

民国时期成都平原乡村集镇与农民生活

——兼论农村基层市场社区理论

李 德 英

(四川大学 历史文化学院, 四川 成都 610064)

摘 要: 1949年末1950年初, 美国著名人类学家施坚雅在其《中国农村市场与社会结构》一组系列论文中提出了“基层市场社区”理论, 不仅对中国的中国学研究产生了巨大影响, 也在中国学界引起了共鸣, 不少学者通过各种方式对这个理论进行评述, 或赞同, 或批评。我们利用民国时期成都平原的档案资料和相关调查资料, 考察当时农民的生产生活状况与乡村集镇的关系, 回应学术界对于施坚雅理论的相关争论。

关键词: 施坚雅; 基层市场社区; 农民; 乡村集镇

中图分类号: K264.39 文献标志码: A 文章编号: 1006-0766 (2011) 03-0012-10

1949年末1950年初, 美国著名人类学家施坚雅 (Skinner) 曾在成都平原的高店子 (当时属华阳县) 做了三个月的社会调查, 写出了《中国农村市场与社会结构》一组系列论文, 提出了“基层市场社区”理论, 不仅对中国的中国学研究产生了巨大影响, 也在中国学界引起了共鸣。几十年来, 人们利用施氏理论来研究中国的农村市场网络与社会结构, 进而扩大到城乡关系和城市与区域的空间分布^①, 近年来对施氏理论的反思和进一步研究也是硕果累累。人们争议的焦点之一是施氏理论是否适用于中国所有地

区, 施氏的六边形市场模式是否太过理想不符合历史事实? 还有学者从经验层面批评施氏理论资料支撑不足, 通过实证研究来修正施坚雅的某些结论^②。作为施坚雅理论的重要来源地——成都平原的学者, 有必要对学术界的相关争论做出一些回应^③。尽管施氏理论可能不尽完善, 但乡村集市在农村居民生活中的重要意义确实不容忽视。对于成都平原而言, 乡村集镇可以说是农民生活中不可缺少的一个活动空间, 是农民生活的重要组成部分。本文不拟探讨乡村集市的时间和空间模式, 仅从农民日常生活出发, 观察乡村集

① 自从1964年施坚雅发表《中国农村的集市和社会结构》(“Marketing and Social Structure in Rural China”, Part 1, 2, 3, Journal of Asian Studies. vol. 24. No. 1-3, 1964-1965) 以来, 这个理论很快风靡美国汉学界, 从而为新一代汉学研究确立了范式。20年后, 当黄宗智回顾施氏的影响时还指出“施氏原意, 不过是要矫正人类学家只着眼于小团体的倾向, 但结果几乎完全消灭了他的对手 (我们由此也可以看到他在美国学术界影响之大)。一整代的美国史学认为中国的村庄, 在经济上和社会上高度结合于大的贸易体系。”(见氏著《华北的小农经济与社会变迁》, 中华书局, 1986年版, 第23页)。关于施坚雅理论的学术影响, 美国很多学者都有极高评价, 柯文认为施氏理论对美国的中国历史研究影响深远 (见氏著, 林同奇译《在中国发现历史——中国中心观在美国的兴起》, 中华书局, 1989年版, 第144-147页); 李丹认为“施坚雅引领了一代学人, 努力回避那些中国研究的传统预设, 采用能够同传统中国大量的经验信息和历史信息最相适应的理论工具, 从而为这个领域建立起了中国中心的方法” (见氏著, 张天虹、张洪云、张胜波译《理解农民中国》, 江苏人民出版社, 2008年版, 第74页)。利用施氏理论来研究中国农村基层社会的学术著作更是不胜枚举。至于国内, 自1980年代施氏理论传入中国以来, 对中国社会经济史的研究也产生了极大的影响。很多学者纷纷用农村基层市场社区理论及施氏市场模式来研究和解释农村基层社会。

② 详见任放:《施坚雅模式与中国近代史研究》, 以及王庆成《晚清华北的集市和集市圈》; 史建云《对施坚雅市场理论的若干思考》; 黄正林《近代甘宁青农村市场研究》, 均载《近代史研究》2004年第4期。刘永华:《墟市, 宗族与地方政治》, 《中国社会科学》, 2004年第1期。

③ 20年前, 王笛利用施坚雅的市场理论对长江上游特别是四川地区的乡村集镇进行了非常卓越的研究 (见氏著《跨出封闭的世界——长江上游区域社会研究, 1622—1911》), 但此后四川学界对此问题则鲜有关注。

收稿日期: 2011-02-18

作者简介: 李德英 (1964—), 女, 四川大学历史文化学院教授。

镇在农民日常生活中的作用和地位，对近年来学术界对于施氏理论的批评作一点回应。

一、“基层市场社区”理论

所谓“乡村集镇”，是指传统社会中的农村市场，又称为“集市”，它是以地方定期交易为核心的经济流通空间。根据王笛的研究，“在传统社会中，集市总的经济意义主要由三个因素决定：1. 它向其经济区提供商品与劳务的作用；2. 它在连接经济中心地的销售渠道结构中的地位；3. 它在运输网络中的位置”。“这些农村集市是农民之间以及农民和商贩之间进行交易的立足点”，“集市初为小生产者交换和调剂产品的场所，赶场者出售其多余或过剩的产品，换回自己不能生产的日常生活或生产用品”^[1]。按照施坚雅的集市体系理论，属于集镇（town）范畴的彼此相连的经济中心地包括：基层市场（standard market）、中间市场（intermediate market）、中心市场（central market）。

“基层市场”，是地方市场系统的三个等级中最低的一级，它是能满足农户所有基本贸易需要的乡村集市。它不仅是市场区域内农户交换商品的场所，也是农产品及手工业品上流到更高级市场系统的起点，也是供应小农消费的货物下流的终点。本文研究的“乡村集镇”主要指这一级市场集镇。“中间市场”，在商品和劳务向上下两方的垂直流动中都处于中间地位。“中心市场”，与基层市场和中间市场相比，通常在流通网络中处于战略性地位，有重要的批发职能。它的设施，一方面，是为了接受输入商品并将其分散到它的下属区域去；另一方面，为了收集地方产品并将其输往其他中心市场或更高一级的都市中心^{[2]5-7}。这三种经济中心地的居民点，分别称之为“基层集镇”、“中间集镇”、“中心集镇”。在理想状态下，基层集镇的空间分布意味着18个自然村以六边形围绕着一个集市。

