

“浙江村”：中国农民进入城市的一种独特方式

王汉生 刘世定 孙立平 项 飏*

本文从农村人口进入城市的方式这一新的视角,对北京著名的外来农村人口聚居区——“浙江村”的形成过程和基本状况进行了生动描述和深入分析。指出:浙江村的独特之处在于它不同于一般意义上的“劳动力”的流动,它是带着综合性资源的经营者的流动。浙江村村民进入城市的过程是不断寻找市场和开拓市场的过程,并在城市中形成了一个以聚居为基础的产业加工基地,作者将这种类型的流动称为产业——社区型流动,文章还对这种进入方式形成的制度背景及其对城市管理体制的含义作了进一步的讨论。

作者:王汉生,女,1948年生,北京大学教师;

刘世定,男,1952年生,北京大学教师;

孙立平,男,1955年生,北京大学教师;

项 飏,男,1972年生,北京大学硕士研究生。

一、导言:农村人口进入城市的方式与类型

自90年代以来,中国农村人口的跨区域流动无论在流动速度上还是在流动规模上都呈现出快速增长的趋势,这一大规模的人口流动对中国的经济增长和社会发展正在和将继续产生巨大的影响。农村人口的跨地区流动实际上包含了两个部分:一是在不同地区农村之间的流动,二是从农村到城市的流动,实际上更为社会所关注的是后一种流动。

现阶段中国大陆农村人口向城市的流动,是一个在独特制度背景下发生的独特过程。在工业化和现代化的过程中,农村人口向城市转移,是一个世界性的问题,各个国家都不例外。但是,这个转移的具体过程在不同的国家中有明显的差别,而差别形成的原因就在于一个国家的基本政策和基本的制度框架以及这种政策和制度框架为农村人口向城市的移民所提供的特有的机会、渠道和限制。就中国而言,国家限制农村人口向城市流动的政策,独特的工业

化和城市化战略、城乡之间的二元结构、与户籍制度相关的一系列制度规定以及城市中的单位制,即是直接影响这种流动的基本制度背景。本文的一个基本观点是,不应把农村人口向城市流动的过程仅看作是在空间上的流动,而应当将其视为在特定制度结构中发生并同时改变着这种制度结构的过程。农民进入城市的具体方式是这种社会流动与制度结构之间的互动过程的一个重要内容。

那么,在国家限制农村人口向城市流动政策的约束下,中国农村人口是以何种方式进入城市的;形成不同进入方式的影响因素是什么;不同的进入方式与制度结构之间的互动机制有何差异;在中国特有的制度框架下以不同方式进入城市的农民又是以何种方式在城市里生存下来并不断扩张的;在不同的进入结构下,城市社会结构和制度安排的变化有何特征。本文旨在通过对“浙江村”的描述和分析,探讨农民进入城市的一种独特方式——“产业—社区型进入”,以期从一个侧面对上述问题作出回答。

* 参加本论文讨论的还有课题组成员沈原、郭于华、刘小京;曾先后参加过课题设计和调查工作的人员还有李康、周飞舟、应星、谢桂华、王雪梅、刘德寰。

(一) 外来农民进入城市的主要方式

北京的外来人口有 300 多万人,而“浙江村”的村民仅占外来人口的 3%。但它在北京乃至全国知名的程度,它所受到的关注,都远远超出了它在外来人口数量上所占的比重。它以之为基础的半垄断或准垄断的服装产业,它在北京这个首善之区形成的类似社区的集聚区,它与城市中原有体制结构的独特关系,使它明显有别于以其他方式进入城市的农村人口。根据近年来我们自己以及其他学者已有的研究成果,可以将农村人口进入城市的主要方式归纳为以下几种:

1. 在城市企业中“打工” 这些企业包括国有、集体、三资、私营和个体企业。进入企业的方式一是通过政府或企业有组织的进入,国有和集体企业采用这种方式的比较多。^①二是个人进入,三资企业、私营和个体企业多采用这种方式。由于非国有企业是城市吸纳农村劳动力的主要力量,因而个体进入是农村劳动力进入城市企业的主要方式。^②

2 进入城市的建筑队与装修队 农民进入城市建筑业的一种方式进入城市自己的国有和集体企业,这种方式属于上面我们讲的类型一;另一种方式是由农民牵头组成建筑队,进城承包修建工程,其成员或完全是农民,或主要是农民。这种农民建筑队一些是由流出地乡村政府兴办的集体企业,另一些是由农民个人自己成立的,其中一部分未获得合法手续,是所谓的“黑包工队”。^③

3 在城市中自我雇用或成为雇主 这部分人主要分布在为城市服务的第三产业,从事商业、餐饮业、修理业、服务与娱乐业等,也有一小部分进入第二产业,办起了企业。这部分人主要依赖个人或家庭成员经营,少数人成为雇主,他们雇用的员工基本上也是进城农民。从居住方式上看,这部分人又可以分为分散居住和集体居住两种。集中居住区的形成有自发和计划两种方式。前者中有由进城农民自己非法搭建或占用废弃的建筑施工简易用房形成的所谓“棚户区”;也有由集中租住当地人的住房形成的集中居住区,其中最著名的是北京的“浙江村”,此外还有“新疆村”、“河南村”等,这种集中居住区在许多大城市都有;后者多是由当地政府统一为外来人口建立的住宅小区。

4 其他 包括进入城市家庭服务的“保姆”、在街头巷尾揽活的散工等。

目前中国农村人口进入城市的这四种类型,各

有其特点。进入企业的农民虽然数量最大且绝大部分集中居住,但通常因被纳入企业的管理之中而很少直接与当地政府和社会发生关系,他们所发生联系的对象,与其说是城市,不如说是企业。农民建筑队虽然有着更强的组织性,并且成为城市建筑业的一个重要的组成部分,但由于他们的流动性比较大,同时也由于他们与之直接发生关系的对象主要是发包方,因此,其进入城市社会生活的程度是很低的,与城市社会之间不可能形成稳定的互动关系。分散居住在城市居民区中的个体工商户、散工和家庭中的保姆其组织化程度很低,对当地社区的管理和社会生活影响不突出,他们所从事的活动带有拾遗补缺的特点,因而有很强的边缘性。当地政府为个体工商户建立的专门集中居住区不仅为数极少,而且通常是建立在乡镇上,与城市相对隔离。而自发形成的集中居住区则往往产生于大城市,形成所谓的“城市中的农村”,它们的组织化程度相对较高,与城市政府、企业、居民的关系直接而全面。这样,选择经营者自发形成的集中居住区作为我们研究在中国特殊的流动政策和制度背景下农村人口进入城市的过程,无疑是一个好的选择。

对于北京“浙江村”的研究,我们着重回答的具体问题是:“浙江村”作为农民进入城市的一种独特形式,其由来与演变过程如何?这一独特进入类型的特点是什么?在整个农村劳动力向城市流动中,这一独特类型处于何种位置?它对理解中国劳动力流动问题的含义在哪里?

