

# 寻求整合的分化： 权力关系的独特作用<sup>\*</sup>

——来自 H 村的一项经验研究

周 怡

**提要：**一个“共同富裕”的集体经济村庄却不可避免地发生了社会分化和阶层分化现象；但上述分化没有撼动村庄共同体层面的社区整合。为什么？本文通过村庄事实的呈现，试图揭示这种村庄分化中复杂的权力关系：权力既是分化的主要操纵因素，又是被分化的对象，亦是控制分化的达成共同体整合状态的重要力量。

**关键词：**分化 阶层化 权力 整合

从本土跨入工业文明的 H 村人，与进城打工的农民工不同，尽管他们的收益曲线逐年上扬，但他们的生活半径却没有扩展，依然在自己熟悉的村庄里从事生产、居家度日。一如既往的集体主义观念、血缘乡亲的人际脉络、“领袖”威望、共同富裕的集体经济以及时常见诸报端的集体荣誉，持续显示这个村庄共同体井然有序的一面，即村庄高度整合的一面。但正是这个坚持社会主义集体经济的传统村庄，在改革开放持续不断地推进市场化、工业化的时代变迁中，借助其独特的共同富裕的集体经济之力，正在向着工业化、市场化的方向演进；与此同时，作为具有庄稼人特征的传统农民群体，也不可避免地在这一发展过程中出现了现代社会结构变迁意义上的阶层分化。

本文着重在社区整合意义上讨论 H 村的分化。这里所涉及的分化(differentiation)概念，既指结构系统的分化，同时也指社会成员的阶层分割。这里所涉及的整合(integration)概念，可简单地概述为：某一整体或社会中，各行动主体之间的一种均衡、协调、合作和有序的关系状

---

\* 感谢“国家社会科学基金”对此项目的赞助，批准号：04BSH039。感谢导师金耀基、吕大乐、张德胜、彭玉生和边燕杰教授的精心指导；同时感谢匿名评审人和《社会学研究》编辑部同仁给予的认真审读和评议。

态。相对两种分化, 整合亦被分解为两种形式: 系统整合 (system integration) 和社会整合 (social integration) (Angell, 1968; Crow, 2002; Habermas, 1984; Lockwood, 1976; Luhmann, 1982; Parsons et al., 1953)。其中, 系统整合 (functional integration), 着重在实现和维持系统各单元 (各部门或子系统) 之间有序和谐的交换关系; 社会整合常对应于规范整合 (normative integration), 强调实现和维护行动者之间具有共享价值规范的有序团结。本文将在这层意义上讨论 H 村的整合。

被誉为“社会主义典范”的 H 村在发展中不可避免地遭遇了结构分化——阶层的分化。从表面看, 村里人住一样的房子, 人人都有一份体面的工作, 家家有让城市普通人羡慕的摩托车或私家车, 村庄犹如一个由大家庭组成的共同体, 村民们小心翼翼地维护它。由于这种努力是不露声色进行着的, 村庄的一切都像自然现象那样静悄悄地依照次序展开, 包括人们不在意或不愿意谈及的分化。其实, 用高度分化来定义 H 村的现状恐怕并不为过, 它与村庄自身发展过程所经历的两大转型息息相关, 即社区内部正在发生的由农业向工业的转型, 以及构成社区之外在环境的由计划再分配经济向市场经济的转型。前一转型引发了社区的结构分化、身份分化和职业分化; 后一转型促进并制造了干部与村民、本村村民与外来者之间的利益分化。村庄的分化过程实际上受到三种逻辑的共同支配: 工业化逻辑、市场化逻辑, 以及坚守至今的社会主义再分配集体经济逻辑 (简称再分配逻辑)。

对于这种独特的社会分化形态, 本研究依据相关理论及认识, 预设了三个有待检验的“分化—整合”命题。

1. 分化遵循工业化逻辑, 与经济增长相关联。工业化带来急剧的经济增长, 经济增长越迅速, 分化越明显。社区分解为若干子系统 (结构分化), 子群体 (阶层分化)。这些子系统、子群体在结构功能上的互相依赖, 对社区整体的运作和秩序具有正功能作用。分化有利于群体整合, 而且一定导向新的自我调节的系统整合。

2. 分化响应市场化逻辑, 与成员竞争相联系。市场化引入竞争机制, 经济发展所导致分化越显著, 由分化出现的子系统、子群体之间的矛盾冲突越明显, 从而危及社区的整合。分化后不可能出现社区整体机械意义上的整合。

3. 分化受控于再分配逻辑, 与行政的权力控制有关。社区共同体的权威、意识形态或制度的控制力越集中、越强大, 越容易出现人为控

制的分化局面。控制的分化会带来整合效果。分化后的整合发生在社区层面上,而不发生在子系统或子群体层面。

本研究主要采用个案访谈和问卷调查两种方法收集一手经验材料,同时收集、分析相关的二手文献资料,将定性分析与定量分析相结合,以求较深入、较切实地认识被调查对象的相关实践。笔者曾先后9次去H村做调查,阅读收集了大量文献资料;采访过32位村民,与多数被访者有2次以上的一对一面访。2003年,在村庄414户人家作隔户问卷访问,回收有效问卷200份。

## 一、工业化逻辑的体现: H村结构分化概观

在农业经济时期, H村是较为单一、传统的“以粮为纲”的经济结构。农民日复一日地与土地打交道,从事基本相同的耕作劳动。但是,从1992年起村里已经没有种粮的土地,至今仅剩的250亩土地,是村庄植物园、三农基地用地,成为村庄共同体的乡村符号。村庄完全实现工业化也在1992年。这一年,村庄彻底告别了传统经济结构中“农副工相辅”的“兼业”经济,改作企业经营。村民被全部吸收进工厂工作,不再在田间和车间两处轮番工作,而且分别走上了不同的专业化生产线。1992年到1997年,仅5年的时间村庄就形成了14大公司、58家企业的工业发展格局。到2003年底,“村企业集团”的规模已达85家企业,形成了复杂的工业经济结构。

### (一) 生产经济结构的分化

随着八大系列产品的分割, H村的经济结构实现了从单一到多元的变化。钢铁、化纤、毛纺、有色金属、化工、建筑和外贸等不同行业将村民归并到各不相同的劳动部门,而同一行业又有不同企业、不同工种之分,村民不再像农业经济时代那样从事同一类角色活动。

### (二) 组织结构的分化

自1968年实行大队核算、自然村解体后,村民直接受村一级组织的管理。村民与7.8位村干部构成了村庄惟一的行政隶属的上下级关系。1992年7月成立的H村实业总公司,1994年改名为H村集团公司

(江阴市地方志编纂委员会办公室编, 2004: 383), 在工业完全进村后的今天, 它成为村庄最基本的组织形式。不仅村民普遍接受和认同“村集团公司”, 而且在与外部市场打交道时, “集团公司”的称谓已经逐步取代了“村委”。这表明村庄已经基本完成了向企业组织的转型。但是, 公司的基础是村庄社区, 村办公司最初可利用的资源也得自村庄。比如, 农业积累的资金、村庄劳动力、土地以及乡村精英群体等。故而, “村民委员会”依然介入社区生活并规定和影响村里人的生活和工作。在公司和村委的双重组织结构之上, 1989年7月1日成立的村级“党委”(江阴市地方志编纂委员会办公室编, 2004: 383), 以执政党的组织形式统辖集团公司和村委, 形成“党政企”合一的村庄组织体系。集团公司下辖9大分公司, 分公司又下挂若干企业或部门。村民受企业和村委的双重领导。

### (三) 领导体制的分化

农业经济时期, H村同全国的乡村一样, 由7—8人组成村干部班子。村支部书记1人, 村长1人, 村委委员5—6人(包括民兵营长、妇女主任、会计、团书记等)。领导干部的职务分工明确、单一。工业进村后产生了一种从未有过的新分类。职务角色分化了, 但担任主要职务的人没有分化, 出现了“党书记—董事长—总经理”、“村长—厂长”或“副书记—厂长”等角色。在村庄最高的党委精英层里, 几乎人人都是多重角色集一身。譬如, 村党委书记也是村委副主任和化纤公司总经理。村里的精英人物就是公司的领导者, 既是村庄“党政企”权力的执掌者, 也是协调各系统组织的中间人。对此, 村里人直言道, “三个班子, 一套人马”是为了迎合社会功能的需要。这种新的分类和领导体制将村组织再次作了“党政企”合一的考虑, 使党组织、村组织和公司企业组织表现出高度的同构性。从经济学角度看, 它具有节约组织成本的特点; 从社会学角度看, 公司体制借助了村庄深厚的社会基础, 具有高度凝聚力和整合性的特点(折晓叶, 1997: 284)。但不管怎样, 领导体制的分化已经使原先仅有7—8人组成的村精英班子, 演变成今日由50名党委成员组成的村庄领导班子。

### (四) 成员构成及其身份分化

行业、组织及领导体制的分化, 是乡村社会非农化进程的必然结

果。然而, 非农化进程所引发的农民身份的分化却相当特殊。如果按照现行中国的户籍管理制度来规范, H 村民多数还是农业人口, 聚集在村里的 1 万余外来打工者绝大部分也是农业人口。截至 2003 年 8 月, 在 HS 镇派出所的户籍管理名册上登记的 H 村村民总计 1681 人, 其中, 农村户口人数为 1565 人, 城镇户口人数为 116 人; 男性 780 人, 女性 901 人(2003 年 8 月 1 日 HS 镇派出所提供)。同时笔者在村委获知, 实际的 H 村村民人口为 2338 人, 城镇户口人数 116 人, 农业人口为 2222; 另有外来打工者 10803 人, 其中城镇户口为 503 人。将两组数据绘成表 1, 我们可以发现, 工业进村后, 农业人口非但没有在户籍制度意义上迅速转成城镇人口, 反而: (1) 城镇人口到乡村打工的人多了; (2) 在城镇户口和农业户口之间出现了“村籍户口”现象。自治的 H 村自 2001 年开始对外来打工者实行买户口入村政策。具体做法是, 在个人提出申请的基础上, 经过村委会筛选, 以 10 万元/户标准收费入村。至今已先后接受了两批“新村民”, 共计 657 人次(如表 1“差异数”所示), 相当于村庄本土人口的 39%。HS 镇户籍管理部门的人说, 这些新村民像流动人口一样, 在镇里没有注册登记, 完全由 H 村自行管理。村里人说, 在这块土地上, 传统的城镇和农村户口的划分已经失去意义, 人们看重的身份区分是某某是否具有“村籍户口”, 即本村人与外村人成为这个社区的基本身份分化。缘何如此? 应该从“农业户口”的两个基本涵义所发生的变化说起。