通过包含八层等级的“中心地模式”，即基层集镇、中间集镇、中心集镇、地方城市、较大城市、区域城市、区域都会、中心都会，将城市与乡村结合起来，这种模式最核心的内容是“市场”，强调人们通过经济关系，进行社会交往，从而形成一个社会网络，人们的活动都在这个网络中进行。这个网络最重要的一个概念是

“基层市场社区”（standard marketing community）。基层市场社区是亲戚、宗族组织、秘密社会、宗教组织、方言乃至“小传统”（little tradition）的载体^{[2]21-55}。

施坚雅提出基层市场社区理论的学术目的是证明农民社会活动区域是由市场区域所决定的：“研究中国社会的人类学著作，由于几乎把注意力完全集中于村庄，除了很少的例外，都歪曲了农村社会结构的实际。如果可以说农民是生活在一个自给自足的社会中，那么这个社会不是村庄而是基层市场社区。我要论证的是，农民的实际社会区域的边界不是由他所住村庄的狭窄的范围决定，而是由他的基层市场区域的边界决定。”^{[2]40}施坚雅证明了基层市场社区的经济功能与社会功能，认为过去对于中国传统社会结构的分析，太注重行政体系，希望取得一种共识：即传统中国社会处于中间地位的社会结构，既是行政体系和市场体系这两个各具特色的等级体系的派生物，又纠缠在这两个体系之中。

二、赶场与集镇

传统社会中国农民的活动半径有多大？农民的实际社会区域是由村庄还是市场区域决定的？这是施坚雅研究基层市场区域时所提出的问题。实际上，这个问题在不同环境、不同气候、不同居住模式的区域有着完全不同的答案。四川的农家民居都分散在田中，即使有聚集一起的也仅三五家而已，称为“院坝”。耕种者的田地即围绕在住处周围。这种院落式的居住模式与华北平原乡村的集中居住不同，人们之间的交往和互动需要一定的空间和媒介。而“赶场”就为人们的交往提供了时机，“集镇”则为人们的各种活动提供了空间。

“赶场”在成都平原农民生活中是非常重要的事情，也是十分热闹的一天。每个月的一四七、三六九或二五八这些日子，是不同的集镇赶场的日子。关于川西坝子赶场的热闹场面，很多文学作品都有非常详尽而生动的描述，“赶场是货物的流动，钱的流动，同时也是声音的流动”^[3]。赶场日的集镇，不仅是商品流通的场所，更是乡村人口汇集的空间，人流、物流、财流的聚集与发散，打破了乡村的宁静。

1940年代燕京大学社会学系的学生曾对成

都平原乡村社会生活有过很多调查,包括乡村手工业、秘密社会、农家教育等问题,几乎每个人都对“场”做了十分生动的描述。1944年美国卫斯理学院人类学家脱鲁岱来到成都华阳县的中和场作社会调查,1947年春写成《四川中和场调查》,对中和场进行了非常详细的分析描述,对该镇的商业系统如商店、家庭市场、小摊贩及社会结构、家庭经济、婚姻关系、健康与卫生、正式与非正式的教育、社区宗教、新旧政府、文化与社会变迁等问题,都有深入的研究^[4]①。有意思的是这个时期来到四川调查的学者(包括施坚雅)都把注意力放到“集市”或“集镇”上,这除了反映当时学术研究的旨趣以外,更重要的是反映出四川乡村社会的一个重要特点,分散居住的农民,需要借助“赶场”和“集镇”来进行商品交易和社会交往。

关于“赶场”和“集镇”,这些学者有具体的描述和独到的见解。燕京大学社会学系杨树因认为“赶场”是农村社区经济自给自足的体现:“赶场是人类经济生活——原始交易中为市的遗留。在农业社会中,地域的分工是不存在的,同时商业也不发达,于是造成小社区经济自足的现象。社区中的人民有着简陋的分工,他们之间没有商人做交易的媒介,而自己不能随时随地的做买卖。于是便有了定期与定地的交易机构,那就是赶场制度。在这里生产者与消费者直接的从事交易的活动,场的势力范围是在以十二里为半径的社区范围以内,因为十二里的往返正相当于一日内的行程。”“场设在街上,那里平时开着商店,工商业的影响正在伸入这些小小的农业社区。但是社区经济的自足依然没被破坏,每逢场期,社区的人口便向场上集中。街上的铺户清早就在门前陈设起货摊,接着年轻的汉子、龙钟的老太婆、村俗的大姑娘、拖着鼻涕的孩子,陆陆续续的来到。他们有的挑着筐子,有的背着竹篮,里面藏着自己的产品,带来出售,得到钱买些自己所需要的物品回家去。少数的贩子和流动的商人同时参加着活动。十点到下午两点是齐场

的时间,短短的街上霎时成了一条人流,货品有些是按照类别固定在一个地点出售,像米市菜市杂粮市等,其他货摊成为三列摆在街两旁人家的阶前与街的中央,这里有熟食,有肉类,有柴米油盐有布有文具有工艺品,有烟有酒有烧水化蛋的巫婆,有走江湖卖药的郎中,大家或是用钱换货,或是用货调钱,更有人用交易的手段不要本钱的从中取利”②。

白锦娟通过对洞子口场镇的调查,认为“场是一切活动及交易的中心”,逢场的日子,四面八方的人来此交易。“逢场即开市之日,与商店是不同的,商店地点固定须纳营业税及所得税,是每天开门营业,市的售卖者虽依习惯货品放在一个固定地点,但实际上可任意摊摆,市中只纳佣金,无以上所取之税,市是规定的逢场日才交易的。市已经传承下来成为最普遍的市场制度,在中国各乡村莫不如此。洞子口之市分两种,即大市及小市。大市是大量的米麦菜油等的交易,进行交易时不用将货陈列出来,买卖双方商讨价格时,有时有经纪人从中拉拢,出价还价多用摸手指表示。小市则为本地的消费者及小本贩卖者之交易,货品多为日常泛用的分类货物,交易皆现钱现货,商讨价格时,双方直接用语言磋商”③。