(二)“浙江村”概况

1. “浙江村”称谓的由来与地理位置

“浙江村”的得名,是由于那里聚集了大量来自浙江省的农民之故。从广义上讲,“浙江村”应指进京务工经商的浙江人形成的所有聚集区,这样的聚集区有几个,它们分布在北京市的朝阳、海淀、丰台等区,其中最著名的一个位于丰台区南苑乡大红门地区。人们通常所说的“浙江村”指的就是它,本文

① 周爽的《国有纺织企业的吸纳机制及农民工的成长》一文对北京市某大型国有纺织企业的个案研究提供了一个对这种进入方式的详细描述。见周爽,1996 打印本,北京大学社会学系硕士论文。

② 我们于 1995 年 2 月对广东东莞市三资企业中的农民工进行了问卷调查和访谈。在东莞三资企业中打工的农民工即典型地属于这种情况。见刘世定《劳动力从乡村到“工业乡镇”流动中的政策管理》,1996 打印本,本课题报告。

③ 我们调查过的一个装修队就属于这种类型。

的讨论也主要是以这个“浙江村”为对象展开的。

南苑乡位于天安门正南方,离前门只有5公里左右。现在的“浙江村”,南北从木樨园到大红门;东西从马家堡到成寿寺,遍及其间26个自然村,更西的一直延伸到西局等地。其集中部分是大红门、果园、石榴庄、东罗园与时村(下分邓村、马村、后村三个村公所)五个行政村。在行政上,这片是8个街道办事处与南苑乡交叉管辖的地带,是典型的城乡交汇处。公共汽车341和366路贯穿该地区的南北,2路汽车的终点站设在该地区的核心——海户屯,同时1989年在海户屯建立了长途汽车站,每天都有发往温州、江苏、河北、山西、天津的客车。此外,17路、40路、324路也路经这一带,交通十分方便。

2 “浙江村”的人口总量与结构

需要说明的是,这里我们所说的“浙江村”的人口,指的是住在这一地区的外来人口,不包括住在这里的北京市户籍人口。“浙江村”初具规模是在1986年。这一年,浙江农村工商户大批涌入北京,聚居在这里的外来人口达到1.2万多人,接近当地农村人口数,“浙江村”的称谓也被叫开。1990年,外来人口增至3万。1990年以后,每年以50%的速度递增。1994年底外来人口已达9.6万。是本地人口1.4万人的近7倍。

“浙江村”中私营和个体工商户(包括家属)有5万多人,剩下的4万多人是来自河北、湖北、安徽等省的雇工。在“浙江村”中,75%的工商户来自浙江省的乐清市(县),20%来自同一地区的永嘉县,这也是“浙江村”称呼的由来。“浙江村”的工商户主要从事服装的生产和销售,1995年全年销售额为15亿,在该地区有16个大型市场。

由于我们无法得到“浙江村”人口的确切数字,所以也无法准确地描述它的教育和年龄结构特征,作为替代,我们仅给出办理了暂住证的人口分布情况,从1992年开始,“浙江村”人口的平均年龄(33.2岁)逐渐与北京市人口的平均年龄(34.3岁)接近,考虑到浙江村村民中成年人比例较北京市户籍人口高这一事实,“浙江村”村民的实际年龄结构要比北京的户籍人口低。但仍高于北京整个外来农村人口的平均年龄(27.7岁),在“浙江村”村民中,男性与女性的比例基本维持在3:1左右。就教育水平而言,户主的平均教育水平高于一般人口,达到初中水平,一般人口仅达小学水平。

二、经营者流动与市场进入

(一)经营者个体与群体流动

近些年来,中国乡村人口大规模流向新兴工业地区、城市、城镇,人们往往用劳动力流动的概念对这个过程进行分析。但如果仔细分析一下就可以发现,劳动力流动这一概念并不能够准确刻画“浙江村”由以形成的人口流动的主要特征。这里的情况不是像在一些发展中国家或中国的某些经济快速增长地区发生的那样,由资金、技术的注入和聚集拉动乡村劳动力作为补充要素流动。导致“浙江村”形成的流动人口核心,是来自浙江农村地区的拥有资金、技术、产品市场信息和劳动力的经营者或经营群体,而不是单纯的劳动力供给者。这就是说,从经济学的角度看,“浙江村”是综合经济要素流动的结果,而不是单一的劳动力要素流动的结果。

1. 温州地区的工商业传统

温州地区有悠久的工商业传统,两千年工商业的发展,使这一传统融入温州人的经济和社会生活之中。50年代后期至改革前的20年间,民间工商业普遍受到抑制,但即使在这样的条件下,温州的民间工商业凭借其深厚的历史传统仍顽强地寻找着生存空间。“如现在以再生纺织业闻名全国的苍南县(当时是平阳县)宜山区在1957年至1970年间的土纺土织虽多次被打击、围剿,勒令停车封机,但单由供销社经销的,其中7年便在1000万元以上,最少的年份也有351万元。据调查,全市无证商贩,1970年为5200人,1974年为6400人,1976年达11115人。同时还存在一批‘地下包工队’、‘地下运输队’、‘民间市场和生产资料黑市’。民间资金市场和畸形发展起来的票证交易市场在当时也都达到一定的规模。”(李仁寿、李红,1990年,14页)

在北京的“浙江村”中,30岁以上的男性业主许多在80年代以前就有了出省从事工商业活动的流动经历,当时主要是去西北地区做家具,到湖北等地做木工、弹棉花。据温州市乐清县、永嘉县的杭郭、钱家埭、河深桥等村民的回忆,70年代外出的人占本村的大约1/20。

事实上,1949年以前温州即已形成流转各地从事工商业的传统,此后多年实行的严厉控制人口流动的政策也未使这种传统窒息,“文化大革命”的混乱甚至成为恢复传统和寻求新发展的机会。“改革、开放”以后,以温州为源头迅速形成了数万人的销售

大军绝不是偶然的。“浙江村”的出现，则是这种深厚的传统在新的制度和社会条件下的合乎逻辑的延伸和发展。

2 “浙江村”的早期开拓者

“浙江村”村民一般认为，最早进京建立服装行业“桥头堡”并在现在的“浙江村”立足的，是乐清县雁荡乡的个体工商户卢毕泽、卢比良兄弟。卢毕泽向调查者讲述了他离开家乡到宁夏乌海，到内蒙包头，最后转入北京的经历：

“我们村做衣服的人相对多一些。主要给本乡的人做。我们村有个知青66年去宁夏乌海市支边，后来当了当地供销社社长。80年他回家过年时告诉我们，去他那边做衣服，一件能比家里多赚3块多！劝我们去试试，就在他的供销社里干活。

“按照那位社长的意思，我们去乡里开了证明。到乌海，由供销社安排地方接零活，加工费也由供销社定。后来我又通过这位社长办了手续，转到供销社办的自由市场上，自己做衣服卖。布料从供销社进。税、管理费和摊位租金当然没说的，月月交。”卢当年就赚了一万多元。