其一, 农业人口不再等同于从事农业的人口。自 1980 年代始, 村民绝大多数已不从事农田耕作, 而是分布在村庄各企业担任管理类工作或务工。仍然从事与土地耕作相关的“三农基地”或植物园工作的人只有 8 人。外来人口亦全部在生产流水线当操作工人。他们实际都已经转变为非农职业人口。

表 1 H 村户籍人口统计表

资料来源	村籍人口数			非村籍人口数(外来打工者人数)		
	城镇人口	农业人口	总计	城镇人口	农业人口	总计
1. HS 镇派出所	116	1565	1681	—	—	—
2. H 村委	116	2222	2338	503	10300	10803
差异数  1-2	0	657	657			

注: 2003 年 10 月 20 日 H 村集团公司会计室提供。数据截至 2003 年 8 月。

其二，聚集在村企业的农业户籍人口不等同于本村农业人口。1990年代以来，H村企业集团内部较为稳定的非农职业人口大约有11000—12000人，其中属于H村集体成员并享有集体福利的本村人至多维持在1500人左右。其余1万余人是来自外村、外乡、外县甚至外省市的打工者。他们为H村人“打工”，实现了从事非农劳动的愿望。他们的非农命运在相当程度上与这个村庄的命运联系在一起，多数人靠“托关系”来到H村，离开这个村庄就会减少从事非农工作的机会，尤其在社会失业率较高的时期。因此，他们总是千方百计地留在这个“能够提供稳定工资收入”（被访者言）的村庄，形成一种环抱村庄的相对稳定的“暂住人口”。当H村实行“村籍户口”买卖时，这批人又成为踊跃加入“村籍户口”的申请者。土生土长的村民对通过买户口入村的新村民普遍抱以开放、欢迎的态度。每问到此事，村民都会自豪地说：“我们H村户口值10万元，而买附近的城市户口只需8000元。”而外乡农民之所以情愿不惜代价追求H村村籍户口，是由于他们能够获得一份稳定的“非农职业”及实惠的报酬。因为在改革后的中国城乡关系里，农民用8000元购买一个城镇户口的实际利益近乎为零，甚至为负，一来城镇户口不再提供充分就业（只能依靠自行谋业），二来他们不得不因此退出现有的属于自己经营的家乡土地。相反，如果他们成为H村村民，既能够获得“非农职业”的保障，又可以照常经营一块远在他乡他村的土地。“村籍户口制度”的诞生，是村庄自发走工业化社区发展道路的社会结果，像中国特有的户籍制度长期分割出城乡二元结构那样，它将H村的企业人口作了村里人与村外人的区隔，使得聚集在这方土地上劳作的人们有了三种不同的户籍身份的区分，即城镇户口、农业户口和村籍户口的身份区分。

#### （五）职业分化

结构、身份群体的分化，通常最直接体现在职业分化上。在村籍户口的分割下，村里基本存在四种身份群体，各自具有相对固定的职业范围。本村人作为一个地位优势群体，绝大多数从事相对较好的管理类型的职业；周边村村民多从事较轻松的技术工人的职业；外来打工者大多数是一线的操作工人；另有一些外聘人员，主要是来自城镇的退休者，从事普通的技术管理职业。表2以“H村热带总厂”为例，说明这种职业分化状况。

表 2 H 村热带厂劳动人口的职业构成

职业	本村	周边村	外来打工者	外聘人员	总计
管理人员	47	29	5	5	86
厂长—总经理	1				1
副厂长/经理	6				6
厂办公室主任	1				1
主办会计	1				1
办公室文员	1	3	1		5
会计	5	1	1		7
供销员	7	2	2		11
统计员	2	6			8
机修班长	2		1		3
带班长	6	2			8
技术科	1				6
质检科	2	6			8
发货处	3				3
原料组	4				4
食堂负责人	1				1
人保科	2				2
门卫	2	9			11
普通工人	20	154	790		954
机修工	3	36	34		83
电工	3	8	7		18
行车工	1	16	32		49
操作工		19	557		576
司磅	4	8	2		14
装卸工	2	14	59		75
仓库/油库	2	10	24		36
食堂	4	7	12		23
清洁工	1	10	7		18
其他		26	56		82
总计	67	183	795	5	1050

由表 2 可知, 如果我们按照管理人员和普通工人将职业分成两大类, 那么一个明显的标示是: 村籍身份决定职业类型。70. 15% 的本村人做管理工作, 他们占该厂管理人员总数的 54. 65%; 非村籍身份的周

边村人从事管理职业的只占 15.85%，其余为生产一线的体力工人；外来打工者占据管理职位的仅 5 人，不足 1%，其他均从事最辛苦的操作工作。外聘人员多为技术管理人才。该热带厂共计 1050 人，其中本村人仅有 67 人，所占比例为 6.38%，但他们是企业的主人或优势群体。管理类职业又形成不同的等次：最高决策层是“厂长—总经理”；其次为厂部执行管理层，包括副厂长—副总经理、主办会计和办公室主任；经营层包括供销员、统计员、发货组成员；专业技术员包括会计科、技术科、质检科等科室工作人员；普通管理层包括机修班长、带班长和食堂负责人及保卫科和门卫人员。最高决策层和厂部执行管理层的职位全部由本村人担任，在村庄具有最高的职业声望和颇丰的收入。据统计，H 村现有的 85 个企业和 27 个直属单位，正副厂长、总经理和主办会计、办公室主任的职位都由本村人占据，无一例外。本村人实际从事的职业中，人数最多的是正副厂长、会计、供销员和带班长，分别占 14.89%、12.77%、14.89% 和 17.02%。

厂长，全村共有 86 人担任正厂长或总经理职务，另有 109 人为副厂长或副经理。这批人大多数有农民经历，伴随村庄的工业起步而成为企业的老板。村民普遍认为，厂长的位置多，收入高，名声好。“在 H 村，因为有‘八统一’，所有企业只要严格按照总公司的计划指标工作，当厂长比较好当”（李金龙，2000：200）。但职位的获得一概由 H 村党委、村集团公司任命。一位曾担任过 H 村领导要职的村民这样说：

村里最敏感的问题是干部的任免，人人都想当干部，人人都有可能当干部，因为村里有“小材大用”的传统。尤其当厂长，会有很多收入和实惠。这个决定权在村里的一把手那儿。因此，不少人一天到晚利用各种方法打听消息，揣摩决策者的心思或找靠山……（2003 年 2 月、7 月访谈记录，也见李金龙，2000：200）

会计，尤其是主办会计，是 H 村的“白领”，属于重要的管理层，大多由村里、有能耐又可信的年轻女性承担。全村 85 间工厂里有 63 位主办会计（有的一人兼几个厂），他们清一色是 H 村本村村民。85 个企业并非每个企业都有 H 村民，但是每个厂的主办会计、厂长却一定是本村人。我访问的“金属软管厂”，其前身是一家私营企业，入 H 村后，村集团公司安排了 2 位本村人进驻该厂，一位是主办会计，另一为厂



长。会计乃村庄的财政主管,同样由村党委任命。

供销员是村民较为青睐的职业之一。原因大致在三方面:第一,工作较为自由,存在自己可以支配的活动空间;第二,H村对供销员实行承包制度,每年厂里对每一销售员下达固定的销售额指标,超出销售指标的部分,可以通过业务结账获得一定数额的收入,这份收入普遍高于其他工种的收入;第三,跑销售能体现村民个体的劳动能力,并代表一定的村庄形象。

带班长,即带班的班长,通常一个车间三个带班长三班倒。毛纺厂一位外来打工仔这样分析工厂内部的群体层次:

H村的工厂里,90%以上是外来职工,本村的不到10%。每个厂里大约可分为这么几层:员工、组长、带班长、车间主任、分厂厂长、总厂厂长。班组长这一层,本村和外来的约各占一半,带班长及带班长以上就全是本村人了。带班长职务是村民与非村民之分野,其收入与厂办科员一致。(2003年2月10日,与ZHY的访谈记录)

由农民变为企业职工以后,村里人在“充分就业”的村规民约保证下,人人做一份工作,并且优先获得村企业最好的职业。这些职业在“劳动”的涵义上将村民的农业体力劳动转变为非体力支出的劳动。但他们的职业是分化的,有行业的分化、工种的分化,更重要是工人与管理者的分化,其中管理者是村民的主要职业。他们管员工、管车间、管整个工厂或公司,被管理者基本是没有村籍户口的他村他乡的农民。社区的这种现实是一般的工业化和城市化理论无法涵盖的,也完全不同它自己以往实践过的社会主义集体经济的组织形态。农民为农民打工,在这里其实成了农民为一个集体村庄打工。村籍户口割开的两个世界,在一些人看来是两种不同制度的世界:村里人是“共同富裕”的社会主义集体经济再分配模式;村里对村外人的管理关系服从市场逻辑,被称作“集体资本主义”模式(曹锦清,2000:153)。另一种观点却认为:H村的集体经济不属于集体公有制,充其量只是集体的成员共有制形式。因为真正的公有制,人人都可以分享收益。以集体经济为名的H村并没有允许10倍于本地村民的外来打工者分享平等的收益。这一事实决定了H村集体所有制性质只是成员共有制,而非集体公有制

(温铁军, 2003)。还有一种观点则认为: 村庄自发的工业化, 通过为大量农业剩余人口提供非农就业机会, 加速了村庄工业点的自然城镇化过程, 使得工业化与城镇化具有同步进行的趋势(折晓叶, 1997: 328)。

无论是什么, 结构、身份和职业, 伴随它的农工涵义而自然分化, 这类分化大体属于变迁过程的功能分化。新结构(经济结构、组织结构和领导体系)、新身份(村籍身份)和新职业(厂长—经理、供销员等等)从以往较为单一的乡村农业结构中内生、滋长起来, 为的是满足各自的适应功能。

## 二、市场化逻辑的反映: H 村差序分配与阶层分化

在 H 村, 随着外部市场经济的逐步介入、村庄集体财富的迅速积累, 越来越明晰的干部与普通村民、村民与外来打工者的群体分化, 似乎同村庄“共同富裕”的界说失之交臂了。于是, 村权威从 1990 年代末开始, 不得不重新界说 H 村的富裕: “拉开档次的共同富裕”和“差序中求得一致”(村书记语)。

问题在于怎样的差序、怎样的档次还可以被界说成“共同富裕”? 这需要从村庄的分配和分配差序谈起。

### (一) 三种分配形式的分化

具有集体公有制产权归属关系的 H 村, 村民普遍享有三种形式的分配: 社会主义的“按劳分配”, 共产主义的“按籍分配”和资本主义的“按资分配”。这三种分配形式实现了“劳与资的分离、资与籍的分离”(折晓叶 1997: 178), 表达了同以往公社时期单一分配方式的分殊。