洞子口位于成都的西北郊,这里商业繁茂,除了具有传统的农副产品交易以外,还从事大宗粮食产品的收集和批发,兼具施坚雅所定义的“基层市场”和“中间市场”的二元特色。

脱鲁岱则对中和场的集市做了详细的调查,分析了集期,统计了赶集的人数以及交易品种。根据脱鲁岱的调查,中和场每个月有九个赶场天,逢一、四、七为赶场天,一、十一和二十一是大场天,其余三个“四”和三个“七”是小场天。赶场天乡下的农民天不亮就起床了,沿着乡村通向集镇的小路,带上自己要出售的农产品来到集市上。大约上午九点左右开市,下午四点左右结束,但中和场很少有人有时钟,所以经常早半个小时或晚一两个小时。赶场天人很多,有

① 脱鲁岱《四川中和场调查》,笔者见到的是英文版。陈波博士将这个资料复制给我,特此鸣谢。

② 北京大学图书馆藏燕京大学法学院社会学系学士毕业论文,杨树因《一个农村手工业的家庭——石羊场杜家实地研究报告》,指导教师:林耀华,1944年6月,第23-24页。

③ 北京大学图书馆藏燕京大学法学院社会学系学士毕业论文,白锦娟《九里桥的农家教育》,指导教师:廖泰初,1946年4月,第11页。

的挑着竹筐，有的背着背篋，还有的妇女背上背着孩子。脱鲁岱考察了一个大场天和一个小场天赶集的人数。大场天是1944年9月21日，小场天是三天以后的9月24日。大场天来赶集的人为12026人，其中男人约9116人，女人2999人，看上去12岁以下的小孩913人^①；小场天来赶集的人为10677人，男人6822人，女人3143人，小孩712人。作者认为如果这两个调查具有一定的典型性，那么可以分析出赶集人口的结构，来赶集的三分之二是男人，四分之一是女人，而且是成年妇女，12岁以下的孩子比较少。交易的品种有粮食、蔬菜、水果、禽蛋、鸡鸭猪崽、木柴等，他们购买食盐、灯油及其他日用品。场上也有中间人促成更大宗的交易，也促成各种服务和契约的形成。脱鲁岱还分析了集镇赶集的季节性特征，收获季节赶集比较早，主要交易的是稻米和米糠，以及各种杂粮、棉花、红薯、蔬菜、水果等，而三、四月农忙季节，赶集的人少一些，粮食交易量少一些^{[4]67-85}。

脱鲁岱对中和场的分析与施坚雅对高店子的调查有很多相同之处，都非常关注集镇的经济活动与农民生产活动的关系，只是施坚雅的集期分析和基层市场社区理论更为概括更具理论性，而脱鲁岱则更注重考察市场中的“人”，以及市场对他们的改变。二者侧重点不同，但同样强调了集市在农民生活中的重要地位和作用。

三、基层市场与农民生活

成都平原租佃制度发达，居住在乡村的农民绝大多数是佃农。佃农在农村中所占比例非常高，有的县达到70%以上，有的村镇几乎全是佃农^[5]。本文中所讨论的农民，主要指佃农，当然由于租佃关系非常复杂，有些农民即使身份不是佃农（自耕农、小地主、小手工业者），也存在一定的租佃关系^[6]。

佃农的经济收入绝大部分来源于他们耕种的土地（田场），但按成都平原多年的习俗，大春收入（主要是水稻）的绝大部分作为地租交给

地主，小春收入及副业收入才归自己所有。佃农为了增加收入，往往投入很大精力从事副业生产。郭汉鸣、孟光宇通过对49个县200多个乡的调查，认为“佃有大小，境遇不一，但无论大佃小佃，纯依佃耕之收入，大都不能维持其全家最低之生活。尤以小佃为甚。而所以能勉强维系之者，全恃因佃得房地一份，以为居住耕作之所，再利用农暇操种之副业。如成都平原之靠烟麻菜籽，榨油碾米，资内一带靠蔗糖工业是。其他各地佃农之养猪、鸡、鸭、种菜、买柴、作工、小贩、抬滑竿、土木工、石匠、采金、划船等。凡操以上任何一种副业，均须有一住所，及‘猪栏’、‘牛圈’、‘碾磨’等设备。故忍受租额押租之高重，俾获取地主此项供给，以操其可能劳作与必须糊口之副业”^[7]。仅靠农田的收获而没有其他副业的经营，很多农户都无法维持基本生活。而农家副业则离不开集镇，离开了集镇，就失去了市场，佃农的副业则无法经营下去。

农村副业中，佃农的家庭副业往往占有较大比例。抗战期间，农家副业产品价格上涨，佃农专心田间工作，往往不得温饱，若从事副业，则可获得较多收入，家庭日用品，如柴米油盐等不致缺乏。因此，“一般佃农皆乐于从事副业，副业在佃农的经济生活中亦占有重要的地位”^[8]。家庭手工业品和家禽饲养都通过“赶场”的形式，到乡村集镇上换取佃农需要的资金，购买生产和生活用品。随着农产品商品化的加快，佃农的家庭副业也与集镇的商品需求存在密切的关系，一般农家妇女多从事打麻线、编织等副业，但“郫县女工，多以麦草编成笠帽卖之，赤贫之家妇女多以此为生计”^②。成都近郊的农民多种植蔬菜、水果以及薪炭柴木等供应城市需求，藉以增加家庭所得改善生活^③。根据离成都市区的距离，各地家庭副业的种类不一样，离市区近的区域，农民选择种植蔬菜，供应城里的消费，而且是离城越近，种的越多，“蔬菜的种植地在南部，换言之愈接近城市愈多种植。这充分的表

① 该调查数据总数与分项似有出入，原文如此。

② 同治《郫县志》，卷四十，第39页。

③ 参见陈祥云《农业商品化与社会变迁：以四川盆地为中心（1861-1937）》，1998年（未刊），（台湾）国立政治大学历史研究所博士论文，第247-252页。

明城乡区位的生产特色”^①。

(一) 家庭手工业。成都地区的农家妇女除农忙时参与田场的劳动以外,往往根据市场需要,有打草鞋、打草帽、纺麻纱、麻线等手工业,几乎家家都有这笔收入。根据金陵大学农业经济系与四川省农业改进所1937-1938年对成都平原温江县农家田场经营的调查,可以看到每户农家都有家庭手工业的收入,占其家庭年收入的1-10%之间。根据家中女眷的多少和劳动力大小,各有不同,有母亲、妻子和女儿的,家庭手工业收入多一些。如佃农杨治维家有母亲和妻子,两人空闲的时候打草帽、编草鞋,这年有7元的净收入;康仲永的妻子和女儿,编草帽、打麻纱,这年也有7元净收入。而薛青山家只有妻子编草帽,这一年只收入了1.8元^②。