“在乌海我开始知道附近的包头市很大，东西卖得起价。我又跟供销社里的干部聊天，知道社里的布料都是从北京的公司里批发来的，而且那时已允许个体户去批。我想去包头肯定赚得多，那时我已经攒了两万多块钱，出去闯也有基础。”

卢毕泽一家和其他5户于1982年赴包头，在那里包旅馆住，找供销社办的市场卖衣服。1982年底他的资产总额增至近10万元。1983年，卢毕泽来北京批发布料时，感到北京的市场潜力比包头更大。于是6户人家于当年转到北京，在木樨园租房居住，埋下了日后扩展成为“浙江村”的种子。

关于“浙江村”的最早奠基者的另一说法则认为，真正的哥伦布当属乐清县南阳乡钱某。1983年，原在天桥商场门口一带设摊补鞋的钱某，发现商场里的一种人造棉总是供不应求，敏锐的眼光使其把鞋摊毅然变为布摊，托人从江苏组织了一批布料叫卖天桥，十分畅销。小有资本后便在海慧寺一带正式定居，起初加工呢大衣，继而制作皮夹克，后又专门承租柜台。

据王春光调查，温州乐清人Z.S.M.早在1982年就来北京做生意了，据此人说：“当时北京对来京的外地人管得很死，特别在市区，每天有各种各样的巡逻队在巡逻，凡见到外地生意人，抓走收容起来，

过一段时间没收了东西，便驱逐出北京。我与弟弟两人曾租住在市区民房，刚来不到一个月，就被纠察队发现，抓去收容，后被赶出北京。但我们没走多远，在河北石家庄逗留了半个月，觉得北京市场大、生意好做，又偷偷溜回北京。这次我们吸取上次的教训，不敢租住在闹市区，而是乘车到北京南站，一出来，就往郊区冷静一点的地方走，租住到海慧寺这一带。我们经常搬动，怕被发现没收东西，赶出北京。当时，这里温州人很少，但也有三四户租住在附近。有一户与我们建立了很好的关系，一直保持到现在。”（王春光，1995，35页）

当事者的记忆很难准确地复原历史，但来自不同渠道的信息却使这一点得到肯定，即“浙江村”的繁衍细胞是个体工商户。

3 以经营为目的的网络型流动

浙江农村工商业者以经营为目的的流动，通常都结成小群体。这种群体依托于传统的人际网络。像在单纯的劳动力流动中一样，这种小群体发挥着保障安全、降低流动中的心理成本、在生活上互助的功能。小群体不仅是出于安全和生活上相互帮助的需要，而且也是生产经营上协作、分工的需要。这种情况在早期的小规模流动中就已出现了。例如，70年代初流向甘肃的姚信安就是和他的师傅、师兄一起外出的，后来他自己当了师傅，又重新组建了一个小群体。他对调查者说：“我第一次出去时一共是3个人，一般都是2到5个人一起走。我们得到处转、躲，人多了不好办。73年，我自己独立当了师傅，带着自己的堂弟和外甥出去。”

以经营为基础的流动群体可以分为两类，一类是流动中的、潜在的厂商组织或工商户组织，它们是独立核算的经济单位，其构成通常是一个家庭的成员、亲属或师徒。另一类是若干厂商或工商户的合作群体，成员之间有较深的信赖关系，并依靠这种关系发展经营上的协作。事实上，在网络群体的流动中，已预示着经营组织的形式。或者说，结网流动本身便理性地构想着未来的组织、协作方式。卢毕泽等6户进入北京后，便演变成为工商户的合作群体。由于经营上的需要，各户之间的关系随之发生了变化，互助发展到经营方面，开始统一进布料，分头搜集信息并共同分享，在生产中也开始有了一些分工和协作。

关系网络不仅构成共同流动的基础，而且充当接续式流动的路径网络。共同流动是同时而且协同

流向一个目的地, 接续流动则是先后流向同一目的地。在二者都依托于人际关系网络的前提下, 它们可以被视为关系网络型流动的两种形式。依托乡土人际关系的接续流动之所以产生, 首先是由于先进入北京的经营者为扩大自身生产规模需要更多的劳动力, 而利用关系网络物色的劳动力便于管理, 组织成本较低, 连爱松回忆说: “那时(1984年)衣服做不过来, 就怕人手少。”于是便写信回家, 甚至专程跑回去, 动员亲属或在亲属网和村里物色合适的女孩子到北京来。这种接续流动可以被称为经营者引带的劳动力流动。被经营者引带入京的劳动力有的逐渐摸得经营门道, 于是就从老板那里独立出来, 把自己的家人带到北京, 组成新的工商户。在“浙江村”, 这是相当普遍的现象。这种接续流动可称为劳动力引带的潜在经营者流动。不过, 更深一层来看, 它也可以说是老经营者对新经营者的间接引进。

以人际关系为基础的接续流动产生的又一动因, 是经营者在市场拓展中对可靠合作者的寻求。项友生说: “我摆了半年地摊后, 85年在王府井租了一个柜台, 效益很好。光卖自己做的衣服肯定不够, 靠在别人家去收也不能保证。我就想有一个做衣服固定搭档。这个人要在老家熟悉的人中找, 得讲得来, 有能力, 有资本, 能多雇人, 做出好衣服来。这时乐清一带原来的裁缝差不多都出去了, 但小姑娘们已开始学做衣服, 县里乡里还有一些裁缝班。所以老板自己不一定做, 只要有头脑、有钱就行。稍后我们光包柜台也要搭档。商店喜欢几个柜台成片出租。从我们来说, 几个柜台上挂差不多的货才能引人注目, 生意好做。劝人上来是容易的事。那几年来北京卖东西的人一年比一年多, 商店都愿意出租柜台。就这样, 我劝来了一个过去认识的乡里农具厂的采购员、一个远房堂兄和两个小学同学。”在找合作者时, 为什么偏向“自己人”? 姚信安说: “我们都想找好的合作者, 但有能力又愿意和你好好合作的能有几个? 这时‘浙江村’里人已不少, 也出现不少纠纷。还是觉得自己人好。‘自己人’是指直接的亲戚或好朋友, 有事能替你说话的。跟他做生意放心。再说把好赚钱的机会介绍给自己人也是应该的。”

这种接续流动可以称为经营者直接引带经营者的流动。

4 向“第二故乡”的无引带流动

“浙江村”一旦形成, 便成为温州人眼中的“第二

故乡”, 这时, 不依赖先行者特殊引带的向“第二故乡”的流动便开始了。有“第二故乡”作依托, 流动的不确定性和成本(包括心理成本)大大降低, 人们甚至只依据进京有生意可做、有地方可住的一般性信息便可作出流动的决策。