#### 1. 按劳分配

H 村企业集团的全体成员根据各自付出的劳动所参与的分配, 主要包括工资和奖金收入。即使同是按劳分配, 村里人与外村人获得这部分收入的渠道、方式和所得性质亦不一样。本村人的工资、奖金统一由集团公司分配发放, 实行“月基本工资+奖金”的分配方式, 旱涝保收, 较为平均。外村人的收入则由其所在的企业决定, 实行“基本工资+计件工资”的分配方案, 收入直接与企业的盈利、与劳动者的业绩挂钩。在数额上, 本村人的月基本工资在 500—1000 元之间, 整个村庄不

足10人每月1000元,他们都是村庄的最高领导者;其他干部多为900元,普通职工500—800元不等。村民的奖金存在两部分,一为固定奖金,全年奖金是年基本工资3倍。二为企业效益奖金,由企业盈利状态决定,按“村规民约”,企业可用资金的30%用于企业福利或奖金,但村民说,这部分奖金对他们来说从未实现过。因此,具有本村村籍的劳动力一年基本收入最低为 $500 \times 12 \times 3 + 500 \times 12 = 24000$ 元,最高为 $1000 \times 12 \times 3 + 1000 \times 12 = 48000$ 元,平均36000元。这部分收入名为“按劳分配”,实为“按人按劳分配”。其中,每月500元的工资底线和3倍于工资的奖金收入,实际体现的是“按人分配”的村庄集体经济原则。外村人按职业分为两拨人:一是可以计件、计量的打工者,如车间里的操作工、外贸公司的业务员;另一是不可能计量的打工者,包括技术员、办公室文员等。前一拨人的基本工资比较低,在300—600元之间,其他依据职业岗位的量化指标确定,一般工人的平均年收入在1万元左右,最高的效益好的企业大约为1.5万元,效益差的企业可能在8千元。但外贸的业务员、企业的供销员等年基本收入可达2—3万。后一拨人,多数为有大中专学历者或有技术职称者,其年基本收入多由招聘合同上规定,一般维持在1.5—2万元之间,至多3万;少数几位特聘人员的收入会高于本村人的这块收入。因此,单从“按劳分配”的收入来看,虽然存在村里人与村外人之分,有干部、文员和普通工人的区别,但这种依岗位、职位不同的收入差距并不悬殊,类似过去农业条件下不同工分的分配差异。

## 2. 按籍分配

自制村籍户口,是H村工业进村后模仿城市管理的一个重要手段。如同大量农民涌进大城市打工一样,这块土地也驻留了来自各地的农民。村籍户口界定了村里人与外村人的区别,还因此有了新村民的涵义。按籍分配,其实是土地权本位的实现形式,即拥有土地的本土村民法定享有参与村集体分配的权利,因此带有强烈的排他性:排斥所有不拥有村籍的打工者;排斥原本没有这方土地权的新村民。这种分配作为对村民失去土地保障的一种补偿和替代,反映社区身份在社区利益上的共享。它是一种以人以职的平均分配,一般一年进行一二次,分配的数额每年相差不大。村委主任SRX向我介绍,

按籍分配有两种形式:一种是每一位村籍村民,不分老少长

幼,不论是不是劳力,人人都享有的福利分配,我们称作“共产主义”的分配形式。主要包括菜金、米贴和医疗费。2002年,菜金每月每人150元,米贴每年每人300元,医疗费每年每人200元,全年每人2300元。2003年不再细分条目而改为每人每年2800元,一户3口之家,每年可得8400元。5口人的户则为14000元。另一种是企业的每一位本村劳动者,都能在“二八”开“一三三三”的分配原则下,共享一份本企业的盈利收入。所谓“二八”开“一三三三”分配原则,即企业在完成村集团公司下达的年生产指标后所获盈利收入的80%归集团公司所有,20%留企业。留企业的10%归厂长获利,30%归副厂长等厂委一级均分,30%村籍职工均分,另有30%作为企业发展基金。这是一种按村籍、按职业级别的平均分配,属于差异的均分。不过到2003年,“一三三三”分配原则未变,“二八”开已经改“五五”开,企业的留用、发放资金的权力增大,干部和村民的获利明显增加。当然,前提条件是必须盈利。

总起来讲,按籍分配是带有保障意义和集体所有制利益的村民收入,只要是村集体成员,就能永久享有这种保障和利益。

### 3. 按资分配

即入股的红利分配,属于以资定利的分配方式,村民称作“以钱生钱,发财致富”的分红。H村从80年代中起存在两种形式的村民入股,一种为集资入股。至今为止该村存在两次号召性的集体融资入股,1984年全村每劳力入股2000元,按规定3年后获得股息,每年固定股息500元;1998年全村每劳力入股10000元,每年按20%分得红利。另一种是奖金入股,即村民每年的奖金只有20%能够提取现金,其余80%作为记帐收入被用于个人入股,这部分股金和村民自愿的存款入股的股金,每年按5%分红。同市面上的各类股票相比,这种村庄入股的特点是:(1)入股作为村庄规定的集体行为,带有一定的强制性;(2)股息或红利是一笔稳定的收入,完全排除了村里人入股投资的风险;(3)无论是集资入股,还是奖金入股,村民无权自由退股,红利也不能自由兑现,每年仅有当年的1%可以提取现金,其他皆作记帐入股被纳入集体资金,“人在股金在,人离开股金归村集体所有”(见H村《村规民约》)。因此,相对真正能够实现自由买卖的股份经济来说,H村人的股权被控制在村庄集体手中,并非掌握在村民个人手里。即便如此,这种

按资分配对相当多的村民、非村民来说仍然颇具吸引力。在调查中可以访到不少赞赏集资入股的村民。村里人说：

第一次村里要求集资入股时，有的家庭因为一下子拿不出这么多钱，曾经不理解、反对过，最后迫不得已向亲戚、朋友借钱入股。3年之后，当原先的2000元涨为3500元时，大家明白，这是村领导为老百姓谋利益的事。所以，第二次集资，家家都积极投股，有的还愿意多交，因为入股比存银行的利息高得多，还能有保障。它也算本村人不必付出劳动而享有的一种特殊优惠的收益吧。（2002年8月11日，H村村委会，与SRX访谈记录）

村民个体依靠资本投资获取红利，乃个人行为，但却是在集体规范和集体号召下，靠稳定的股息利益被村民认同和赞许的。这同真正意义的持股者的风险投资、风险获利有本质的区别。村民只将其理解为“高利息的定期存款”，是他们不担风险、不必付出劳动的优惠收益。村外人亦相当羡慕本村人的这笔收入。一位外村的正在踌躇是否买户口入村的年轻人这样对我说道：

我们打工者与H本村人在经济收入上的最大差距，就在于我们没有加入村股的资格，到年底，我们没有股金分红这一块。本村人的这笔收入相当可观。并且目前这一收入像他们的工资、福利一样是旱涝保收的，因为H村坚持集体经济。如果H村的集体经济一直能这样下去，这种股金分配方式能持续的话，我是愿意入H村、当新村民的。但是，我担心它的变化，担心它的股金真正成为市场上可以自由买卖的股金，这样风险就大了。假如我入村，有朝一日H村的企业不行了，很多不得不由记帐的股金收入的钱，一下子就可能因拿不出来而使自己和家庭遭受很大的经济损失。（2002年8月3日，与H村宾德化工厂厂办公室主任LX访谈记录）

显然，他的话语，同样是称道那种不具风险的股金投入及其分红，企盼一劳永逸的“钱生钱”的发财之道。

作为村户总收入的主要部分，按资分配的另一特点是反映村民个

人或家庭之间的收入差别。相对于较少的提现收入来说，村民户之间的收入差异主要体现在他们的记帐收入，即股金收入上。在集资股金和奖金股金的区分里，差异得自奖金入股的那一块，也得自红利差异。村宣传报导始终说，“我们村民的家庭存款最少的在 50 万，最多的有 500 万。”这个存款即指股金的记帐存款，股份差距为 10 倍。

传统农业时期，村庄只有一种社会主义的“按劳分配”形式，即按各人的劳动能力区分工分等级，再按每年的收成区分工分价格。实行“月工分，年结算”的收益分配方式。村民回忆，1969 年前小队核算时，有工分差距，但差距不大。1969 年改大队核算后，工分的价格是统一的，基本为集体“大锅饭”的平均分配。工业进村后，分配本身出现分化，“按籍分配”和“按资分配”应运而生。在 H 村整个劳动集体的扩展过程里，这两种新的分配方式所具有的排他性格，将集体成员一分为二：村里人和村外人。其中，按籍分配构成村里人和外村人收入差异的基础以外，对村里的相同职业人来说收入是平等的。股份收入是村里收入的大头，同时，当它与具体企业、具体职务联姻时，又将村里人区分为两个收入不同的群体：干部和村民。因此，三种分配形式导致了社区群体的三层分化——干部、村民和外来打工者的分化。

## （二）收入与财富的分化

由上述分析可知，村民的家庭收入包括工资、奖金、集体福利和股份分红四项，其中，作为记帐收入的股金，在 H 村往往会以不定期发放物质的形式部分兑现，比方，分配房子、私家车、红木家具和数码相机等等。如果将这部分的物质视为家庭财富，本研究所言的村民收入就由八项构成。以下根据 2003 年 2 月所做的入户问卷调查资料进行分析：（1）各种收入的家庭户分布及不同职业身份的收入差异；（2）各种配给财富的家庭户分布及不同职业身份的财富差异（见表 3、表 4）。

### 1. 收入差别

2002 年受访者全年各种收入的家庭户分布及差异如表 3 所示。从中我们发现，（1）当户总收入分为现金与记帐收入两部分时，现金收入的户间差异明显小于记帐收入的户间差异，差异系数仅为 0.92。可以明确的一个解释是，现金收入更多包含年工资收入，而记帐收入更与年奖金收入相关联。工资收入的差异系数，抑或不平等系数只有 1.30，但奖金收入的差异系数则为各类收入差异的最高者，为 3.32。

表 3 各种收入的家庭户分布和不平等状况(万元)

	人均	总计	现金	记帐	累计记帐	福利	分红	奖金	工资
I. 单变量统计值									
户数	171	171	169	159	135	149	127	127	127
最高	80	400	40.00	360	960	13.00	20.00	275.40	25.80
最低	.43	2.4	.31	2.09	4.00	.23	.20	1.28	.69
平均值	4.18	18.02	5.18	13.82	69.71	.65	1.46	8.28	1.99
标准差	7.66	38.23	4.79	35.29	131.12	1.10	2.83	27.52	2.59
S/X	1.83	2.12	.92	2.55	1.88	1.71	1.94	3.32	1.30
II. 相关系数									
人均	1								
总计	.988**	1							
现金	.861**	.888**	1						
记帐	.988**	.988**	.874**	1					
累计	.773**	.782**	.683**	.779**	1				
福利	.007	.024	.079	.019	.001	1			
分红	.845**	.840**	.794**	.836**	.775**	.051	1		
奖金	.959**	.981**	.871**	.981**	.731**	-.007	.780**	1	
工资	.082	.111	.158	.098	.060	-.040	.108	.243*	1
III. 不同职业身份的人均收入									
	干部	专业技术人员	普通工人	总计					
总数	100%(53)	100%(28)	100%(90)	100%(171)					
高(5-80万)	41.51%(22)	7.1%(2)	2.2%(2)	15.2%(22)					
中(2-5万)	39.62%(21)	67.9%(19)	56%(50)	52.6%(90)					
低(2万以下)	18.87%(10)	25.0%(7)	42.22%(38)	32.2%(55)					
G 系数 = .459									

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$ .