成都平原农村家庭手工业比较普遍,除了作为副业的家庭手工业外,还有专门从事手工业的家庭作坊,他们以手工业为主业,但也租种土地。燕京大学社会学系杨树因同学在成都平原考察农家手工业,认识了石羊场的杜二嫂^③,仔细观察了一个农村妇女独自支撑的家庭机房,注意到了家庭机房与市场的关系。杜二嫂家是以织绸为主业的乡村机房,与杜二嫂的经营有重要关系的是三个场镇,一个是石羊场,杜二嫂生活在这里,另两个是白家场和簇桥。这三个市场提供机房所需要的原料——生丝,它们的集期正好错开,杜二嫂可以轮流赶这三个场,去收购廉价的生丝。生绸市场在成都南门,杜二嫂机房的产品送到这里出售,通过赶场与进城,杜二嫂的生绸机房与市场紧密地结合在一起。“最大的生丝市场在双流县的簇桥,抗战以后由于城市机关的疏散,使那里迅速的繁荣起来。石羊场南方十二里的白家场是另一个较小的。城里虽也有生丝卖,但价钱比较高,机房的老板们情愿自己辛苦些,赶场去收贱价的丝。生绸的市场在成都南门,杜二嫂经常的过着赶场与进城的生活,两年前她轮

流的赶这两个场,没有一次错过。簇桥的场是阴历二五八,白家场是一四七,正与石羊场的场期相交错。收丝与卖丝是许多交易中的一种,向人家租一张桌子摆在街上,就算柜台。收丝的人坐在小凳子上,等候卖丝的人前来。后者多半是妇女。当一把丝来到丝摊上觅主顾时,先由买主用秤称过,双方再讲价钱。当双方都满意于一个价钱时,买卖便成交了。像一切机房的老板一样,杜二嫂也曾摆着摊子,在那里她老练的做着生意。生绸市场在成都南门酒市巷子的茶馆里,城里绸行在这儿收货,机房的老板在这儿卖货。茶馆在我们的社会中是一种重要的社交机构,借着一杯清茶,人与人之间发生着种种的关系。买卖的成交,纠纷的调解,政治的角逐,秘密社会的集会……有人说‘A cup of tea is a cup of humanity’实在不错。在这生绸市场的茶馆里,经过行副^④做中介,货与钱便在买卖双方之间交换着。绸行买了生绸,还要经炼制与著色的手续,再将熟绸批发到各商店去,每逢机房出了两三个货,杜二嫂便带到这里出卖。她清早进城,在茶馆里一边喝茶,一边做生意。价钱若好当天便可卖掉,否则还可以将绸寄在行副处,等待着善价。市场与机房紧密的连接着,市场上的一切都会波及机房,这种机构又决定了人的生活方式与社会关系。为了做这项绸业,杜二嫂必得赶场进城,她由家庭机房走入市场,参加了更多的系统,与更多的人发生关系。更新环境中的刺激,使她学会一套心得适应。另一方面,别人对她的原有反应,这时也改变了。人家不仅视她为一个女人,并且是一个老板。在家里她不仅是主妇,而且是个主人,换句话说,就是社会地位的提高。她第一次进城时,是人家的雇工,如今却以老板的资格出现在市场上。”^⑤

杜二嫂的家庭机房与城市商业及消费紧密结合在一起,她穿越于基层市场与都市之间,甚至为远处的市场生产产品,颇有西方学者所言

① 白锦娟 《九里桥的农家教育》,第13页。

② 四川省档案馆:全宗号148,案卷572,四川省农业改进所《温江县农家田场经营调查表》(1937-1938年)。

③ “杜二嫂不顾蚀本,今年依旧租了两块地来种,一块九分,一块四分,大春种包谷,小春种麦,家里没人下田,还得请人来做,谷租一个是一石,一个是四斗,去年就蚀本的,杜二嫂说‘本来不想写(四川方言‘租’的意思),看人家还是写了。’周大娘说‘自己种些才不用买,这些娃娃都是要吃的,再吗,尿水可扫地,又可以拾些柴草烧。’”(见杨树因《一个农村手工业的家庭——石羊场杜家实地研究报告》,第15页)。

④ 行副:即生绸买卖的中间人。

⑤ 杨树因《一个农村手工业的家庭——石羊场杜家实地研究报告》,第24-25页。

“原始工业化”的意味^①。

（二）家禽饲养业。“各农家均喜养猪，一则以家庭支出之补偿，再则为肥料之用，且猪肉为通常之食品。四川猪素有名，毛黑身大，长成后，每只约值十八元。”“养鸡亦为农家副业之一，常见各农家至少有三只，多则有十八只者，但未见专以此为业”，“在成都平原附近十一二月，尚有甚多之农家以养鸭为副业”^{[9]22508}。1927 年美国社会学者布朗对成都平原农家经济进行的调查显示，在佃农的实际收入中，家禽的收入占农户收入的份额不等，根据农户该年是否出售牲畜、牲畜大小而有所不同，与 1937 - 1938 年金陵大学农业经济系学生们的调查结论基本一致^②。家禽饲养是佃农重要的收入来源之一，但不同农户家禽饲养的收入差异很大，如杨治维家养 1 头水牛，6 头大猪 4 头小猪，出售了 4 头大猪，获得 84 元；养了 5 只鸡，出售了 3 只，获得 3 元，全年出售 305 个鸡蛋，单价 500 文/个，获得 6.1 元；共计家禽收入为 93.1 元，而该农户全年家庭进款为 360.81 元（主要包括牲畜、牲畜产品、作物、作物副产、杂项收入等），其中家禽饲养收入占全年家庭进款的比例为 25.8%。李文免家有水牛 1 头，三家合用，养了 3 头大猪，出售 2 头，得 44 元；3 只大鸡 5 只小鸡，出售 2 只，得 1 元；2 只大鸭 2 只小鸭；出售 200 个鸡蛋，得 4 元，出售 100 个鸭蛋，得 1.8 元。共计收入为 50.8 元，该农户全年进款为 207.96 元，家禽饲养收入所占比例为