调查者1995年春节期间在乐清虹桥镇钱家调查时, 房东的侄子谈道: “过去是有特别能力和技术的人出去, 现在是有特别原因的人才留在家里。我的同学、朋友读完书先想到的就是外跑。木樨园是我们的‘第二故乡’, 出去一百个放心。”他1991年初中毕业后没考上高中, “玩似的”跟着邻居去北京站柜台, 打算95年自己包柜台。该村共有200多户, 近千人, 到1995年, 全村共有600多人在外经营, 其中80%在北京, 其余的在石家庄、太原等城市。

“浙江村”成为温州人的稳定流入地后, 对于新的流动者来说, 不仅先行者人格化的特殊引带作用相对下降, 而且在温州开始形成协助流动的组织化机构——民间劳务介绍所。湖南、江西等地有专门的“带班人”(他们常在这些地方办裁缝培训班)带着有技术的年轻人到劳务介绍所来, 温州的老板则在介绍所里选择雇工。在虹桥镇, 本地总人口不过3万多, 而1995年春节期间该镇的劳务介绍所竟有69家。

5 扩散式流动和周转式流动

随着“浙江村”的形成和扩大以及市场的拓展, 出现了两种新的流动形式: 一种是扩散式流动, 即以“浙江村”为基点, 流向其他地方如东北、华北和西北的其他城市从事服装等产业的经营; 另一种是周转式流动, 即将“浙江村”作为基地之一, 根据季节、各地市场行情的变动, 在北京和其他城市间流转经营。这两种流动方式的出现, 使“浙江村”的资源调动范围和销售市场大大扩大。比如“浙江村”的布料主要来自温州乐清人在绍兴柯桥形成的全国最大的轻纺品批发市场(“中国轻纺城”), 而很大部分产品则销往乐清人占领的东北服装市场。随着“浙江村”经营触角伸展范围的扩大, 其经营的稳定性也相对增强。

(二) 产品销售市场的进入与开拓

对劳动力的流动来说, 重要的是就业机会; 对工商户的流动和聚集来说, 重要的是产品销售市场。浙江工商户进京数量的增加, “浙江村”规模的扩展, 是和他们对北京市场及以北京为中心的辐射市场的进入和开拓有密切联系的。没有大市场的依托, 浙

江的行商始终是行商，而成不了聚居的“浙江村”。

1. 集贸市场：进入北京市场的一道缝隙

70年代末开始的农村体制改革，使农村居民获得了较大的经营自主权，农村地区及城乡间的流通随之逐渐活跃。1979年初，京郊各县及河北的涿县、新城、香河、三河等地的农民开始进京自销农产品。最初的销售方式是走街串巷或沿街随处摆摊，市政府首先采取的对策是“堵”（杨力伟，1992）。但是农民还是源源不断地进入，于是政府逐渐转而采取“半引半堵”的方针。自1979年3月起，由市工商局、公安局出面，在近郊的海淀、朝阳、石景山、丰台四个区建立了10个农贸市场，明确指定这些农贸市场为农民自销产品的场所，严禁进城走街串巷。但这种方针并不能完全奏效，仍有为数相当多的农民进入市区。不久，在市区的百万庄、展览路、动物园、德胜门、和平门等地形成了规模很大的农产品自由市场。面对这种局面，政府的政策也作出了相应调整，其基本方针不再是简单地将农民拒之城外，而是对进城农民的经营活动加强管理。这样，市区内的集贸市场开始建立，农村工商户因此有了一个合法进入北京城区经营的途径。

进入集贸市场销售的最初都是农副产品，但逐渐服装等其他商品也进入了。“浙江村”的拓荒者卢毕泽就是从包集贸市场中的摊位开始进入北京市场的，而且包的是工商部门的摊位。不过，他的摊位上的经营并不成功，摊位仅仅成了合法进入的一块跳板，他在通过集贸市场进入的同时，对其他进入方式的尝试也在进行。

2 传统技能：进入北京市场的重要手段

进入80年代以后，北京居民对社会服务的需求日益增长。“吃饭难”、“穿衣难”、“修补难”、“服务难”成为市民和传媒中经常谈论的话题。为了解决这个问题以及城市青年的就业问题，北京市放宽了对个体经济的限制，一批个体工商户因而发展起来。但是，北京本市的个体户主要集中在流通领域及饮食行业，都市里流通和饮食服务问题虽然得到缓解，但“穿衣难”的问题仍然突出。因此，北京市对服装加工制作者是欢迎的。这就为具有服装加工传统技能的浙江工商户提供了机会。

当然，机会转化为现实并不容易。即使北京市放开了允许个体户经营的口子，也并不意味着拆除了外来的个体工商户进入市场的障碍。吴步江说：“我们怎么可能跟北京的个体户一样呢？俗话说：坐

地的老虎出地的猫。他们有自己的门脸，更有一套关系。再说，国家扶植的是不动的个体户，虽然没有明确反对我们这些跑出来的，但至少是没给优惠。到现在也没人说我们是‘个体户’，只说是‘外省来经商的农民’！个体户是在北京市场里面的，所以他们光‘倒’就行。但我们早年是进不了好市场的。只能靠‘做’加工。”身份差异，使外来人不拥有和当地人完全平等的市场进入权，而有着深厚历史传统的加工技艺，此时成了浙江的个体工商户进入北京市场的一个重要手段。

服装加工市场的开辟，使浙江工商户大批进入北京。1984—1985年间，“浙江村”的人口由最初的几个人增至几千户，上万人。这期间，人们加工的服装先只以自己摆地摊叫卖或由木樨园、天桥一带的北京小贩代销，随着经营的扩大和对环境的熟悉，逐步开始从北京小商贩手中转租小商品市场的摊棚，后又通过各种关系租赁私营服装店的柜台。

3 三产网点：又一个合法依托

为了满足居民对社会服务的需要，一些街道建立起服务网点。1985年，北京市政府明确提出要把发展第三产业列入发展规划。1986年，根据北京市政府关于发展城市第三产业的精神，各街道办事处纷纷成立“三产办公室”，试图就近解决居民面临的一些服务问题。但是，由于缺乏经营能力，或感到利润低，结果许多服务点建立起来之后，都包给了外来的农民工商户。这样，农民工商户又获得了一个进入北京市场的合法依托。

4 包租柜台：与北京市场的关键接口

浙江农村工商户能够大规模进入北京市场，北京市商业系统的改革，特别是柜台出租起了决定性作用。

1984年5月，北京市着手在年利润20万元以下的小型国营商业企业中实行“改、转、租”形式的改革，将小型零售、饮食和服务企业或由国有转变为集体所有，或租赁给职工集体、个人经营。截止1988年底，实行租赁经营的小型企业共4469家。这一改革，一方面使计划外的货源供应成为必需，使浙江农村工商户的货源供应有了稳定的市场需求；另一方面浙江工商户也得以从私人那里转租商店和柜台，更进一步开辟市场。