由此可证明,村民家庭户之间的收入差异主要是奖金收入,即由奖金收入所反映的家庭记帐收入。(2)当户总收入被区分为集体福利、股份分红、奖金和工资四项后,表3所示的平均值说明,奖金收入是H村民家庭收入的主要部分(平均数为8280元);其次为工资收入(平均数为1990元);分红收入占第三位,均值是1460元;福利收入于位末(平均数640元)。同时,由差异程度可知,奖金和分红收入的差异较为显著,福利与工资收入的户间差异相对平缓。其中福利差异仅表现为户均人

口的不同,人均年福利收入是均等的2300元。此外分红应该反映累计记帐收入的情况,故两者差异系数接近,约在1.9左右。(3)用年人均收入代替其他各种收入指标,如表3II所示,只有福利、工资收入两项与人均收入的相关系数不显著,其他皆明显相关。这一结果恰恰证明,村庄人人均福利和工资趋平等或平均状态,即数据验证了作为共产主义“按籍分配”的福利和作为社会主义“按劳分配”的工资仍然严格体现“共同富裕”的村庄集体主义宗旨。其他,即奖金收入、记帐收入、总收入、分红收入和累计记帐收入都可被人均收入所指代,反映村庄家庭户的收入差别。(4)根据户人均收入的频数分布、趋中及离散系数,我将171个有效问卷户分为上中下三个等次(如表3III所示)。上等收入户2002年年人均收入在5—80万元之间,15.2%的家庭户属于上等户;中等收入户在2—5万元之间,包含52.6%的家庭;下等收入户在4000—20000之间,属于这一等次的家庭占总样本户数的32.2%。再依据不同的职业身份作干部、专业技术人员和普通工人三类家庭户的区分,属于上等的26户人家中,干部身份的占22户,比重为84.62%,明显高出普通工人和专业技术人员。有半成以上的工人和技术人员家庭的人均收入在2—5万之间。低等收入中占比例最大的是普通工人身份,其比例为69.09%。相关系数为0.459则证明职业身份同人均收入显著关联,即干部家庭与普通村民家庭之间的收入差别相当显著。其显著程度可以从人均收入的最大值80万同平均值4.18万元的离差去体会,这是大约20倍的收入差距。(5)H村从事管理工作的干部,其收入亦依级别不同而分三六九等。表III的干部一栏标示,上等收入户占干部户样本总数的41.51%,多半是村企业厂委以上的干部;中等收入户的干部有39.62%,车间一级干部和部分小厂的厂办干部属于这一层次;低等收入的干部18.87%,包括班组长和一些科室科员等。热带厂厂办公室主任SB介绍说:

全厂总共1050人,本村人120,大H村人250,其他为外来打工者。2002年的收入分配大致可分为五等级。正厂长(即总经理)最高,我们不清楚他拿多少。副厂长的级别次之,大约10来万。然后是厂委一般干部,包括专业技术人员、车间主任及带班长,他们大约在7—8万年薪。班组长年收入大约在2—3万元之间。工人则平均1.5万元年薪。(2003年10月17日,H村热带厂



厂办公室,与SB访谈记录)

相比效益较好的热带厂来说,条染毛纺分厂的HJH厂长说:

去年(2002年)我们厂效益不好,普通工人男性年收入1万多元,女性一般在7000—8000元;班长一级的本村人有2—3万元,外村人大约1—2万;车间主任级别的大概在4—5万元;像我这样的分厂厂长只有6—7万元左右。但总厂副厂长大约10来万,厂长却有600—700万元。(2003年10月17日,条染毛纺分厂,与HJH访谈记录)

两厂相比,企业效益对职工收入的影响最直接体现在普通工人的收入上,热带厂为1.5万,条染厂不足1万。两厂个案表明,尽管同作为干部的正副厂长、厂委级干部之间的收入差异颇大,但他们都是H村的上等收入阶层。正厂长(或总经理)与其他干部的收入差在五六十倍,这种悬殊主要表现在奖金收入,因此大多体现为村庄内部的家庭记帐收入,或体现为个人的股金占有。据村党委副书记CXM估计,整个村庄年收入在300万以上的干部有7—8人,他们构成村庄的最富层;年薪在10—40万之间的干部,大约占村劳力的1/4。

## 2. 配给财富的差别

表4列出了截至2002年H村各种配给财富的家庭户分布和差异。从问卷分析资料来看,各种配给财富的家庭户差异系数远低于其收入的差异系数,即直接由村级企业集体或村委掌控而不受治于企业效益的财富分配,较为体现并维护以往集体主义的平均原则,也或多或少带有集体福利意义。但差异趋势依然明显,表4III说明,村干部在财富的拥有上占有绝对优势。将村里分配的汽车、红木家具和数码相机作综合考虑,并使之与不同职业身份相比较时,我们发现:同时拥有三项重要财富的上等户里,囊括了73.91%的干部户,其余专业技术人员和普通工人分别只占15.22%、10.87%。仅拥有一项或根本不拥有这些财富的下等户则以普通工人为主,占比例67%。同样,卡方检定和相关系数都显示两者具有显著的相关,即不同职业身份具有不等量的财富拥有,尤以干部与普通村民的分化差距为大。

表 4 财富分布及不平等状况

	住房面积	房价 (万)	装修 费用	耐用 消费品	三项重要财富拥有量			
					汽车	红木家具	数码相机	F-3
I. 单变量统计值								
户数	184	165	169	196	196	196	196	196
最高	496	160	120	10	1	1	1	3
最低	53	.80	0	3	0	0	0	0
中位数	450	20	10	7	.5	.5	.5	1.5
平均值	415.55	27.67	10.34	7	.6	.49	.37	1.46
标准差	170.93	28.70	15.00	1.95	.49	.50	.48	1.09
S/X	.41	1.04	1.45	.26	.82	1.02	1.30	.75
II. 与 F-3 的相关系数								
F-3	.153*	.292**	.374**	.835**	.735**	.763**	.728**	1
III. 不同职业身份的 F-3 拥有量								
	干部	专业技术人员	普通工人	总计				
总数	100%(63)	100%(33)	100%(100)	196				
高(3)	53.96%(34)	21.20%(7)	5.00%(5)	46				
中(2)	12.70%(8)	24.20%(8)	28.00%(28)	44				
低(1)	15.87%(10)	36.40%(12)	37.00%(37)	59				
(0)	15.87%(10)	18.20%(6)	31.00%(31)	47				
G 系数=.303 X <sup>2</sup> 系数=21.93								

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$  \*\*\* $p < .001$ 

再由 2003 年 10 月村里提供的最新“村民住宅平面图”看, 现有的 457 户村民住房因建盖年份不同而呈不同档次:

第一档, 价值 130—250 万的欧式别墅共 53 栋 (11.60%)。

2003 年 40 户, 2000 年 13 户。

第二档, 价值 50 多万的普通别墅共 131 栋 (28.67%)。

2002 年 16 户, 2001 年 10 户, 1999 年 57 户, 1998 年 48 户。

第三档, 价值 19 万的普通别墅共 192 栋 (42.01%)。

1997 年 16 户, 1996 年 26 户, 1995 年 75 户, 1993 年 75 户。

第四档, 价值 13 万的普通别墅 50 栋 (10.94%)。

1992 年 17 户, 1991 年 20 户, 1990 年 13 户。

第五档, 价值 5 万的普通二层筒子楼共 31 户 (1976 年建成) (6.78%)。

同2003年初所做的问卷数据比较,2003年10月房屋调整之后的家庭户房价平均值已从以往的27.67万上升为44.95万,标准差由原来的28.70变为51.24,差异系数的上升幅度近10个百分点,从1.04提升到1.14。村庄的住宅用房,房价一向都由村里以成本价自行作价(不受外部市场房价的影响),分时分批地配给村民,同时又需以村民的家庭记帐货币相兑。因此村民居住房屋的价格,既反映村民家庭的实际收入水平,又代表他们所能获得的一部分集体福利及其在村里的象征地位。

比较中我们不难发现:(1)随年代、随房价均值的递增,村民居住条件呈绝对的上升趋势,因为不同价格的房屋在H村具有相当不同的居住水准。从第一档到第四档,虽然房子的居住面积差不多都在400平方米左右,但房屋格局、设施及集体为家庭提供的装修、家具等都大相径庭。比如,1998年之前建造而配给的房屋需要村民自己掏钱装修;1998年之后兴建的房子(50万以上)到手时已经装修完毕;而2000年始建的欧式别墅交付使用时,除备有精装修外,还提供中央空调和成套的红木家具、上网电脑等现代时尚的家庭设施。(2)房价差异系数上升至1.14的事实表明,配给财富的不平等状况在这个村庄已日趋明朗。顺五档房屋的区分,我们可以一眼辨识出H村的富人与穷人,其中,两极的分野尤为突出。

最富的别墅园,花草树木簇拥,泳池相携,车库停放着2—3辆私家轿车。内屋,底层大理石铺成的客厅里,家庭影院式的大屏幕彩电、高档音响等要么被一套红木家具围抱,要么被一组欧式沙发环绕。餐厅布置在宽敞的厨房的一边,另一边则设有娱乐或健身房;沿旋转式样的木制楼梯上楼,卧室、电脑房、健身房和豪华卫生间一应俱全。2003年底建成的53栋欧式别墅的主人自然是村里的“贵显阶层”,相当“干部化”。入住这一档次别墅的村籍干部占总入住户的81.13%。其他10户多为村里收入颇丰的营销能人、主办会计等专业技术人员。

最穷的筒子楼住户,一户人家两间房,一上一下,居住面积不足60平方米。内屋没有装修痕迹,普通家具,零乱而简陋,与整个村庄村民院清洁、整齐划一的别墅群相伴,颇有不和谐、不平等之感觉。这些住户大多是不具备分房条件的特殊村民,他们是村里的穷人。

