

农民经商在市场效益上高于集体企业并最终形成“义乌经验”特色,其生成过程与发生机理与农民经商的家族本位合作制具有密切的“亲和性”。

回头看韦伯命题,我们对中国家庭制社会结构的生产能力应该有新的认识:中国的家庭制社会结构在一定的社会条件下是同样具有资本与市场的生产能力的,只是在文化个性上与西方宗教伦理具有不同的品性,如杜维明所说是一种不同于西方的经营气质和企业精神(杜维明,1989)。具体来说,中国市场化进程在新中国成立前是“方向”错了,新中国成立后到改革前,由于体制原因,把“家”视为“私”,制约了中国的市场化进程,直到改革开放后正确认识并承认了中国的“家”本位,才把生产力因素解放出来。也有学者认为,中国的市场化与现代化由于时间上的滞后属于“二次性模仿”,这不同于“一次性”原动力,所以,“四小龙”和中国大陆的市场化进程无从验证也无法反驳韦伯命

题(单世联 2004)。当然,中国的现代化韦伯是不在场的,但问题是在一个完整的社会系统中,经济是可以按照时代来划分的,政治体制也是可以转换的,但文化却具有一以贯之的连续性,并不会因为中国改革就扭转文化根基。所以,儒家文化在中国改革开放后的资本市场中的动力功能仍然是“成立”的,只是在改革前、1949年前由于政治、经济体制而没有产生“亲和”效应。

从方法论立场来讲,韦伯生前要解释的儒教与道教是基于“中国为什么要失败”为出发点的,同样是勤俭节约,但“儒教徒的俭约被君子的身份礼节狭隘地限制住”,并将中国市民阶级的储蓄行为比拟为“农民将财富储藏于袜子里”,相反,他将新教徒的俭约视为“成功的禁欲所派生的结果与象征”(韦伯 2004: 329 - 330);而我们今天要解释的是以“中国为什么成功”为出发点的,如果我们完全从依附、移植的思路来看待中国的发展,那将带来“灾难性的后果”(柯文,1989: 133),会对中国文化产生“曲解”与失误(苏国勋 2011)。由此,笔者认同多元现代性的立场:每个国家都有自己的本土传统并有潜力发展出不同于西方资本主义的现代性(杜维明,1989: 596)。

如果拓宽一些视野来看,中国不少集体经济或者说地方法团主义其实也是家庭本位合作制起着实质性作用。例如江苏华西村在崛起过程中只有一个权威——吴仁宝。吴有四个儿子和一个女儿,都帮助吴仁宝经营华西集团。即使在进入新世纪以后,华西集团在转型,周怡的研究结论也表明“就华西的组织结构而言,华西目前是对外三套班子,对内一套人马的集中管理模式:村行政班子、企业行政班子统一接受华西党委领导,党委成员兼集团公司、村委职务。而集团公司下属一切单位的方方面面均由集团公司统一辖管”(周怡 2006: 127)。这说明,看似集体经济的村庄发展,其实权力核心集中于吴仁宝及其家族网络当中。已经被改组的大邱庄也是如此,禹作敏在大邱庄可谓“家天下”,禹作敏的家庭关系和亲属安插完全控制了大邱庄的核心力量(Lin, 1995),但由于禹卷入一场谋杀案而被判刑,其发展模式被中断。为了消除家庭和家族力量对大邱庄的影响,县政府将大邱庄改组为一个包含四个村的镇,并由国家干部直接领导镇政府,才打破了“单个家庭对公司的控制”(彭玉生 2002)。除“犯罪”行为外,应该说禹作敏的家族式企业的经营是非常成功的,而且家族的管理渗透力强大到了对企业的“毛细血管”式完全控制。这是中国家族企业获得向心力、凝聚力的

核心因素。

参考文献:

- 布罗代尔,费尔南,1993,《15至18世纪的物质文明、经济和资本主义》,顾良、施康强译,北京:三联书店。
- 杜维明,1989,《新加坡的挑战:新儒家伦理与企业精神》,北京:三联书店。
- 杜恂诚,1993,《中国传统伦理与近代资本主义——兼评韦伯〈中国的宗教〉》,上海:上海社会科学出版社。
- 费孝通,1998,《乡土中国 生育制度》,北京:北京大学出版社。
- 费孝通、李亦园,1998,《中国文化与新世纪的社会学人类学——费孝通李亦园对话录》,《北京大学学报(哲社版)》第6期。
- 费正清,2000,《美国与中国》,张理京译,北京:世界知识出版社。
- 黄光国,2010,《人情与面子:中国人的权力游戏》,北京:中国人民大学出版社。
- 金耀基,1999,《从传统到现代》,北京:中国人民大学出版社。
- 柯文,1989,《在中国发现历史》,北京:中华书局。
- 李新春,1998,《中国的家族制度与企业组织》,《中国社会科学季刊》秋季卷。
- 林耀华,1989,《金翼:中国家庭制度的社会学研究》,北京:三联书店。
- 马克思,1963,《资本论》,中共中央马克思恩格斯列宁斯大林著作编译局编译,《马克思恩格斯全集》第17卷,北京:人民出版社。
- 马敏,2001,《商人精神的嬗变》,武汉:华中师范大学出版社。
- 默顿,罗伯特,2006,《社会理论和社会结构》,唐少杰、齐心译,南京:凤凰出版传媒集团、译林出版社。
- 彭玉生,2002,《中国的村镇工业公司:所有权、公司治理与市场监管》,《清华社会学评论》第1期。
- 恰亚诺夫,1996,《农民经济组织》,肖正洪译,北京:中央编译出版社。
- 芮玛丽,2002,《同治中兴——中国保守主义的最后抵抗》,房德邻等译,北京:中国社会科学出版社。
- 单世联,2004,《韦伯命题与中国现代性》,《开放时代》第1期。
- 斯科特,詹姆斯,2001,《农民的道义经济学:东南亚的反叛与生存》,程立显等译,南京:译林出版社。
- 苏国勋,2011,《韦伯关于中国文化论述的再思考》,《社会学研究》第4期。
- 王满传,1992,《亲属关系与我国农民企业的发展》,《社会学研究》第4期。
- 韦伯,马克斯,2004,《韦伯作品集(V):中国的宗教/宗教与世界》,康乐、简惠美译,桂林:广西师范大学出版社。
- ,2007,《韦伯作品集(XII):新教伦理与资本主义精神》,康乐、简惠美译,桂林:广西师范大学出版社。
- 项飏,1998,《流动、传统网络市场化与“非国家空间”》,张静主编《国家与社会》,杭州:浙江人民出版社。
- 阎云翔,1998,《家庭政治中的金钱与道义:北方农村分家模式的人类学分析》,《社会学研究》

第6期。

义乌县政府编,1986,《义乌县小商品市场简况介绍》9月22日。

余英时,1987,《中国近世宗教伦理与商人精神》,台北:台北联经出版社。

张强,2003,《自家人、自己人和外人——中国家庭企业的用人模式》,《社会学研究》第1期。

浙江省体改办、义乌市人民政府,1991,《义乌小商品市场考察报告》,1月27日。

周怡,2006,《中国第一村:华西村转型经济中的后集体主义》,香港:牛津大学出版社。

朱秋霞,1998,《网络家庭与乡村私人企业的发展》,《社会学研究》第1期。

Leveson Joseph R. 1953 *Liang Ch'i-Ch'ao and the Mind of Modern China*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Lin Nan 1995, "Local Market Socialism: Local Corporatism in Action in Rural China." *Theory and Society* 24(3).

Nee, Victor 1989, "A Theory of Market Transition: From Redistribution to Markets in State Socialism." *American Sociological Review* 54.

Redding, S. G. 1990. *The Spirit of Chinese Capitalism*. Berlin: Walter de Gruyter.

Solinger, Dorothy J. 1992, "Urban Entrepreneurs and the State: the Merger of State and Society." In Arthur L. Rosenbaum (eds.), *State and Society in China: the Consequences of Reform*. Boulder: Westview Press.

Teng Ssu-yu & John K. Fairbank 1954 *China's Response to the West*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.

作者单位: 浙江师范大学法政学院

责任编辑: 杨典

Abstract: This article argues that delayed wage payment in the construction industry , previously understood as a result of subcontracting relations occurred in the reform era , is actually a remnant of the commune point system. As such , it recalls collective production practices under socialism , and plays a constituent part in the maintenance of the rural-urban divide. Although other features of the construction industry have been significantly transformed in the reform era , the wage payment system has been preserved intact. A modern-day anachronism as it is , delayed wage payment is preserved in the construction industry due to the rural-urban divide's preservation of the socialist peasant habitus. In the reform era , the preservation of delayed wage payment serves the needs of capital and market , allows the construction industry fiscal autonomy , and moreover represents a hyper-intensified form of subcontracting.

Peasants Doing Business and Market Differentiation
..... *Liu Chengbin* 80

Abstract: Most businesses in Yiwu of Zhejiang Province are owned and managed by peasants , and peasants doing business is the key factor in the success of the Yiwu Model. Data shows that the efficiencies of enterprises managed by township government , village collective or town-village-cooperative are all lower than that of businesses managed by peasants. The basic reason of this phenomenon is due to the family-based cooperation system of peasants. The fact that the family-based cooperation system in China is a dynamic force for capital development implies the different paths to modernity in the East and the West , which , therefore , responds to Weber's proposition about the possibility of China's modernization development.

Exile and the Life World *Sun Feiyu* 103

Abstract: Exile , as a clue of sociological thinking , can be found in both classical and post-modernism reflections on modern society. From this perspective , we can find a huge tension in Alfred Schutz's clean and neat writing style. This tension comes from Schutz's exile: his writings were directly encountered by his exile. From this concern , this paper firstly tries to put Schutz's phenomenology sociology into the tradition of German social thought in order to understand his own tension as a concrete and real person in modern society. This paper then tries to re-interpret Schutz's thoughts on life-world along with this exploration from the perspective of modernity.

Social Networks , Occupational Attainment and Mobility
..... *Wu Yuxiao* 128

Abstract: As network user is a highly heterogeneous group , it is necessary for researchers to distinguish different types of network users in job seeking in order to