1985年底—1986年初，北京的一些大型国营商业企业，如王府井百货大楼、东安市场、西单商场和隆福大厦相继开始与其他厂家联营。西单南口还专

门为个体经营者开办了“劝业场”和“百花市场”。对浙江的工商户来说,这一转变具有意义在于,他们从此可以直接借用国营商店进入北京市场。1987年,国有和集体商场出租柜台进一步得到市政府的肯定,市工商局出台了“北京市商业服务业企业出租柜台暂行规定”,该“规定”指出,多余柜台可出租给其他“具有营业执照的企业或个体工商户”

温州工商户包租柜台绝大多数以“联营”面目出现,原因在于,虽然“暂行规定”允许“外地在京的个体工商户”可以“凭租赁柜台所在地的工商行政管理部门换发的临时营业执照”办理租赁手续,但是在实际中他们无法以个体工商户的身份办下这一手续。一方面,按北京对外地个体工商户的管理规定,外地进京个体户办理临时营业执照的前提条件是他必须有固定的经营地点,否则只能办市场临时执照。而他们几乎无法弄到合乎要求的固定经营地点。另一方面,负责审批租赁柜台的工商局企业管理所一般也不为外地个体户办理租赁手续。同时,各商场都倾向于采用“联营”的方式。这有几方面的考虑:一是以联营形式出现,企业不用多付5%的租赁收入税;二是若出租柜台太多,既与规定相违背(出租柜台数量不得超过企业柜台总数的30%)也不利于企业形象。

虽然挂“联营”的牌子,但实际内容则是出租。搞形式上的联营或租柜台所需要的营业执照,对“浙江村”的村民来说,并不是一件难事。在“浙江村”村民手中的执照有这样几类:一是个体经营执照,由温州方面开出,再到北京办理有关手续。二是温州老家乡镇企业的副本,只要有关系或者挂靠在乡镇企业下面,获得这样的副本并非难事。三是在贫困地区租来的执照,一年交给厂家一些管理费。在办理联营或租柜台使用的主要是后两种执照。

在柜台包租中,商场常常成为浙江个体工商户的庇护者。和管理部门打交道,如缴纳税、费等,都由商场代办。不少商店甚至规定每租一柜台须另交数千元的“安全押金”,以备柜台“出事”时商场代为斡旋、罚款之用。事实上,柜台包租不仅是浙江个体工商户进入北京市场的重要渠道,而且成为北京许多商场经营中一种难以替代的方式。二者逐渐建立起密切的共生关系。

5. 基地效应:市场关系的变化

“浙江村”的形成,意味着产生了一个供货基地。它的产生,使货物需求者,特别是成批量货物的需求

者能够较方便地找到货源,也使成批量的供货成为可能。于是,主动前往“浙江村”订货的人出现了。如果说,租摊位、租柜台是各个个体工商户努力寻找需求者、向需求者靠近的话,那么,前往“浙江村”订货则是需求者向货物供给者靠近。这意味着,市场关系发生了变化;也意味着,浙江工商户开拓市场有了新的方式。

皮夹克成为市场占有率很高的拳头产品就是在“浙江村”供货基地形成后出现的一个重要事件。1989、1990年间,为温州人制作的皮夹克所吸引,大批东欧和俄罗斯客商直接进入“浙江村”采购,为“浙江村”的生产和经营注入了新的刺激。为了适应急剧扩大的需求,当时几乎每户都有过三四天连续不睡觉的经历。此后,“浙江村”服装声名鹊起。

供货基地的形成,还拉动了交易场所的区位变化。1992年以后,有关部门开始在“浙江村”一带投资建交易场所,社区内正式出现大型批发市场——如,1992年底集资兴建的木樨园轻工业品批发市场部分开业;1993年初,海慧寺工业品交易市场动工;1993年3月,京温轻工业品批发市场大厦奠基,占地1.33公顷,建筑面积2.6万平方米。交易场所的靠近和内移,降低了“浙江村”村民的交易成本,从而促进了他们的交易活动的扩展。

由于交易活动的相对集中,一些从事信息、服务等特定活动的组织和个人出现了,并在一定程度上替代了以往对人际关系的依赖。钱阿木说:“我们那时出来,亲戚朋友、特别是带我出来的人,是最重要的依靠。如果做衣服,得自己找雇工、自己托朋友进布料,包柜台则要自己去跑北京的关系,但现在不同了。都有专门的渠道,有劳务介绍所、布料市场,还有专门转租柜台的人。关键是你资本够不够,觉得自己能不能赚钱。”

三、居住社区与生产经营基地

(一)以聚居为基础的生产 and 经营

供货基地的形成,是以浙江工商户的聚居为前提的,亲缘、地缘关系是“浙江村”形成的重要依托。然而,“浙江村”不仅是生活社区,而且是生产和经营聚集地。生活聚集和生产、经营聚集相缠结,是“浙江村”的重要特征。

1. 住所和生产间

在“浙江村”里,工商户的住所和生产间常常是合一的。由于没有长期定居的打算并为了降低成

本,因此空间使用极为节省。在经营者中占多数的小户生产者(一家10人以下),人均占有使用面积通常不足2平方米。床上床、床下床、地铺床、桌上床司空见惯,相当普遍的情景是裁剪台下作床。

大红门东后街周姓一家共17人,由4个核心家庭联合而成。其中,本家6人,大女儿一家4人,二女儿一家3人,小舅子家4人。此外,还有雇工,加起来总共约20人。他们居住和工作在租来的7间房中,院落与房东合用,月租金1700余元,水、电、电话费另付。在经营上,小舅子一家和其他三家(我们称之为“大管家”)的关系是,大家统一进料,按规定的样式生产,统一营销,但按各自的产量获取利润。在“大管家”中,四个女儿跟着两名裁缝师傅做衣服;两个女婿带着小儿子跑信息、联系营销,有时也帮忙裁剪;50多岁的父母负责后勤和简单的画画剪剪工作;经营活动中最重要的事,即到江苏进料,决定加工样式等,由大儿子承担。

2 聚居与分工协作

对“浙江村”村民来说,聚居不仅具有生活上的意义,而且具有生产和经营方面的意义。为了有效地从事加工生产,协作成为必要,“浙江村”村民巧妙地将聚居变成生产协作的基础。

由于体制和经济上的原因,“浙江村”的村民很少有人考虑在这里办厂。在这种情况下,聚居协作在一定程度上替代工厂协作的效率。“浙江村”的人可分为生产者和营销者两大类,前者略多于后者。聚居使生产者和营销者便于建立密切的联系。每个生产者或营销者都以自己为中心,拉着一张辐射网:一个营销者联系着几个生产者,一个生产者联系着几个营销者。网的大小视各自生产或经营规模而定,一般为二十余家。生产者和营销者之间相互串门,讨论款式,送货上门或上门取货是“浙江村”里常见的现象。分工基础上的合作和人情关系联系在一起,阿三的柜台上缺货,阿四就先给他赶做;而阿四的货阿三也尽量给卖个好价钱。这种互助常常是默契的,省却了许多讨价还价。不过,“亲兄弟明算帐”是他们共同遵守的准则。