24.4%。以上两户家禽饲养收入均在 20% 以上。以下两户比例则要低一些。宋吴氏有 1 头水牛，值 66 元，2 头大猪，1 头小猪，4 只大鸡，2 只大鸭，2 只鸽子，出售 280 个鸡蛋，得 5.6 元，出售 28 个鸽蛋，得 0.34 元。但宋吴氏没有出售任何家禽，所以这一年的家禽类收入较少，只有 5.94 元，而该农户全年进款为 193.24 元，家禽收入所占比例为 3.07%。薛青山有 1 头水牛，年初值 42 元，年底值 38 元，2 头猪，3 只大鸡，3 只小鸡，出售 100 个鸡蛋，500 文/个，得 2 元。薛青山也没有出售家禽，虽然有估价，但没有进款，全年只有 2 元禽蛋的进款，该农户全年总进款为 62.55 元，家禽饲养所占比例也仅为 3.2%^③。以上四个农户家庭都有家禽饲养，但收入则差别甚大，其原因在于是否与市场结合。前面两家都有卖猪、卖鸡、卖蛋，后两家也饲养了牛、猪、鸡、鸭，但没有出售，所以没有经济效益。由此可见，农民的家禽饲养必须通过交换，依靠集镇或集市的商业活动，才能获得应有的经济效益。

农家手工业和家禽饲养业收入占农家收入的比重在不同地区不同家庭都可能不同，不管这个比重是多大，其是否与市场结合是很重要的因素，没有市场，农家副业就无法体现其价值。下面这则崇庆县元通场的资料可以让我们了解农户从事副业的总类和收入的比例。并可以看出，元通场的这 20 户农家养鸡的收入比较多，元通场极有可能是一个重要的活鸡收购市场。

表 1 崇庆县三江镇元通场农家副业及收入（1943 年）

副 业	收入 %	副 业	收入 %
养 鸡	20.0	织 线	5.5
养 猪	8.5	打麻线	9.5
养 蚕	4.5	编 席	8.0
养 蜂	4.0	编 篷	5.0
织 布	6.0	荒地种菜	10.0
编草鞋	7.5	其 他	2.0
织麻布	9.5	总 计	100

① “原始工业化”一词系由富兰克林·孟德尔斯提出，他认为：原始工业化的过程是一种具有地区性的过程：在此过程中，农民家庭（或者说，至少农村家庭）为远处市场生产产品。详见王国斌对此理论的评述，（美）王国斌著，李伯重、连玲玲译《转变的中国：历史变迁与欧洲经验的局限》，江苏人民出版社，2008 年版，第 37 页。

② 布朗，又翻译为“白郎”，其调查报告 1928 年发表在《中国经济杂志》（Chinese Economic Journal, Vol, II, No, 1）上，后由李锡周翻译，收入《中国农村经济实况》中，后又被收入（台湾）《中国经济史资料丛书》第一辑，第二种，冯和法主编《中国农村经济资料》（上），华世出版社。

③ 四川省档案馆：全宗号 148，案卷 572，四川省农业改进所《温江县农家田场经营调查表》（1937 - 1938 年）。

上表中元通镇农家副业包括家禽饲养、家庭手工业及蔬菜种植三方面，这些家庭副业与集镇紧密结合在一起，为农民家庭提供经济收入^①。对绝大多数佃农而言，集镇是出售农副产品的重要场所。根据马学芳的调查，“农家收入大部分为农产品出售所得，而其支出，则以消耗于普通商品方面者，居其多数。但农产品之与普通商品，在市场上难做对等之竞争”^{[9]22556}。马氏的结论，很恰当地反映了成都平原农家与市场的关系。

（三）劳动力出售、经商。成都农家每年以

三到五月、七到九月为农忙季节，冬季则放牛、喂猪、砍柴、烧炭，春季则割草，三、四月，犁田，之后是播种、施肥，到九月水稻成熟，收割。所以犁田、下种和收割时，最需要人力。除了这几个农忙时节外，农民大多数都到集镇上出卖劳动力，有的做小买卖、做泥水匠、推鸡公车、做苦力、抬轿子、抬滑竿，也有的在家养牲畜和编篾筐。而很多农民是逢赶场时到镇上从事这些活动的，赶场天除了可以出售农产品以外，还可以找到干活的机会。

表 2 农民场镇经营活动调查表（温江，1937 - 1938 年）^②

其他	编号	姓名	性别	租佃土地(亩)	经营场所(场镇)	经营活动	时间	收入	
	1	杨治维	男	25	隆兴镇	推车③	7 个月	不详	自用
	2	李文奂	男	25	文家场	推车	2 个月	不详	自用
	3	康仲永	男	27	隆兴镇	盖屋匠、推车	5 个月	6 元	纳入家庭收入
	4	张场主	男	27	苏坡镇	推车	2 月	36 元	纳入家庭收入
	5	杨先云	男	41	公平镇	推车	120 天	28 元	
	6	周自安	男	45	文家场	行医	1 年	72 元	
	7	张泽之	男	60	文家场	推车	60 天	7.2 元	
	8	陈朝丰	男	72	温江	经商(贩猪)	4 个月	60 元	土地转租收入
	9	周廷玉	男	28	公平镇	推车	3 个月	不详	自用
	10	周洪兵	男	28.2	隆兴镇	推车			
	11	雷福轩	男	28.7	板桥镇、苏坡桥	插秧、推车	6 个月	16 元	
	12	杨清如	男	30	公平镇	推车	3 个月	不详	土地转租收入
	13	白顺清	男	30	公平镇	推车	3 个月	不详	
	14	李鸿兴	男	30	苏坡镇	推车	3 个月	不详	
	15	刘文长	男	31	隆兴镇	推车	3 个月	不详	
	16	宋天玉	男	32	公平镇	泥水匠	120 天	36 元	
	17	王国珍	男	34	马家场	经商(贩猪)	11 个月	240 元	

上表根据四川省档案馆相关调查表整理而成，该调查表共调查了 30 户农家，28 户为佃农，其中田场男主人需要到周围的场镇从事经营活动的有 17 家，绝大多数是到集镇出卖劳动力，17 家中有 13 家的男人到集镇推车；两家经商——贩猪；两家做泥水匠、盖房子；一家行医。尽管这个表格比较粗略，也有农户隐瞒收入的可能性^④，但农户到集镇从事经营活动，通过这些

活动获得经济收益，则是事实。他们农忙时在家务农，农闲则在赶场时到集镇经商、做手工活。正如陈祥云博士所说“四川农业生产力的商品化，刺激了雇佣市场的出现，不仅调节了农村人力的支配，同时改变了农家的生活周期”^⑤。