其中一位住户接受了我的访问。

问：什么时候开始住这房子？

答：1992年，5万元买这房子，至今没有搬迁过。

问：为什么？

答：当时分房时，因为两个儿子都在外面读书，没有权利分好房子，村里规定，只有等他们都回村工作才能分房。现在我的大儿子，在北京念完大学后，找了女朋友，他们已经在北京的外资企业工作了。二儿子回村，在毛纺厂当机修工。因为大儿子在外工作，按村里现在的规定就不可能分房了。不知道将来政策是否会变，是否能有分房权。

问：据我所知，H村有很多干部家的孩子都在城里读书，好像并未影响分房？是不是你家记帐收入的钱不够分房呢？

答：不，我的钱是足够分房的。村里干部基本不受此政策的影响。过去拿工分干活的年代，我也是铁姑娘队的小干部，干部和群众的工分收入都差不多。现在当干部的钱多、福利待遇好，与我们的差距大了。我现在总是和过去比，比上不足，比下有余，比其他村庄这里好多了，至少能保证一份工作。我曾经嫁出去9年，1985回H村。当时因为外村都分田到户，在家没事干，整天打麻将。后来老书记知道，就招我一家入村了。如果不是回村，我是无法供孩子念大学的。一年交上5千元的学费，生活费每月需要200—300元。我的大儿子虽然现在的收入比老二强，但工作不稳定，也许将来会回来。

问：你会要求他回来吗？

答：不会，孩子自己的前途和爱好是第一的。我这里虽然有点影响，但是过得去就行。（2002年8月3日，村民住宅院长廊，与W姓访谈记录）

像她这样因为孩子离村只得择此为栖身之所的，在村里还有几户。比如，曾经当过厂长、村党委委员的WXF夫妇至今也居住这类低等房屋。这一家为孩子上大学不归村庄，曾经全家放弃村里的家庭记帐收入，任罚12万元，两度离开村庄，最终两口子回来，儿子选择在城市工作。他们在这块土地上失去了选择好屋的资本和权利。除此以外，那些H村的女儿们，该嫁出去而不愿意离开H村，招女婿上门，又不再同父母合住的小家庭也暂居此处。村里人提供数据说，大约有10来户这

样性质的年轻结婚户聚集在“穷人圈”。

因此,住这号牌楼的村民,不外乎三类特殊人:一类人因为离开村庄而失去他曾经应该在村里获得的生活资本;一类人因为姻缘中的被招者多半来自较为贫困的他乡,没有一份累计的记帐收入;再就是有支付能力但家中有在外读书或做工的人。这三类人构成村庄的穷人,其道理自然在于他们当过“外人”,当过村庄共同体的外人。外人,像陌生人一样被这个集体的熟人世界边缘化了。

不管怎样,住房向来作为农民地位最抢眼的象征(Gamble, 1963; 阎云翔, 2000; 卢晖临, 2003),在这个坚持集体化道路的村庄里已经阶层化。如果它代表集体配给村民的主要财富收入的话,那么财富的最高体现层依然是村里的权力精英和村企业管理干部,如同货币收入明显垂青他们一样,这样的财富亦钟情于他们。

### (三)阶层分化

由分配形式的分化、收入及财富的分化看到,尽管这个村子持续以集体“共同富裕”为理念,但“毛泽东式社会主义”的平均化分配已经悄然消失。因为不论从收入还是财富的家庭户分布指数来看,其差异系数远远大于0.40的国际基尼系数标准。此结果刚好同白威廉和怀特(Parish & Whyte, 1978)早期对中国乡村家庭所作的研究结论相反,也推翻了“非层化”(Destratification)的社会主义平均化实践(Parish, 1984; 卢晖临, 2003: 109—115)。

1949年前的农村,农民的社会分化基本是围绕土地的分化。与土地相联系的经济地位决定了当时农村社会最重要的分化:普通农民与地主的分化(杜润生主编, 1996; 参阅卢晖临, 2003: 140)。1950年代初,经过土地改革,地主失去土地,贫雇农按人口获得了土地,不仅所有的农民都平等地变成了自耕农,而且用洛兰茨曲线来衡量,“中国农村的土地达到了高度平均的分配。占人口90%以上的中农和贫农占有土地90%以上”(朱秋霞, 1995: 52)。因此,以土地占有为机制的农村社会分化,从建国时起已经被土地革命的方式夷平。之后旋即出现的农村互助组、初级合作社、高级合作社、人民公社及文化大革命运动,又将土地自有自耕转变为清一色的集体所有、集体耕种。在长达30年之久的“动员式集体主义”(Selden, 1993)运动里,集体对土地、财富、劳动力等生产资源的垄断,使中国乡村基本处在“非层化”的平均主义状态。结

果只有由所谓“人口分化模式”引起的低度分化,即家庭收入的差别取决于家庭劳力和家庭供养人口的多寡(Parish, 1984: 84—120; 卢晖临, 2003)。比如,塞尔登利用河北五公大队 1977 年的资料分析指出,村庄不平等状况与家庭生命周期的位置相关,那些孩子在 15—28 岁之间的家庭往往是村里的富裕家庭(Selden, 1993: 139—143)。

1978 年起中国各地农村陆续开始了以包产到户、包干到户为主的家庭联产承包责任制,它不同程度地打破了集体劳动、平均分配的模式。其中包产到户,是指将田分到农户之后,农民还必须根据集体的安排,在承包的土地上耕种指定的作物,并将所有收获交给集体统一分配,农民的所得依然与整个集体的总产量相关联。因此,这种形式的责任制仍然具有集体经济的性质。而包干到户则不同,它将土地分到农户,规定农户个体完成一定额度的国家征收和集体提留的产品后,其余全归农户自行支配。生产队不再承担核算、分配的功能,这类承包才真正具有土地私有的特征(参见朱秋霞, 1995: 95)。到 1983 年,实行土地包干的农户已占全国农村总户数的 94.5% (国家统计局农村社会经济统计司编, 1986: 3)。土地的使用权归农户了,但在农民群体中并未产生太多的利益分化,因为农民能够从土地上获得的利益微乎其微。1980 年代后期,尤其是 1992 年以来,市场经济和乡村城镇化道路才真正带来了村庄资源的重新分配、农民从业身份的变动及其社会经济地位的分化。除既有的纯农户以外,四种乡村新利益群体或新阶层脱颖而出: 个体或私营企业家、集体企业的管理者、村庄公共权力的持有者和农民工群体(陆学艺主编, 2002; 张军等, 2003)。

姑且赞同上述分析,那么当代中国乡村的阶层分化历史大致如下(见表 5)。

表 5 当代中国乡村的阶层分化史

时间	建国前	建国后	改革开放后
阶层	地主与农民	非层化	个体或私营业主/集体企业管理者/农民工/纯农民等
分化机制	土地	人口	从业身份

H 村的历史若从 1961 年写起,其最初的村庄结构自然是中国社会大环境的产物,即作为集体主义平均化的分配模式。村里人回忆说,那时,农民与村干部、农户与农户、本村人与周边村人之间基本处于同一

生活基点,彼此间可感受到的区别不大。早先,12个自然小村之间因土地条件不一略有工分差别,但各生产队会通过使用人为规定“工分底线”的方式,尽量求得差异的极小化。譬如,工分值低的生产小队可能规定一个较高的工分底线,而工分值高的生产队则取较低工分底线。1968年改小队核算为大队核算后,各村工分值同一了,小自然村落之间客观存在的落差被剔平。由家庭劳动力和人口多寡所构成的农户收入区别,亦一直没有在客观上抑或农民的心理上构成任何分化的痕迹。被访的村民一致表示,那个年代,尤其是农业学大寨的年代,H村人在“穷怕了”的感叹下异常团结、异常平等,这是农民集体意识、集体合作精神及集体忍度贫困、忍度辛苦的内聚年代。后来,村庄成名,完全步入工业又同时走进市场,利益的获致与增长随年代、随企业、随职业的变动而变动,村庄急剧分化了,这是随潮流而致的分化。但H村不随潮流的诸多方面使得它的阶层分化附带不少自我独有的本色。

首先,在中国经济发展之流向公与私两个截然相反的方向奔涌的时候,H村坚持沿用了集体公有制或成员共有制的经济形式。这种选择所导致的分层结果是,村庄的贫富分化中不掺有个体和私营成份,即村庄成员中不存在个体户和私营企业主。

其次,在分权去权形成趋势的改革年代,H村始终坚守集体政权的高度集中形式:即村党委执行决策的“党政企合一”的经营管理模式。权力集中、权钱结合,使得村庄内部成员的分化突出表现为干部与普通村民的分化,干部层又区分为村庄公共权力持有者与企业管理者两层。

第三,在全国几亿农民纷纷离开土地涌入城市的社会流动时代,一方面,H村人仍然在“动员式集体主义”意识形态和经济利益的约束下留守村庄,在本乡本土实现了自身从农民向工人、向企业干部的身份转换。另一方面,村企业大量吸收外来打工劳力,又产生了本村人与外村人的身份区别。

因而H村的分层仅为两个阶段:改革开放之前,沿袭中国集体时期的“非层化”特征;改革开放以后,出现了村庄权力持有者、企业管理人员与普通村民的分化、村里人与外村人的分化。这里,从非层化到层化的关系转变,发生在村庄集体性质不变的前提下,权力在其中既是主导分化的操纵因素,同时又被分化了(Weber, 1978; Turner, 1991: 107),干部身份(政治差别)决定社区分化的特征。因此,虽然市场的经济利益促成了社区分化,但村庄施政者对分化的人为控制依然占主导的支

配作用,理论上,他们并没有采用夷平的方式维护村庄集体。

### 三、分化后的认同：阶层意识与社区价值观

平等可以实现集体主义的村庄整合似乎是顺理成章的,不平等条件下能否实现村庄层面的共同体整合则需要借助实证数据的验证。若完成这种检验,主要应考察社区成员的价值观与行为方式,其中包括两个方面:(1)村民是否有阶层意识;(2)分化后的群体是否有不同的价值认同。

#### (一)阶层意识

客观的阶层分化发生后,村庄人在心理上并非麻木不仁。一直习惯在集体平均主义摇篮里生存的村民,不论现时是富裕的还是相对贫困的,大多数人都明确感受到了这种阶层分化:干部与普通村民的分化,村民与非村民的分化;他们对以往的平等年代给予了一种矛盾的表达:

老实说,我的一家人在村里当干部的多,家庭收入和村庄分配的财富比普通老百姓高很多。这3年分配差别太大,现在村里人的贫富差距绝对大于100倍,这样下去,将来真有点不好说……过去,我也当村干部。那时候的干部真正是奉献的,每天要干10来个小时活儿,收入还不高,大家都比较平均,可是很贫穷。那个年代H村大队是有名的“做煞大队”,穷,只能拚命干。不管怎么说,还是现在的日子好,老百姓得到了很多实惠,但不能差别太大了,否则,会有心理不平衡。(2003年2月18日,化工厂厂办公室,与XRS厂长访谈记录)