近年在“浙江村”中,某些工商户间由密切的产一销关系演变为更为固定的产一销关系。如,陈老板以中转批发和一批家庭工厂、销货店面与柜台建立了稳固关系。家庭工厂源源不断地将加工好的服装肩扛车拉送到他的收购点,陈老板则将这些不同款式的成品定期批给他联系的商店、柜台。日成交

额10万余元。

3 信息传播

对信息的敏感和重视,是温州工商户成功经营的诀窍之一。“浙江村”的聚居,使一些重要信息可以迅速传播。“浙江村”生产的皮夹克安然度过1989年初的“商标危机”就是一例。当时牵头承包王府井某贸易公司一楼商场的周某,敏感地预料到《商标法》生效后工商部门将会抓紧商标管理,于是火速赶回老家,制作了“沪东”牌统一商标,并规定凡在该商场出售的皮夹克,一律使用此牌商标。这一重要信息在“浙江村”迅速传播开后,其他商场也纷纷效法,制作、使用统一商标。结果,商标管理未给“浙江村”的皮夹克生产造成危机。

4 内部要素市场和内部交易信用

在“浙江村”中,逐渐形成了劳动力、资金等要素的内部市场,其边界大致由“浙江村”村民及他们与家乡间的人际关系网络划定,这种内部市场有其特有的规则,运作机制和价格。在内部市场和外部市场之间,尽管不是完全没有交流渠道,但区隔是明显的。重要的是,由于文化、制度等方面的原因,要素在网络内和网络外不是无差别地自由流动的。

“浙江村”的工商户的劳动力最初都是家里人。随着生产的扩大,人们便利用过年回家的机会招来一些工人,后来,设在温州的民间劳务介绍所出现了。这样,互动于北京“浙江村”(需求方)和浙江温州(供给方)的劳动力市场逐渐形成。“浙江村”的工商户需要雇工,总是通过家乡温州,通常是通过这里的介绍所。如雇主在北京而需要人手,则以信函委托介绍所代办。除了通过介绍所之外,“浙江村”内部的互相引介也是重要的途径。

在“浙江村”的经营者内部,存在着依托乡土人际关系的资金市场。借贷通常有两个途径。一是向亲戚借,这时市场规则依然通行,借入方必须向借出方支付利息。近年年利率始终变动于2—3分间。甚至在直系亲属间,利息也是必须要付的,不过利率可能会低一些。二是依靠“乡村金融家”的帮助。这些人通常是一些四五十岁的妇女,她们主要在各自的亲属网络中借入、贷出,获取差价。但在“浙江村”中,却未产生乐清县的“互助会”、“抬会”那样的金融组织。

“浙江村”内部工商户的交易中,以血缘、地缘情谊为担保的信用起着重要作用。人们在小范围内或多或少都有一两笔短期债务与他人相缠结。合作中

的商业信息规则也在发展,比如一些从事制衣、绣花、锁边的工商户之间,随着合作关系的日益密切,产生了月底、年底结帐的信用规则。这样一种在产权明晰基础上的信用关系,加快了资金流转,降低了交易成本,使村内资源得到更有效的利用。

(二) 聚居生活社区

“浙江村”可以看作是一个“公共选择”的结果,来自浙江的个体工商户不是通过集会投票,而是用脚选择他们的居留处。这种自然的公共选择的结果之所以是“聚居”而非“散居”,当然有其原因,其中聚居带来的生产和经营上的便利无疑是十分重要的。但是聚居的形成和其规模的扩展还有其他方面的条件,缺乏某些条件,聚居甚至根本不可能成为工商户们的一种现实选择。此外,聚居的格局一旦形成,又将演化出自身的丰富内容,产生其自身的运作逻辑。

1. 租房:经济互惠与聚居格局

租用民房是浙江工商户和北京南苑大红门地区居民间最先发生的交往关系,也是最主要的经济联系。

温州工商户最初的聚居点是海户屯,之所以在这里落脚,是因为这里农民的私房可以自由出租,而且闲房较多,租金低廉;同时从位置上考虑,地处城乡结合部,进市区做生意尚属便利。对当地农村居民来说,出租房屋获得的经济收益是很有吸引力的,为了增加出租的房屋,他们宁可忍受自身居住的拥挤,不断腾出房来,以至于现在很多房东与房客居住拥挤程度已相差无几。除了腾房出租以外,本地居民还沿街搭建简易住房出租,这样,房屋出租面的不断扩展和流入的人口迅速增加相互推动,“浙江村”的聚居规模也不断扩大。而在“浙江村”扩展的同时,房屋租金也逐渐提高。房租已经成为当地居民的一项主要经济收入。浙江工商户的聚居,不仅是他们自身利益之所在,而且成为当地居民利益之所在。

除了当地居民以外,社区组织机构在经济租金的吸引下,也加入了建房、租房的行列。1991年东罗园村在一片空地上盖了240间简易住房,以每月一间280元的价格出租,村委会每月收益近万元。1992年海慧寺统一建了四排房屋,每间10平方米左右,月资金270元,卫生费从免。1993年3月,马村在与邓村相交的空地上建房36间,4月开始出租。通过建房、租房,社区组织的利益和“浙江村”联系在一起。

如果说,包租柜台使浙江工商户和北京的商场建立了经济利益上的连带关系,那么,租房则使“浙江村”和当地社区形成了经济互惠。这也是“浙江村”虽经政府多次轰赶,但却有很强的区位黏着性的一个重要原因。

2 自我服务体系:聚居倾向的强化

“浙江村”在和北京的交往、依存不断发展的同时,随着自身规模的扩大,逐渐形成了日益复杂的自我服务体系。

1988年开始出现自办的幼儿园;1989年,“浙江村”里形成第一个集中的菜市场;1990年以后,饭馆、冷饮厅、诊所、药店、理发店、修理铺纷纷建立。仅海户屯就有私人诊所5家(另一统计为7家),幼儿园2家,饭馆20家以上,均为温州人自开。1992年,乐清人按股份制方式组成的盛金汽车服务有限公司购进6辆豪华客车,乐清至北京的直达长途汽车开通。

自我服务体系的发展,首先是由于城乡分割和地区分割体制使“浙江村”村民对某些服务的需要不能从外部得到满足。例如,在很长的时间中,北京的幼儿园、小学、中学都只招收有本地户口的孩子,这就使浙江人面临孩子就学难的问题。其次,文化区隔使“浙江村”村民难以从外部得到令他们满意的服务。这方面突出的例子是看病。

第三,“浙江村”所在地作为城乡结合地区,原本服务业十分落后,当“浙江村”的发展引带出服务需求后,对市场机会高度敏感并具有地利之便的浙江个体户捷足先登可以说是必然的。此外,温州人特殊的文化也使其他人难以进入“浙江村”来和温州个体户竞争。