（四）娱乐活动。农民的娱乐生活，也主要在集镇进行。根据 1938 年金陵大学农经系同学

① 曹茂良 《崇庆县的租佃情形》，《四川经济季刊》，第 1 卷第 1 期，1943 年 12 月。
② 四川省档案馆：全宗号 148，案卷 572，四川省农业改进所《温江县农家田场经营调查表》（1937 - 1938 年）。
③ 这里的“推车”是指推“叽咕车”，俗称“鸡公车”（李劫人先生认为应该叫“叽咕车”，“我们至今称之为叽咕车，但一般都写作鸡公车，不免太歪曲了”，见李劫人：《死水微澜》，第 3 页），是一种需要人推的独轮车，这是成都平原城乡间一种独特的交通运输工具，可载人载货，乡下乘坐的人很多，“鸡公车能走灌县、汉州、郫县、龙泉驿、中和场等处，价甚廉，乡下乘者极多。”傅崇矩《成都通览》，巴蜀书社，1987 年版，第 306 页。
④ 这是农村经济调查中经常出现的问题，农民不愿意告诉调查者真实的收入。
⑤ 陈祥云 《农业商品化与社会变迁：以四川盆地为中心（1861 - 1937）》，1998 年（未刊），第 247 页。

的调查，农村的娱乐方式分为以下几种：茶馆消费、唱戏、玩灯、杂耍小唱。调查表显示（以1937—1938年温江县30户佃农为例），29户佃农有茶馆消费，最高金额为20元，最少为1.8元，两户佃农有唱戏（应为看戏）消费，均为2元，这两户也都有茶馆消费^①。可见，坐茶馆是农民最为普遍的娱乐方式。而乡村茶馆主要分布在集镇上，茶馆成为农民了解信息、进行社会交往的重要场所。这与施坚雅的论断不谋而合，“高店子市场社区的农民，到50岁时，到他的基层市场上已经去过了不止3000次，平均至少有1000次，他和社区内各个家庭的男户主拥挤在一条街上的一小块地盘内。他从住在集镇周围的农民手中购买他们贩卖的东西，更重要的是，他在茶馆中与离他住处很远的村社来的农民同桌交谈。这个农民不是唯一这样做的人，在高店子有一种对所有人开放的茶馆，很少有人来赶集而不在一个或两个茶馆里泡上个把小时。殷勤和善的态度会把任何一个踏进茶馆大门的社区成员很快引到一张桌子边，成为某人的客人。在茶馆中消磨的一个小时，肯定会使一个人的熟人圈子扩大，并使他加深对于社区其他部分的了解。”^{[2]45}费孝通在江南的调查也有相似之处，农闲或是赶集之日男人们在茶馆里消遣。“茶馆在镇里。它聚集了从各村来的人。在茶馆里谈生意，商议婚姻大事，调节纠纷等等。但茶馆基本上是男人的俱乐部。偶尔有少数妇女和他们的男人一起在茶馆露面”^[10]。

通过以上几方面的探讨，我们可以了解到乡村集镇在农民生活中的重要作用。不管这些集镇是否具备了施坚雅的“基层市场社区”的元素，成为农村市场体系中最基本的环节，但对以租佃土地为生的佃农而言，乡村集镇是其农副产品出售的重要场所，是增加收入、改善生活的重要经济来源地，同时也是他们了解外部社会、获取信息的重要空间。

四、集镇生活方式对乡村社会的影响

集镇居于城市与乡村之间，是城市文明传递到乡村的中间站，集镇人们的生活方式对乡村生活具有重要的示范作用。近代成都平原的乡村集

镇往往具有较强的传统文化的外壳，人们安于现状，满足于既有的生活，对新的事物缺乏安全感，有一些排斥心理。脱鲁岱在《四川中和场调查》中有一章“文化与社会变迁”，作了这样的描述“生活在中和场的农民和商人喜欢他们生活的这个集镇，他们不愿意离开这里，或者说不愿意看到这里有太大的变化。当然，他们希望日子越来越好，希望庄稼长势好，这样，农民就有钱来买菜油和香烛，并且在回家前在镇上喝点小酒。但是他们不希望那些稀奇古怪的新世界去威胁他们，不少人感到躺在印着自己的脚印、有着深刻年轮的千年古树下非常安全。农民从收割中得到满足，那收割的镰刀，从新石器时代到现在两千多年了，其形状都没改变。这种长久使用的方法一定能成功，爸爸知道怎么做好，爷爷知道怎样做更好，时间越长久，这种种植庄稼的知识和技能就越丰富，信心也就更强。乡村集镇不喜欢陌生人，高墙背后的人家都养着狗，对不认识的、他们认为会存在威胁的陌生人，它们会狂吠不止。人们之间的情谊像房屋和财产一样一代一代传下去。个人和家庭的关系受到许多年前无数不知名的男男女女行为的约束。四川人觉得两个人在街上有说有笑议论别人的家长里短很不好。乡下的女人从小就在妈妈的膝盖上学习如何与人交谈。如果要她们使用一些新名词和新概念，她们会很不好意思。经过长时间的淬炼，适合各种语调的古老语言已经足够满足她们社会交往的需要。生活在集镇上的人们随时可以应对各种突发事件。他们明确知道需要做什么，因为他们父母的父母告诉了他们的父母。任何疑虑在跟算命师和巫医聊过之后都可以散去。道士处理那些标志人们生死以及连接生死两端或长或短的各种途径的大事。”^{[4]267-268}

脱鲁岱描绘了中和场顽固的传统之后，也为我们展示了20世纪以来，这个农村基层集镇发生的变化，以及对该区域内农民生活方式的影响。她称之为“时尚的效仿”：“中和场正在慢慢地改变。在赶场的时间里，时尚悄悄地出现在摩肩接踵的人群中。祖父辈的人还清楚地记得本世纪初走在街上的男人们头上长长的辫子。过去中国男人像奴隶一样被束缚着而失去了追求自由