与从前比,生活好多了。但是你绝不要拿宣传的人均收入来看我们H村。其实村里的差别很大。小康水平的标准是平均收入5万以上吧?可是,我们绝没有5万。我跑供销,在H村算能干的了,可是我的年收入只在2.5—3万元。但2002年底,干部最高的拿3500万元,是我们老百姓的1000倍以上。收入差别太大!过去,我们村里人非常齐心,当时是每家每户拿出钱来办村企业



的,一直到 现在村民和他们一样每年每月几乎没有节假日地拚命干活儿,为什么差距这么大?(2003 年 2 月 17 日,与村民 GLZ 访谈记录)

差距是拉大了。这是大势所趋,发展就需要调动积极性。我们村里很多人对钱看得很轻。生铁补锅、本领赚钱。谁有本事,谁总是钱多一些。我这两三年的年收入基本稳定在 20 万这个数字,跟我的同龄人和同行相比拿得算多的,我很满足。回忆起来,过去生活很舒适,河水清得能看见虾。村里人之间平等,关系很近。夏天没有电风扇,大家都在外面一起聊天。但是生活水平低,工作辛苦,文化程度也不如现在。(2003 年 2 月 18 日下午 4:00—5:30,房地产开发公司,与 YMZ 副经理访谈记录)

我们打工的外村人只能同外村人比较。化工厂因为环境污染问题,在 H 村属于限制发展的企业,效益一般。我们的工资与企业效益直接挂钩。2002 年效益比前几年好,前几年年收入一般为 7000—8000 元,2000 年近 1 万元。H 村比较好的钢厂外来工一般在 1.5 万。差距总是有的,他们 H 村人是靠过去苦出来的,过去他们用自己的钱集资办工业,现在多拿理所应当。我们只需要一个稳定的工作,有一份能兑现的工资就行。(2003 年 2 月 18 日上午,化工厂厂办,与办公室主任 XL 访谈记录)

四等不同收入级别的村民,分别代表村里的公共权力持有者、村企业管理人员、普通村民和外来打工者阶层。他们都明确意识到自己的位置,意识到他们之间存在生活状况的差异,并知道这种差异正在被无情的社区分化急速拉大。这四个个案有助于形成本研究的基本判断:村里人无一例外地认同自己的阶层,而且这种认同与其客观的收入、财富和职业极为相关。2003 年 2 月我对 H 村村民的问卷调查结果,完全支持这一判断(见表 6)。

表 6 根据问卷资料的某一题器分析构成。该题器问:“按 2002 年的收支情况,您家的生活水平在本村大体属于哪个层次?”选项有“上层、中上层、中层、中下层和下层”和“说不清楚”,通过这一题器对收入分层、财富分层和职业分层作相关系数分析。分析结果表明:无论以

收入分层, 或以财富分层, 还是以职业分层的标准看, 客观存在的社区层化与村民主观的阶层认同都有明显的相关关系。即上述个案的定性判断在这里已被数据的定量分析结论所验证。社区层化之后, 村民主体在被阶层化的过程中已经具有明确的身份认同感和阶层归属感。

表 6 阶层认同(2003 年)

	上层	中上层	中层	中下层	下层	总计
村庄总体	1.8%(3)	8.5%(14)	52.1%(86)	33.3%(55)	4.2%(7)	100%(165)
I. 分收入						
高(>5)	4.2%(1)	33.3%(8)	58.3%(14)	4.2%(1)	0	24
中(2-5)	0	3.7%(3)	54.9%(45)	37.8%(31)	3.7%(3)	82
低(<2)	0	2.4%(1)	41.5%(17)	46.3%(19)	9.8%(4)	41
总计	.7%(1)	8.2%(12)	51.7%(76)	34.7%(51)	4.8%(7)	100%(147)
G 系数=.581 $\gamma$ 系数=.417						
II. 分财富						
高(3)	7.0%(3)	23.3%(10)	53.5%(23)	14.0%(6)	2.3%(1)	100%(43)
中(2)	0	8.1%(3)	54.1%(20)	35.1%(13)	2.7%(1)	100%(37)
低(1)	0	1.9%(1)	47.2%(25)	45.3%(24)	5.7%(3)	100%(53)
(0)	0	0	58.1%(18)	35.5%(11)	6.5%(2)	100%(31)
总计	1.8%(3)	8.5%(14)	52.4%(86)	32.9%(54)	4.3%(7)	100%(164)
G 系数=.413 $\gamma$ 系数=.345						
III 分职业身份						
干部	3.2%(3)	2.2%(2)	43.0%(40)	44.1%(41)	7.5%(7)	100%(93)
专业人员	0	6.9%(2)	72.4%(21)	20.7%(6)	0	100%(29)
普通工人	0	23.3%(10)	58.1%(25)	18.6%(8)	0	100%(43)
总计	1.8%(3)	8.5%(14)	52.2%(86)	33.3%(55)	4.2%(7)	100%(165)
G 系数=.540 $\gamma$ 系数=.320						

(二)社区价值观认同

在理论上, 前述的三个“分化—整分”命题都相信, 分化本质上是走向一种团结、一种整合的来源。所不同的是: 命题一强调分化之后全社区成员会在共处一体的依赖中实现“有机团结”, 或在共享好处的“兄弟般责任”中自然体现一种和谐的共同体的契约关系(Durkheim, 1984; Bauman, 2001; Tonnies, 1988/1957)。命题二则相信, 分化之后两种不同

的连带形式将危及整个社区的团结整合系统——“不是在一个企业或工业分支部门从事生产的全体工人团结,便是作为一种阶级的工人之团结”(Friemann, 1961: 78; Bendix, 1956)。命题三认为,社会主义体制中社会分化具有受控性,其整合亦只可能发生在整个社区共同体层面的控制中(Bottomore, 1984)。社区共同体的、部门的和阶层的三种不同层面的团结,会在社区分化后呈现不同的社会效果:和谐抑或冲突。因此,在存在分化的社区,团结发生在哪个层面的问题对社区整合、社区秩序至关重要。

在经验层面上,只要看一下H村井然和谐的秩序及其勃勃朝气的集体经济景观<sup>①</sup>,人们很自然能作出这样的直觉判断:村庄社区层面的整体和谐与整合并不受其分化的影响,分裂的时代距这个集体主义村庄还有一段可观的路程。对这一直觉判断,我们可以透过对该共同体层面上存在的共有价值观以及体现这些价值观的共同活动作进一步的实证检验。在表7所列举的13项价值观念及行为取向的认同测试中,被试者(196人)的回答显示出相当程度的一致性(见表7)。

表7 分化与整合皮尔逊相关系数检验(2003年)

价值观、行为取向的认同		人均收入	财富(F-3)	职业身份
1. 集体主义目标的认同	集体所有制	-.085	-.005	.061
	社会主义信念	-.090	-.091	-.092
	流动意识	.063	.017	.007
	集体消费行为	-.015	-.106	-.041
2. 社区变迁要素的认同	变化要素	.053	.026	.033
	不变要素	.082	.076	.093
	土地依恋	-.069	.061	-.138
3. 收入分配方式和回报认同	收入分配方式	-.118	-.015	.018
	回报方式	.072	.027	-.005
4. 人际交往取向的认同	交往频数	.081	.178*	-.012
	熟识半径	.062	.093	.013
	求助对象	.015	.014	.192**
	施予对象	.089	.100	.015

\* $p < .05$  \*\* $p < .01$

注:表中“人均收入”分为三等:高(大于5万)、中(2—5万)、低(小于5万)。“财富”分为三等:高(3)、中(2)和低(1,0)。“职业身份”分为三类:干部、专业技术人员和普通工人。

① H村2005年全年实现307.9亿的开票销售收入,年人均收入为6.5万元。

### 1. 集体主义目标的认同

问卷数据涉及村集体经济主题的题器包括产权价值观念、集体信念、集体消费行为和流动意向。就村企业产权改革一问, 50.5%的村民认为“只有坚持集体公有产权制度, 才能最大限度实现共同富裕”; 40.3%的村民赞同“股份化产权是企业发展的最终出路”的说法; 而对私有制的赞赏者只占9.2%。集体取向占优势、个体取向处于劣势, 说明村里人对既有的村集体经济的肯定和维护, 也反映他们一贯对私有、对个体的排斥。股份制能够得到四成村民的赞同, 同现有的H村集体经济并不矛盾。因为一方面村庄股份能够给村民带来高于工资几倍的经济实惠, 另一方面人们相信, 一旦村企业股份化, 村集体仍将占最大股份, 因为它备有厚实的资金积累, 最大风险仍由集体承担。因而, 在村里人眼中, 村庄的股份化依然是集体性质的股份合作。村民普遍公认的村庄持续的集体经济不衰之动力来自“坚定的社会主义信念”(61.7%), “有厚实的集体资金积累”(18.3%), 再就是“集体主义经济给H村人带来了经济实惠”(11.5%)。在占绝对多数人持有的集体精神理念的支配下, 他们的行为取向亦较多朝向集体。比如, 对“假如您有足够的现金, 您愿意自己去商店购买私家车, 还是选择由集体为您购买”一问, 58.7%的被试愿意“集体购买”。而在流动意识的问题中, 87.2%的人表示, 从来没有想过离开村庄集体。因此问卷数据表明, 由变迁引起的分化发生后, 村里人依然保留对村集体的认同、依附和强烈的共同体情愫。

### 2. 社区变迁要素的认同

一般来说, 变迁会使人们对逝去和留存的东西敏感起来。村民从农民转变为工人、干部身份以后, 首先失去的是土地, 首先获得的是进工厂工作的权利。对失去的土地, 他们中83.2%的人回答“根本不留恋”或“无所谓”, 只有16.8%的村民填答“比较留恋”。而对获得的工作, 几乎100%的人认为自己“非常适应”工厂的环境。失去与获得, 在H村人那里似乎没有任何阵痛的感受。为什么? 用他们自己的体验加以解释也许再好不过了。当问及“您觉得H村成为工业社区后, 与原来的乡村生活相比, 变化最大和基本不变的发生在哪些方面”时, 村民首先感悟到的村庄变化集中在“思想观念”(61.7%), 其次为“生产管理模式”(18.1%)和“居住环境”(10.3%)的变化。不发生变化的前三项选择是, “风俗习惯”(31.1%)、“党的权威领导”(30.1%)和“生活方式”