自我服务体系形成以后,“浙江村”更加具有浙江工商户的“第二故乡”特征。它使浙江工商户进京经营的心理成本和生活成本降低,并进一步强化了他们的聚居倾向。

3 教育:从儿童开始的文化融合

浙江工商户举家进京后,自然产生了孩子的受教育问题。1988年初,“浙江村”里出现了第一个幼儿园,后发展到10余个(包括托儿所),多数是温州人自办的。也有的工商户把孩子托给“北京奶奶”。

在“浙江村”的核心地带,共有8所小学,近年都在收纳温州儿童入学,其中尤以大红门一小、二小收纳的多。1993年2月,崇文区打磨厂小学专门为“浙江村”开设了寄宿班,44名学龄儿童成为首批学

员。不少温州个体工商户对孩子的教育非常重视。大红门一小、二小收纳的儿童较多,原因之一是这两个学校的教学质量比较高,想把孩子送进去的工商户多。住在马村的卢老板甚至花费4.5万元把孩子送到某高等学院附小就读。很多人为了使孩子受到更好的教育,每月花几百元把子女寄托在北京的老师家中。由于教育的原因,“浙江村”的儿童对北京有融合感。一个12岁的男孩子告诉调查者,他最好的朋友是北京伙伴,最想狠狠揍一顿的也是北京同学。

浙江工商户进京经营后,由于体制障碍等方面的原因,一般没有长期定居的打算。但孩子在居住地接受教育的现实,在一定程度上提高了他们从“浙江村”迁出的机会成本,从而客观上成为目前聚居格局的一个稳定因素。

4 政府介入:聚居的黏着性

“浙江村”是在政府管理的空白点上,更确切地说,是在政府管理的灰色地带发展起来的。“浙江村”除了创造着财富以外,也产生了一些社会问题(如犯罪、赌博等)以及其他一些与政府管理目标相违背的东西(如违反规定的建筑、影响环境卫生、逃避管理等)。从政府控制的观点来看,它似乎正成为一个游离于控制之外的异质性社区。基于此,政府从1986年开始,对“浙江村”采取了一系列介入措施。这些措施虽然在对“浙江村”的控制上发挥了作用,但从总体上看“浙江村”仍呈扩展趋势,其聚居呈现出很强的黏着性。在政府以不同的方式对“浙江村”采取行动的过程中,“浙江村”村民表现出很强的聚居黏着性。目前,这一过程仍在继续。

四、结论与讨论

1. 进入方式与机会结构

通过对浙江村形成过程与基本状况的描述与分析,本文试图提出一种农民进入城市的独特方式。在本文的研究视角中,进入方式主要由三方面的特征所决定:进入者所携带的经济要素或资源;他们所进入的城市经济领域;他们在城市中的生存与活动方式。从这三方面来看,“浙江村”的进入方式与农村人口进入城市的方式是截然不同的。

在中国大陆,进入城市打工的农民被称为“民工”,民工构成了目前进入城市的农村人口的主要部分。从要素携带的角度来看,民工所拥有的是单一经济要素——劳动力;而“浙江村”的许多村民,则是

带着资金、技术、劳动力等综合资源,作为经营者向城市流动的。民工进入的是劳动力使用单位,如企业、建筑队、家庭等。而“浙江村”的许多村民进入城市的时候,不是作为一个被雇佣者的劳动力而是作为一个经营者进入经济领域的。民工寻找劳动力市场,而“浙江村”村民则组织生产活动,开拓产品销售市场。

在城市中有一些来自农村的个体工商业者,他们散居于各处,分散地从事着一些“拾遗补缺”经营活动。虽然“浙江村”的早期开始者中的一些人有过这种经历,但在“浙江村”形成后,人们的活动方式便与此大相径庭。他们在所进入的城市聚居一处。许多人从事着相同的产业或相关产业,因而“创造”出一个“产业基地”。依托基地形成规模生产和经营,在服装行业的某些市场上形成很有影响力的准垄断地位。

正是因为这样的一些特点,使“浙江村”形成了一种独特的进入城市的方式。我们将这样的一种方式称为“产业—社区型进入”。

在特定的制度、文化约束下,农村居民进入城市时面临着的机会结构在某些方面是共同的。但是,由于所拥有的经济和社会资源的差异,以及所进入的经济和社会活动领域中需求、制度、文化约束的差异,不同的进入方式便对应着不同的机会结构。对单一的劳动力资源拥有者来说,劳动力市场中的机会结构具有首要的意义;对于以建筑队的方式进入的农民来说,由建筑业的需求和建筑承包方式所制约的机会结构更为重要;而对“浙江村”来说,受城市商业管理体制和城市居民消费结构变化影响的市场进入的机会结构则是最为重要的。

2 聚居与特有的产业组织形式

“浙江村”的特殊性,不仅在于其村民是带着综合性资源进入城市的经营者,还在于他们在所流入的大城市中形成了一个基本属于自己的准社区。正因为如此,人们将其与国外的“唐人街”相比,或与国内城市中的“河南村”、“新疆村”等相提并论。确实,与“河南村”、“新疆村”相比,它们都是一个聚集的人口群体;这一聚集的人口群体都是外来的同一省份的农民;并共同居住在一个地域范围之内。令人感兴趣的是,“浙江村”不仅是一个聚居地,而且聚居促成了一种新的产业组织形式的产生,从而使其成为一个产业基地。“浙江村”像一个大厂商组织一样,把许许多多的生产活动集中在一个较小的空间中,

便捷地实行分工协作, 迅速传递生产和技术信息, 实现规模生产。然而它却不是一个大厂商组织, 它始终是由许多各自独立的小工商业者聚合而成的, 在这里没有厂商组织中的权力核心, 没有这种组织中自上而下的指令与服从。

“浙江村”的产品在某些种类的服装市场上有很高的占有率。甚至像一个具有市场操纵力的垄断者, 但正如它不是一个厂商组织那样, 它自然不是一个真正的垄断厂商。“浙江村”内部各个小工商业者之间的许多分工与协作是借助于有偿的交易活动来实现的, 因此在他们之间存在着市场关系。但这不是一般的市场, 不是和外部的市场完全连通的、无阻隔的市场, 而是仅仅存在于“浙江村”内部成员之间的市场。这种内部市场以其较低的交易成本替代了通常的大厂商组织的某些功能。

因此, 我们在“浙江村”中看到的不是“原子”式的众多小生产者, 同时它既不是通常的大厂商组织, 也不是通常的市场组织。聚居使工商户们可以在一个较小的空间中有效率地实现协作和分工, 迅速传播技术和信息, 而由亲缘和地缘关系在他们之间形成的信任和约束在一定程度上可以替代厂商组织中的权力和服从。可以说, “浙江村”是一种特殊的产业组织形式。“浙江村”的特殊产业组织功能的形成, 和各个工商户的小规模加工能力面对规模巨大、需求层次繁多、变化迅速的服装市场这种状况有密切关系。小规模加工难以单独进入这样的市场寻求发展, 而依托聚居的分工和协作则是克服这种不利条件的一个有效方式。市场总量规模的巨大, 以伴随聚居的规模生产来应付; 而需求的多样化和多变性, 则使灵活的小工商户有其独立存在的理由。规模与弹性, 正是“浙江村”这种特殊产业组织形式的生命力和魅力所在。