① 四川省档案馆：全宗号148，案卷572，四川省农业改进所《温江县农家田场经营调查表》（1937—1938年）。

的意愿,他们努力维持着象征他们被奴役的发型。而当下,有钱的人在成都剪掉他们的头发,同时,在街上从事理发工作的人员,可以从赶集的人群中看到更远的城市甚至海外的理发同行的精湛手艺。‘理发’,这个20世纪才出现的新事物,并非原来认为的那样不好,不被接受。过去,中国女人的头发,以直顺、油黑、滑亮为美,但是现在,女人的头发变得卷曲了,像‘鸡毛’一样,对将要结婚的新娘而言,她们认为在结婚前,这样的发型更耐久一些。思想观念上也同卷发一样存在着新的风尚。城市里闲聊的话题也传到了中和场。木匠们慢慢走到城里去买工具,这些工具在乡场上买不到。在回来的路上,他们用方言谈论着中午在茶馆吃饭时听到的话题,问题是张木匠嘴里讲的那些词语,他自己并不知道是什么意思。那些为福先生带路的人抽着香烟,意味着什么?甚至在农民的家里,也有人给玉智递烟。他们喜欢抽烟,因为烟能让他们享受片刻的宁静。工业品带给穷人和富人的享受都是一样的。他们向天上吐出一缕一缕的白色烟圈,可以向老天询问这样的问题,诸如目前粮食分配的不公平的问题,那些粮食从富饶的土地中收获,却有人在背后损害和操纵等等。”^{[4]268-269}

卷发和吸香烟,是当时城市里女人和男人的新时尚,通过中和场这样的小镇中转之后,生活在乡下的农民也跟上了时尚的潮流。其实,在民国时期的其他社会调查中,我们也看到了类似的记载“每年清明节前后,叶家最热闹,城中的人带着香烛供品祭物来上坟,傅家的孩子们整日在叶家,看烫弯了头发的女人及穿着洋服的男子。”城里人的穿着打扮,使乡下的孩子感到稀奇,同时也对他们的审美情趣产生潜移默化的影响。“第一件影响是疏散到九里桥的城中人,动摇了保守而固定的乡村风俗,使整个社会失去平衡而求适应,最显著的一件事就是妇女烫发的普遍。傅家的四姐就烫了发,再有就是官学的迁来与入官学的本地人加多,打破了不知多少不肯上官学的农家心理”^①。

场镇也是农民了解外部世界的消息来源之一,这里每天都有来自成都这个“大都会”的各种消息“商人们一个月中有二十天忙着在成

都和中和场来来回回。回来的路上,如果有人同行就更兴奋,他们可以聊聊这几天在城里的所见所闻。对外国人而言,成都并不比中和场或其他乡镇大多少,但对山里人或成都平原的农民或小贩来说,成都就是一个光怪陆离的大都会了。因为害羞,他们很少在那些不正眼瞧他的城里人面前说话,他们悄悄学一些新东西,以便在家里喝茶斗嘴斗输了,或者在酒馆里输掉扳手劲或掷硬币比赛之后,能通过讲这些新的见闻,扳回面子。李大哥知道一些湖南、广西前线艰苦战事的消息。从一排排曾经在缅甸丛林战斗过的中国士兵那里知道盟军在战斗,飞机正飞过四川灰蒙蒙的天空。他不能阅读,但他们能听懂读过报纸的人们谈论的话题。也就是从这里,他获得了作为国家的中国的爱,并热心地关系着国家的命运,玉智不知道,她只知道他带着问题向她走来,这些问题显示出他对这场战争相当清楚,也知道如何去捕捉那些暗示他自己和他祖国命运的东西。中和场至少有一辆自行车,骑自行车的是一个送报纸的男孩。他每天早上从成都来的邮车上取报纸,然后沿街叫卖,高声喊着报纸上那些人们不认识也不理解但应该是很吸引人的标题,每天有五十个家庭收到这些报纸。镇上这五十个家庭具有十分重要的意义,他们通过集镇网络传递知识和信息,就像一个小孩子往池塘里扔石头激起的涟漪一样在乡村蔓延开去。”关于中和场,作者最后这样说“这个场镇正在经历着变化,但对于现代社会而言,这些变化显得十分缓慢。”“中国将要经历剧烈的变动,土地正等着农民耕种”,希望和平来临,人们免去恐惧和惊慌,希望镇上的商户不再闲散,有大量的商品和购买商品的人听着他们快乐的方言”^{[4]270-272}。作为国际友人,脱鲁岱对中和场的调查研究以及对这里的人们生活的希望和态度,对我们现在的研究也很有价值。过去,学术界关于抗战对四川农村生活的影响,从多个层面有所展示,但从人类学的角度,对日常生活做详细描述则不多见。

通过上述社会学和人类学工作者的田野报告和著作,我们可以体会到民国时期乡村社会生活正在逐渐有所改变,这样的改变来源于城市的影响,而城市则是通过集镇来影响乡村的。抗战时

① 白锦娟《九里桥的农家教育》,第29页,35-36页。

期，人员流动加剧，城市对集镇和乡村的影响也更为突出，乡村民众对城市生活及生活方式的效仿，逐渐蚕食着传统的生活方式。为什么用“蚕食”一词而不用“改变”，是因为这样的改变尚不剧烈，并不构成对传统生活方式的完全颠覆，传统生活方式仍然占主导地位。

五、结 语

施坚雅的农村基层市场社区理论，尽管存在一定局限，不能尽善尽美地解释农村基层社会，但完全否定和彻底推翻它则是不明智的做法。其实施坚雅的农村市场理论提出之后，有很多学者进行了修正和补充，让后学者对农村基层社会有了更多的理解和解释渠道，如孔飞力（Philip Kohn）提出中国社会组织两个模式：一套同心圆模式（nested concentric mode）和“游方小贩”模式（tinker peddler mode）。在“一套同心圆模式”下，人们的流动和相互联系是沿着从村落通向贸易中心的道路和河流，然后再通向更高层的中心。那些最适应这一生态系统的人与长期的交换、学习、拜神及社会控制制度相互影响。这些制度包括：市场网络的中心、官方教育制度、官僚铨选、祭礼仪式、佛寺及民间宗教、法庭及县税务衙门。这种模式有一定的日程、固定的地点，等级分明。在“游方小贩”模式之下，人们从一个村庄到另一个村庄，水平往来于居住区之间而不是垂直地流动于各级市场系统，它没有固定的日程、地点，等级特点不明显^[11]。