(10.7%)。统筹考虑村民对变与不变的认同,我发现,村里人敏感到的思想观念的变化,与他们在变迁中“不再留恋土地”和对“工厂工作很快适应”的回答有连带意义。由土地耕作转为进厂工作,会遇到职业变更的适应问题。适应过程的好坏直接取决于职业技能,也取决于相对滞后的思想观念的转变(奥格本,1989)。在奥格本那里,技术进步总是超前于思想观念等文化变迁的,他的“文化惰距”实际是说,文化观念的转变相对纯科学技术的变迁有一定的难度。据此猜测村里人对“思想观念转变”的敏感,正确的解读可能是,由于变迁所遭遇的观念转型较为频繁地侵扰过村民的内心,引起过他们的强烈记忆,故而许多人敏感于此。“风俗习惯”成为村里人的第一被选,多少印证了这种猜测。同理,“居住环境”作为发展的硬件被改变,但村民内在的“生活方式”不易改变;农业向工业的转型、计划向市场的转型引发了“生产管理方式”的变更,但以往农业集体经济时期的“党的权威领导”核心并未改变;亦说明这种“文化惰距”在村庄存在着,并为村民所认同。因此关于村庄变迁,村民们形成共识的价值判断是,尽管村庄外在结构迅速变迁,但它并没有真正拉动村庄内在结构的根本变迁。

### 3. 收入分配方式与回报的认同

村庄的三种分配形式——按劳分配、按籍分配和按资分配,分别构成村民的三种收入:工资收入、福利收入和奖金分红收入。问卷问道“哪种收入对您最具诱惑力”,占样本总数66.8%的村民选择“奖金和入股分红”收入。这一选择说明,村民青睐利益较大的收入,“经济人假设”在这个社会主义集体村庄被称道。前文我们已经证实,工资和福利仅占村民收入总数的很少一部分,家庭户的主要经济收入和家庭户之间的经济差别都体现在奖金和分红收入上,这部分收入平均大约是前两种收入的5倍,所造成的村民间的分化差距大于300倍。因而对这部分收入的器重,还反映村民对村庄分化具有一定的心理准备和接纳,那种趋向平均的收入对绝大多数人来说已经缺乏刺激。可是,经济人假设在这个村庄共同体中并非时时处处存在绝对的意义。比方,填答“假如您为集体或为别人做些有益的事,您最期待得到什么回报”一问时,没有一人选择“金钱”的物质回报,相反,期待来自精神的“爱”和“社会赞许及尊敬”的人次达63.8%,反映了村庄成员同时又有“社会人”需求的一面。两问并提,利益与社会尊重形成村民较为一致的企盼,形成社区整合的重要基础。

#### 4. 人际交往取向的认同

变化之后，这个村庄还是一个“熟人社会”。85%的村民表示，自己能够认识本村的全部村民。他们的交往半径局限在本村，而且偏重与亲属、自然小村人的交往。问卷一题器这样问：“现在您和您的家人与原来自然小村人关系如何？”回答：“经常来往”的有133人，占样本总数的67.9%。另一题说：村庄人有重要事情需要找人帮忙或商量时，首先找直系亲属（62.8%），其次村领导（59.2%），再者为父母（54.6%）。但再有一题表示，假如村里人握有一定资源（好处）可以在不违规的情况下让人分享时，他们拨给的对象顺序却为父母（67.9%）、直系亲属（60.7%）和好朋友（13.8%）。“找人办事”和“好处分担”沿两种不同的关系顺序，前一种求助行为与信任、能力有关，后一种施予行为与利益、孝忠联系在一起。但两种行为都反映人际交往的关系顺序。无论是求助还是施予行为，村民的选择都涵括了直系亲属，表现为配偶、子女、父母等亲情关系在村庄人心里占据的重要位置。中国人传统的“家本位”价值并没有在这个高度集体化的村庄里湮灭。

求助行为中近六成成人选择“村领导”，只有7.2%的人选择“单位领导”，没有人选择“单位同事”，我以为这一选择恰恰回答了分化之后村民趋向以谁为共同体的一个归属问题。理论上，假如村庄作为社区共同体、企业作为单位共同体的话，从社区到单位共同体，不仅是单纯的空间移动，而且将改变一个人所属的共同体。我们经常可以看到，城里人为维护单位共同体可以加班加点而不计任何报酬，却不愿为社区（居委）做哪怕一点点小事情。他们的求助对象往往不会考虑居委的社区领导。这并不奇怪，因为居住社区只是单位共同体成员就寝的场所，不是他们所属的共同体。H村的村民不一样，虽然农业向工业的社区类型转型，已经将他们各自投入到不同的企业单位，但问卷表明他们的归属感依然在村庄。即对村民来说，分化之后村庄还是他们不折不扣的共同体，他们去村企业单位工作，不过是通过一份职业为自己挣钱又为村庄共同体做事情而已，因为他们所在的企业本身就是村庄集体的企业。他们的经济活动名义上与企业单位挂钩，实际上他们的分配所得、他们的工作岗位统一都由村企业集团安排。因此某种意义上说，村里人处在社区共同体与单位共同体同构的空间，他们的认同发生在村庄层面，他们的团结亦必然出现在村庄层面。

从以上分析我们看出，H村人在集体主义目标、社区变迁要素、收

入分配方式与回报以及人际交往取向四个维度上,有明显的整个村庄共享的价值观念和行为方式。我作出的基本判断是:无论这些价值观、行为方式是什么,只要它们被村庄的绝大多数人所认同、所共享,它们就是社区团结、社区整合或社区秩序的基础或象征。

再由表7的皮尔逊相关分析可知,11项有关价值观念、行为取向的认同与收入、财富、职业身份的分层变量皆没有明显的相关关系,因为P显著度大于.05,即村庄人共享的价值观念、行为方式同阶层结构职业结构没有明显的相关关系,亦即村庄分化并未影响共同体层面的村庄整合。

#### 四、结论:再分配逻辑的作用

村庄分化了,但它的整合一如既往。村民能够清楚意识到村庄的阶层分化,意识到自己所属的阶层位置,可是却没有在价值观认同和行为取向上形成各企业、各阶层内部的团结。至少在价值观念上没有任何挑战村干部阶层的迹象,没有任何对村庄共同体固有的共享的集体理念的颠覆。分化没有影响村庄整体的整合。这种村庄“分化—整合”的事实,理论上支持前述我们预设的工业化逻辑和再分配逻辑的命题,市场化逻辑命题则被否定了。但市场化动力引起的村庄分配形式的变动、村民收入与财富的迅速阶层化以及阶层意识都实实在在存在着,所憾的仅是村庄整合的事实不符合整体碎片化的市场化逻辑。问卷数据明示过,作为社区共享的价值认同,不论是对集体主义目标、社区变迁的认同,还是对回报以及社会交往的认同,村民表达的价值理念明显沿袭公社集体化时代的传统。比如,对“集体所有制”、“社会主义信念”的执着期待,“家本位”、“村本位”的行为取向和对村庄社区变迁的理性判断等都反映村庄人在价值理性上依然以社会主义集体富裕的精神理念为本,以追求集体主义为理念。而村庄股份分红收入、奖金收入的引入,由这些收入造成的阶层分化,以及村民对这类收入的器重,则反映村民工具理性的实际考虑,即追求效益化的个人需求和利益的经济理性的一面。这一面显然与追求集体主义的精神理念是分离的。因为村民中意的收入选择,不是带有集体经济性质的按劳分配,而是按资分配的股金分红收入。两种理性的分离反映了村庄分化与整合的分离:

股金分红是 H 村阶层分化的第一要素，遵循个体主义取向的市场逻辑；共享集体主义的价值观念是村庄在整体层面保持整合的精神支柱，反映集体主义的意识形态取向，更多继承以往政治时代的再分配逻辑。

两种理性、两种逻辑的分离及其共存，是村庄事实向既有理论的挑战。为何两种理性、两种逻辑能够分离又共存共处？为何在两种理性分离、两种逻辑共存的情况下，村庄依然有集体的整合？像诸多中国研究学者在“市场逻辑”与“再分配逻辑”间发现“关系逻辑”作为中介解释变量那样（周雪光，2005；Parish & Michelson，1996；Boisot & Child，1996；Oi，1992；Walder，1986；Wank，1995；Peng，1992；Bian，1997），前一个问题促发我们思考两两间是否存在中介变量？后一个问题则是村庄故事已经作出回答的，这就是，H 村的分化尤其阶层分化明显带有人为的权力控制特征，<sup>①</sup> 更多服从再分配逻辑。

作这种判断的依据自然得自上述村庄事实：在 H 村：（1）随收入、财富和职业的不同，村庄主要出现了两大阶层的分割：掌权的干部与无权的村民的分割（见表 3、表 4）。即主要的分层标准围绕权力。（2）根据权辖范围与程度的不同，干部内部又分为村庄权力持有者与企业一般管理人员两层。即权力的大小亦决定分层。（3）人为制定的村籍户口使村民与非村民间存在一道明显的不可逾越的边界。因而整个村庄区分为四个阶层（村庄权力持有者、企业管理人员、普通村民和外来打工者）的事实就直接反映了人为分化之特征。不管是直接以权力为标示的分化，还是制度导致的分化，都受控于村庄延续至今的再分配权力。权力操纵着整个村庄的分层，权力把持者最终在使自己成为村庄最大利益获得者的同时，还通过户籍制度保护本村村民享有高出他者的比较利益，以达村庄内部整合之境。

当然，人为分化的可能性多半发生在外部环境存在离心作用的场景中。问村里人“何时开始能够感觉到村庄干部和老百姓之间的差距？”有人回答“近 3 年以来”，有人回答“企业实行‘一三三三’制度以来”（1994 年），也有人笼统地说“改革开放以后”……不管怎样说，问卷数据分析表明，村民之间的分配差距最主要体现在奖金和分红收入上，村民能够从企业获得的奖金取决于村庄规定的“一三三三”分配制度和企业效益，村民的股份多半来自奖金的记帐收入。因此，1994 年以后

<sup>①</sup> 这里，权力控制是我寻找到的中介变量。



村庄的分配差异才真正在制度规范下凸现出来,随着各企业产值的逐年提高,这种差异日益彰显。1994年全国正处在市场经济加大推进,苏南模式纷纷改制的经济发展时期,这一时期“下海潮”、“私有化”、“暴发户”等个体经济利益重重围抱着村庄,构成具有诱惑力的外部环境。因而,用制度性的强制分化激励村庄的干部和村民,既是外环境所迫,又是内环境整合之需要。问村里的干部“如何看待分化”?他们的回答极其简炼、实际:

村里人是分化了,可是,我们的最富者与外面的私营老板比不算富裕;我们的普通村民与周围的甚至全国的农民比却是“富农”(2002年8月3日,H村证券公司办公室,与SYN访谈记录)