如果就“浙江村”的村民与另外一些同样从事服装加工的温州人或其他外地人相比较, 就可以看出浙江村这种聚居方式对他们的生存和发展所具有的重要意义。在北京的许多胡同或居民区中, 都有小规模服装加工店, 这里的裁缝们也有相当一部分是浙江人, 甚至是温州人。这种店以分散为特征, 因为面对的主要消费者是生活社区内的居民, 所以他们无需集中, 甚至不能集中, 集中将会使他们无法揽到足够的活计。“浙江村”则不同, 他们的产品面对的主要不是其所在社区的居民, 而是社区之外的大市场。这样, 依托聚居形成的特殊产业组织形式便

自然而然地发展起来。

3 传统资源和规模产业形成

“浙江村”的规模产业的形成, 就外部条件来说, 是和所进入的城市中经济结构的残缺所提供的机会分不开的。温州人能够在工业相对发达的北京市打开一片天地, 并且能够在某些领域获得较高的市场占有率, 与北京市原有产业结构的残缺有直接的关系。固然, 北京市有自己的服装业, 但它的服装业主要是在两个极端上: 一端是生产高档高价的服装, 另外一端则是生产款式陈旧的中低档服装, 而既廉价又时髦的服装则非北京的生产厂家所长。在社会时尚越来越崇尚新奇, 而人们的收入水平又偏低的时候, 这类服装无疑有着广大的市场。这就为外来者提供了一个大发展的机会, “浙江村”提供的正是这种类型的服装。

然而, “浙江村”能够利用这一机会获得发展还有一些其他的条件, 其中对传统社会资源的利用具有不可忽视的意义。这种传统社会资源包括两个方面, 一是历史上形成的工商传统和技艺, 二是现存的乡土性资源。这里我们主要关心的是在“浙江村”的生存和发展中起着重要作用的乡土性资源。

这种乡土性资源在许多方面发挥着作用。在流动过程中, 工商户们利用乡土性资源寻找信息、克服生活和经营中的困难; 在“浙江村”形成后, 资金、人力等资源也沿着乡土人际网络在北京和浙江之间流动, 在生意的规模扩大时, 人们往往是回到本地动员资源; 不但资金和技术有相当一部分来源于原来的社区, 而且生产户所使用的布料, 有很大一部分也是从浙江的市场转销过来的; 辐射全国的销售网络, 也依靠着传统的血缘与地缘的关系。特别需要注意的是, 上面讲到的依托聚居形成的特殊产业组织, 其规模效益的取得, 分工和协作的实施, 内部市场的形成等, 无不有赖于乡土性关系。所以, 没有乡土性资源的利用, 就没有“浙江村”的规模产业。

4 进入方式和城市管理体制

在现有的城乡二元体制结构中, 从农村中流动出来的人口进入城市之后, 面对的一个直接问题是他们无法完全融入城市社会, 不能真正成为城市中的一员。如果在一个城市中存在着相当数量这样的人口, 他们与城市原有管理制度的关系, 就成为一个值得关注的问题。对这个问题目前已有了一些研究。对“浙江村”的研究更进一步表明, 不同进入方式使得进入者与城市中原有管理体制间出现不同的关

系,因而所带来的问题或需要解决的问题也是明显不同的。

进入城市家庭的保姆,在很大程度上是借助于家庭进行“管理”的;进入企业的打工者,是直接进入并融入一种既有的组织框架之中,他们在生活中所涉及的问题基本是在“企业—打工者”的关系中得到解决的。一般地说,以这两种方式进入者与城市中原有政府管理体制和机构的关系较松散,所发生的冲突也较少。而那些进入城市的建筑队与装修队,那些零散地从事商业、餐饮业、修理业、服务与娱乐业的人,以及在街头巷尾揽活的散工等,城市管理机关无法利用家庭和企业这样的管理资源对他们进行管理。他们有时游离于管理之外,有时则直接面对政府有关部门,如工商、公安部门的管理。

“浙江村”的情况有其独特之处,聚居使外来人口在所居住的范围内数倍于本地居民,反客为主,从而使当地原有的组织体系不仅不能有效地将他们纳入既有的管理轨道,反而使自身存在被融化的可能。这意味着在原有的城市社会中楔入了一个游离于控制之下的异质性社区。此外,“浙江村”地处城乡结合部,这种结合部不仅有自然地理上的含义,更重要的是具有体制下的意义。在这里,“浙江村”村民虽然在地域上和某些城市居民朝夕相处,但由于他们通常是租用农民的房屋,因而在城市居民管理组织看来,是一个与其无关的群体;而村委会等机构则是

代表当地农民的,带有浓厚的乡土性,它们更看重出租房屋给当地村民带来的经济利益,既无责任也无义务给那些外来人提供服务、管理等所谓“公共物品”。从这个意义上来说,“浙江村”是处于管理体制的“真空”中。

异质性和“真空”地带这两个特点,使“浙江村”和原城市体制和管理机关之间存在着一种不稳定的关系。因此,这样的聚居群和城市社会管理之间的关系,是一个值得探讨的问题。

参考文献:

1. 郭于华,《社会资本与关系网络型流动》(广东农民工研究分报告之二),1994年。
2. 刘世定等,《政府对农民工的管理》,《管理世界》,1995年第6期。
3. 辛仁周,《疏解“民工潮”的政策取向》,《财经问题研究》,1994年11月。
4. 王春光,《社会流动和社会重构——京城“浙江村”研究》,浙江人民出版社,1995年版。
5. 杨力伟,《从西城区集贸市场发展看政府职能转变》,《北京大学硕士研究生毕业论文》,1992,北京大学社会学系。
6. 张仁寿、李红,《温州模式研究》,中国社会科学出版社,1990版。

责任编辑:谭 深

《中国新时期阶级阶层报告》等书出版

△李培林主编《中国新时期阶级阶层报告》已由辽宁人民出版社于1995年12月出版。本书包括主报告、11个分报告和结语、附录等共15个部分。报告撰稿人(以姓氏笔画为序)王春光、冯同庆、石秀印、孙立平、沈红、李培林、李强、罗红光、黄平、韩俊、樊平、戴建中。全书28万字,定价24.00元。

△谭明方著《社会学范畴论》已由光明日报出版社于1996年8月出版。全书19.2万字,定价12.00元。

△叶南客著《边缘人——大过渡时代的转型人格》已由上海人民出版社出版。全书20.8万字。定价14.00元。

△邵道生著《中国社会的困惑》已由社会科学文献出版社于1996年5月出版。全书36万字,定价19.50元。

(张)