孔飞力意在强调，市场并不是社会群体整合的唯一法则，行政、科举、宗教、仪礼及游商小贩都可以在社会群体中产生一定的作用。而孔飞力的学生杜赞奇则进一步提出了“权力的文化网络”概念，“文化网络由乡村社会中多种组织体系以及塑造权力运作的各种规范构成，它包括在宗族、市场等方面形成的等级组织或巢状组织类型。这些组织既有以地域为基础的有强制义务的团体（如某些庙会），又有自愿结成的联合体（如水会和商会）。文化网络还包括非正式的人际关系网，如血缘关系、庇护人与被庇护人、传教者与信徒等关系”，“这些规范不能用市场体系或其他体系来概括或取代，它是由各种集团和组织交织而成的天衣无缝的一个网络”^{[12]10}。尽管杜赞奇通过对华北平原几个村庄的研究，得出“市场并不是决定乡村大众交易活动的惟一因素”的结论，但他并没有否定市场在农村经济交往中的作用，“市场体系及村民纽带联合决定了乡村经济交往”^{[12]13}。

通过前文的论述，我们了解到，对成都平原农民而言，乡村集镇具有非常重要的地位。不管是基层市场社区理论还是文化网络理论，不管这些理论如何解释农村社会和农民的行为，乡村集镇的社会功能中市场功能是基础，这是谁都无法否定的，而其他的解释则是对市场理论的丰富和补充而已。就此意义而言，施氏的农村基层市场社区理论仍然具有相当的学术价值和现实意义。

参考文献：

- [1] 王笛. 跨出封闭的世界——长江上游区域社会研究, 1622-1911 [M]. 北京: 中华书局, 2001: 232-233.
- [2] 施坚雅. 中国农村的市场与社会结构 [M]. 史建云, 徐秀丽, 译. 北京: 中国社会科学出版社, 1998.
- [3] 李劫人. 死水微澜 [M]. 北京: 人民文学出版社, 2000: 55-59.
- [4] Mary Bosworth Tredley. The Men and Women of Chung Ho Ch' ang [M]. The Chinese Association For Folklore, 台北: 东方文化书局, 1974.
- [5] 李德英. 国家法令与民间习惯: 民国时期成都平原租佃制度新探 [M]. 北京: 中国社会科学出版社, 2006.
- [6] 李德英. 20世纪30年代成都平原佃农地主结构分析 [J]. 中国经济史研究, 2007, (4).
- [7] 郭汉鸣, 孟光宇. 四川租佃问题 [M]. 上海: 商务印书馆, 1944: 15.
- [8] 谢放. 抗战时期四川小农经济与社会变迁 [M] // 庆祝抗战胜利五十周年两岸学术研讨会论文集, 台北, 1995: 795.
- [9] 马学芳. 成都平原之土地利用 [M]. 台北: 成文出版社, 1977.
- [10] 费孝通. 江村经济——中国农民的生活 [M]. 北京: 商务印书馆, 2001: 119.
- [11] 孔飞力. 中华帝国晚期的叛乱及其敌人: 1796—1864年的军事化与社会结构 [M]. 谢亮生, 杨品泉, 谢思炜, 译. 北京: 中国社会科学出版社, 1990.
- [12] 杜赞奇. 文化、权利与国家: 1900—1942年的华北农村 [M]. 王福明, 译. 南京: 江苏人民出版社, 2003.

(下转至第67页)

研究, 探讨经济发展与心理预期的内在规律, 运用模拟预测、调查统计等方法, 监测决策者心理与行为的变化动向, 避免因忽略决策者的心理预期而导致决策失误。

预期是一个内涵深邃、外延广袤的课题, 财务预期仅仅是预期的一种。完整的财务预期研究范畴应该涵盖财务预期的产生、传导以及财务预期影响财务决策, 财务决策反过来影响新的财务

预期产生等一系列过程。在这过程中财务预期对传统财务理论包括财务目标、战略、制度和方法等构成了巨大冲击, 但也带来了重构财务学新领域的契机。可以预计, 随着市场经济的发展, 国家宏观调控的深化, 资本市场上投资者行为的不断演化, 重视公司决策者对复杂环境的预期, 这将引发财务学的一场“革命”。尽管还有漫长一段历程要走, 但这是不可避免的趋势。

参考文献:

- [1] KAHNEMAN D., TVERSKY A. Prospect theory: An Analysis of Decision under Risk [M]. *Econometrica*, 1979, 47: 263-291.
- [2] 卿志琼. 有限理性、心智成本与经济秩序 [M]. 北京: 经济科学出版社, 2006: 7-75.
- [3] KAHNEMAN D., TVERSKY A. Choice, Values, and Frames [J]. *American Psychologist*, 1984, (39).
- [4] 唐国琼. 风险变量、信息传递与财务预期, 资本市场与公司财务有关问题的理论分析与实证研究 [M]. 成都: 西南财大出版社, 2006.

Financial expectation: A Frontier of Finance

JING Xia, XU Haiming

(School of Finance, People's University of China, Beijing 100872)

Abstract: Using expectation theory, this paper discusses the conception, theoretical basis, paths, types and function of financial expectation. Taking the “Financing-gate” incidence of Ping An Insurance (Group) Company of China Ltd (Stock Code: 6001318) in 2008 as an example, this paper analyzes the existence of unstable financial expectation, and suggests some measures to improve decision-maker's mental models and to establish and perfect monitoring and warning system of financial expectation.

Keywords: financial expectation; investment and financing decision-making; unstable financial expectation

(责任编辑: 慧 宇)

(上接第 21 页)

Market Towns and the Life of farmers on the Chengdu Plain of the Republic of China Period

—Reflections on the “Standard Marketing Community” Theory

LI Deying

(School of History and Culture, Sichuan University, Chengdu, Sichuan 610064, China)

Abstract: After spending three months (from late 1949 to early 1950) in Gaodianzi, a rural market town on Chengdu Plain, conducting a research, G. William Skinner, an American anthropologist, published his collection of papers entitled *Marketing and Social Structure in Rural China*, in which Skinner established his “standard marketing community” theory. Skinner's theory has not only influenced China studies in the U. S., but also aroused responses from Chinese academic communities as well. Many Chinese scholars have since then reviewed and commented, positively or negatively, on Skinner's theory from diverse perspectives. By exploring historical records and documents relevant to Chengdu Plain of the Republic of China period, the authors of the present paper investigate the living situation of farmers in that period as well as the relationship between the income of farmers and the development of market towns, thus responding to the discussion of Skinner's theory in the academic communities.

Keywords: G. William Skinner; standard marketing community; farmers; market towns

(责任编辑: 黎 原)