以外环境作参照而人为制造分化,以保证内环境的整合似乎不无道理。这里,导引出的一个推理是:村庄再分配逻辑的作用受外环境市场化逻辑的推动;在整合层面上是再分配逻辑最终遏制了市场化逻辑的实现。

当人为控制意味权力作为时,权力在我们分析中就显示为两方面的功能:一是权力直接充当经济分化的载体;二是权力能使分化获得意识形态上的正当性和制度上的合法性。两种功用在H村都付诸现实后,村庄的分化就是实现社区整合所需要的了,或称寻求整合之分化。这类分化显然迥异于西方社会面对纯粹的市场竞争,依靠个人努力获取位置而达至的社会分层。那么,一个有待引入的思考是:在讨论中国转型期的社会分层、讨论毛泽东时代与后毛泽东时代中国社会主义发展的直接延续性的今天,人们关注的再分配权力继续、关注再分配权力精英依然是市场过程的获益者等等相关议题时,是否想过权力维系在分层过程里的作用呢?它是否具有一定的普适性?换句话说,如果权力维系意味再分配逻辑的作用,那么再分配逻辑依存的地方,其分化一定处于严格的控制中,整合就是一种整体结构化的,而非碎片化的。

#### 参考文献:

- 奥格本,1989,《社会变迁:关于文化和先天的本质》(Ogburn, William Fielding, *Social Change with Respect to Culture and Original Nature*), 王晓毅、陈育国译, 杭州:浙江人民出版社。
- 曹锦清,2000,《黄河边的中国》,上海:上海文艺出版社。

- 杜润生主编, 1996, 《中国的土地革命》, 北京: 当代中国出版社。
- 国家统计局农村社会经济统计司编, 1986 《中国农村统计年鉴》(1985), 北京: 中国统计出版社。
- 江阴市地方志编纂委员会办公室编, 2004, 《江阴年鉴》(1988—2004年), 北京: 方志出版社。
- 李金龙, 2000, 《华西村》, 北京: 中国社会出版社。
- 卢晖临, 2003, 《革命前后中国乡村社会分化模式及其变迁: 社区研究的发现》, 黄宗智主编《中国乡村研究》第一辑, 北京: 商务印书馆。
- 陆学艺主编, 2002, 《当代中国社会阶层研究报告》, 北京: 社会科学文献出版社。
- 温铁军, 2003, 《华西村何错之有》, <http://www.china-village.org>, 09/15。
- 阎云翔, 2000, 《礼物的流动》, 李放春译, 上海: 上海人民出版社。
- 张军、王晓毅、王峰, 2003 《传统村庄的现代跨越》, 太原: 山西经济出版社。
- 折晓叶, 1997, 《村庄的再造》, 北京: 中国社会科学出版社。
- 周雪光, 2005, 《“关系产权”: 产权制度的一个社会学解释》, 《社会学研究》第2期。
- 朱秋霞, 1995, 《中国大陆农村土地制度变革》, 台北: 正中书局。
- Angell, R. C. 1968, “Social Integration.” In D. L. Sills (ed.), *International Encyclopedia of Social Science*, Vol. 7. New York: Macmillan and Free Press.
- Bauman, Zygmunt 2001, *Community: Seeking Safety in an Insecure World*. Oxford: Blackwell.
- Bell, D. 1973, *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic Press.
- Bendix, Reinhard 1956, *Work and Authority in Industry*. New York: Wiley.
- Bian, Yanjie 1997, “Bringing Strong Ties Back in: Indirect Ties, Network Bridges, and Job Searches in China.” *American Sociological Review* 62.
- Boisot, Max & John Child 1996, “From Fiefs to Clans and Network Capitalism: Explaining China’s Emerging Order.” *Administrative Science Quarterly* 41.
- Bottomore, Tom 1984, *Sociology and Socialism*. Brighton, Sussex: Wheatsheaf.
- Braveman, H. 1974, *Labor and Monopoly Capital*. New York: Monthly Review.
- Colomy, P. 1990 “Revisions and Progress in Differentiation Theory.” in J. Alexander & P. Colomy (Eds.) *Differentiation and Social Change*. New York: Columbia University Press.
- Crook, S., J. Pakulski & M. Waters 1992, *Postmodernization*. London: Sage.
- Crow, Graham 2002, *Social Solidarity: Theories, Identities and Social Change*. Buckingham, Philadelphia: Open University Press.
- Durkheim, Emile 1984, *The Division of Labour in Society*, Trans. by W. D. Halls. London: Macmillan.
- Friemann, Georges 1964, *The Anatomy of Work: The Implications of Specialization*. London: Heinemann.
- Gamble, Silney 1963 *North China Villages: Social Political and Economic Activities Before 1933*. Berkeley: University of California Press.
- Gans, Herbert J. 1995, *The War Against the Poor: The Underclass and Antipoverty Policy*. New York: Basic Books.
- Habermas, J. 1984, “The theory of Communicative Action.” *Reason and the Rationalization of Society*, Vol. 1 Boston: Beacon.
- Levy, M. Jr. 1966, *Modernization and Structure of Societies*. Princeton: Princeton University Press.

- Lockwood David 1976 "Social Integration and System Integration." in G. Zollschan & W. Hirsch (eds.) *Social Change*. Cambridge; Schenkman.
- Luhmann, N. 1982, *The Differentiation of Society*. New York; Columbia University Press.
- Marx, Karl & Frederick Engels 1970, *The German Ideology (part one)*. New York; International.
- Oi, Jean C. 1992 "Fiscal Reform and the Economic Foundations of Local State Corporatism in China." *World Politics* 45.
- Parish, William & Ethan Michelson 1996, "Politics and Markets: Dual Transformations." *The American Journal of Sociology* 101(4).
- Parish, William L. & Martin Whyte 1978, *Village and Family in Contemporary China*. Chicago, IL; University of Chicago Press.
- Parish, William L. 1984 "Destratification in China." In James Watson (ed.), *Class and Social Stratification in Post-Revolution China*. New York; Cambridge University Press.
- Parsons, T., R. Bales & E. Shils 1953, *Working Papers in the Theory of Action*. Glencoe; Free Press.
- Peng, Yusheng 1992, "Wage Determination in Rural and Urban China: A Comparison of Public and Private Industrial Sectors." *American Sociological Review* 57.
- Selden, M. 1993, *The Political Economy of Chinese Development*. Ammonk; M. E. Sharp.
- Smelser, Neil J. 1968 *Essays in Sociological Explanation*. Englewood Cliffs; Prentice-Hall.
- Tonnies, Ferdinand 1988/1957, *Community and Society*. East Lansing Mich; Midhing State University Press. New material this edition copy, 1988, by Transaction, Inc., New Jersey.
- Tumer, Bryan S. 1991, *Status*. (中译本:《地位》,台北:桂冠图书公司)
- Wank, David L. 1995, "Bureaucratic Patronage and Private Business: Changing Networks of Power in Urban China." in the *Waning of the Communist State: Economic Origins of Political Decline in China and Hungary*, (ed.) by Andrew G. Walder. Berkeley, CA; University of California Press.
- Walder, Andrew 1986 *Communist Neo-Traditionalism: Work and Authority in Chinese Industry*, Berkeley, CA; University of California Press.
- Weber, Max 1978 *Economy and Society*. Berkeley, CA; University of California Press.

作者单位:复旦大学社会发展与公共政策学院社会学系  
责任编辑:张宛丽

**PAPER**

“Strong Intervention” and “Weak Intervention”: Two approaches of sociological intervention method ..... *Shen Yuan* 1

**Abstract** For many years people have been talking a lot about the “economic miracles” created after the reform and opening to the outside world. In contrast, little has been talked about the “institution miracle” which gave rise to the “economic miracle”, that is, the tight combination of power and market. “Transformation sociology” attempts to face the “institution miracle” and the various problems it brings about. Therefore, other sociological research methods besides ‘instrumental positivism’ must be found in order to deal with the social structure and social arrangement in great transformation. “Sociological intervention” based on “Sociology of Action” might be one of the effective methods. However, facing the practical process of Chinese social transformation, the method originated from the French Touraine School must be ameliorated on both principles and techniques. Borrowing the principles of “Liberation Sociology”, two types of sociological intervention approaches may be formed, that is, strong intervention and weak intervention. This paper combines the sociological intervention researches on migrant workers and urban movements, and attempts to explain the different ways and operation features of “strong intervention” and “weak intervention”.

Between Public Property and Private Property: The right of village-crew members and its institutional logic when people’s communes were broken up ..... *Zhang Panguo* 26

**Abstract:** When the people’s communes were broken up gradually in the early eighties of the 20th century, there were a great of property disputes between peasant households and village crews, and the institutional logic of the right of village-crew member were fully demonstrated. The right of village-crew member is a combined form of village tradition and new village-crew tradition, which could be considered as a relativity of public and private.

The Differentiation for Integration both at the Structural and Personal Level: A field research from H village ..... *Zhou Yi* 50

**Abstract:** While pursuing the goal of “common prosperity”, a village characterized by its collective economy inevitably differentiated, both at the structural level and at the personal level. However, such differentiations do not disintegrate the local community. By exploring the case of H village, this article argues that there exists a kind of artificial differentiation of power besides the functional and conflicting differentiation. In the artificial differentiation, power is the main dominant that manipulating stratification as well as the object of differentiation; and through controlling differentiation, it works as an important factor integrating the community.

Non-institutional Paths of Migrants’ Status Attainment: Migrant labors and non-migrant labors in comparison ..... *Li Chunling* 85

**Abstract:** This paper tries to examine the effect of institutional segmentation (Household Registry System) on social mobility by comparing the different paths of occupational and economic status attainments of migrants and non-migrants. Based on the analysis of a national survey data, the paper concludes that Household Registry System has segregated migrants inside certain social and economic spaces that are out of control and influence of normal institutions. That results the special shape of socio-economic stratification of migrants. Migrants have been tracking special paths and following informal rules to make upward mobility. These paths and rules have molded non-institutional pattern of socioeconomic status attainment.

A Study of Floating Rural People’s “Semi-urbanization” .....  
..... *Wang Chunguang* 107

**Abstract:** Utilizing the concept of “semi-urbanization”, this article analyzes how the floating rural people integrate themselves into the urban society. The concept of “semi-urbanization” implies that the floating people are in a state between return to the rural area and complete urbanization. It has three kinds of meanings; firstly, different systems have not been embedded each other; secondly, the floating people can’t integrate themselves into the urban societies in terms of social life and action; thirdly, they don’t identify with the urban society but with their own group. These three aspects consolidate one another and the trend of semi-urbanization tends to become everlasting and permanent. This is a big challenge to the social development and the transformation of the social structure in China.

The Titanic Rule: A risk analysis of the HIV/AIDS epidemic in China ...  
..... *Jing Jun* 123