



# “互嵌”:市场规则与基层社会

## ——基于农资“赊账”现象的社会学探讨

谢小芹<sup>1</sup>, 简小鹰<sup>2</sup>

(1. 西南财经大学 公共管理学院, 四川 成都 611130; 2. 中国农业大学 人文与发展学院, 北京 100193)

**摘要:**卡尔·波兰尼提出的“嵌入性”理论将经济学问题纳入到社会学解释框架中,这对新古典经济学构成了严重威胁,然而因其过于宏大和纯理论性而难以在经验上得到验证。通过对农资市场中“赊账”行为的调查,文章在中观层面提出“互嵌”概念用以对“嵌入性”进行进一步的经验性拓展研究。该概念表征出在“赊账”已经成为一种社会事实的背后蕴含着基层社会与市场之间的“适应性调整”。在赊账行为中,经销商经历着“记账—催账—清账、抵账或坏账”的赊账实践,农户有着“赊账—还账或赖账”的赊还实践,最终两者在“赊账”事件中达成一种“次优利润”的结果。传统社会的坚守和市场经济的冲击成为其存在的基础,最终,两者“互嵌”式的发展促进了乡村社会的转型。

**关键词:**“嵌入性”;赊账;“互嵌”;市场规则;基层社会

**中图分类号:**C912.82   **文献标志码:**A   **文章编号:**1671-7465(2015)05-0013-12

### 一、视角:“嵌入性”与操作化

#### 1. 波兰尼的“嵌入性”理论

在新古典经济学的气势横扫天下的时候,“嵌入性”作为一个具有浓厚社会学味道的概念或理论就呼之欲出了。卡尔·波兰尼是这一词汇的提出者和论证者,他认为经济学对市场的理解是不合理的,市场始终是嵌入到社会之中的。可以说,在某种程度上,嵌入论贯穿于他整个思想脉络中。在《大转型》一书中,他认为,“人类经济通常都潜藏于人类的社会关系当中……经济体系嵌入于社会关系”<sup>[1]</sup>。在《作为制度过程的经济》一文中,他认为,“人类经济嵌入并缠结于经济与非经济的制度之中。将非经济的制度包容在内是极其重要的。对经济的结构和运行而言,宗教和政府可能像货币制度或减轻劳动强度的工具与机器的效力一样重要”<sup>[2]</sup>。波兰尼的嵌入理论试图从社会学角度研究经济问题,呈现出市场嵌入到社会之间的普遍规律,他是从实体经济的角度来论述嵌入理论的,市场的运行是离不开社会整体环境的,该理论的基本前提是承认“市场作为社会系统中的有机组成部分”而

收稿日期:2015-02-08

基金项目:国家社科基金青年项目“农村集体土地确权中的土地纠纷及其解决研究”(13CSH049)

作者简介:谢小芹,女,西南财经大学公共管理学院讲师,博士,研究方向为农村社会学和区域发展。E-mail: xiexiaoqin2005@126.com

简小鹰,男,中国农业大学人文与发展学院教授,博士生导师,主要研究方向为农村社会学、人力资源管理、农技推广。

① 实体经济是与形式经济相对立的一个概念。所谓实体经济指在讨论嵌入理论的时候,其基本前提是“市场作为社会关系的一部分”,市场并不具有独立运行的特征。而形式经济指的是嵌入理论的前提是“市场是作为独立于社会系统的一部分”,市场可以独立运行。

非市场拥有独立运行的自主性。

然而,波兰尼的研究在理论和实践上皆存在一定程度上的困境:一是,缺乏明确的概念界定。波兰尼关于嵌入的理论仅仅是在社会理论层面进行宣称,由于长期滞留于抽象的理论层面而导致无法对概念进行明确的界定。可以说,这是一个纯理论概念,而非分析性概念,这就直接引发出两方面的问题:一方面,因对其难以进行进一步的操作化和分析论证而导致其后续性的研究较少或后续研究仍然限定在抽象的理论层面,如同乔治·多尔顿所批评的“经济嵌入于社会”<sup>①</sup>;另一方面,因概念的模糊性而导致对概念的滥用现象,可想而知,研究效果必定大打折扣。总之,这就使其独特的理论价值泛化开来,最终陷入到一种“泛理论化”的“理论困境”中。二是,缺乏经验验证。在研究层次上,波兰尼提出的嵌入理论是基于宏观和思想层面而言的,他提出了一个新的概念并进行了纯理论上的论证,虽然能给予思维上的启发,但由于他并未将其作为一个链接宏观与微观的分析性和中层的概念来进行经验层面的研究而显得“高高在上”。在研究内容上,该理论太过于抽象,甚至可以视为一种哲学意义上的思考,这种思考可以与哲学上的“普遍价值”“普遍联系”和“普适性”相提并论,并且其在进一步研究上存在内容单薄和论证乏力的情况。如符平所说,“在波兰尼及其追随者那里,实体嵌入的视角在操作性研究路向上尚模糊不清,因为他们并没有发展出一个能通过经验方法加以验证的体系”<sup>[3]</sup>。因此,这是嵌入理论带给我们的“实践困境”。

## 2. 操作性:“赊账”行为的介入

农民赊账购买农资<sup>②</sup>在乡土社会中十分常见。赊账购买(简称为赊账)指的是农民在购买农资时暂不付现金,等庄稼收获以后再还。这种情况在安徽、江苏、山东以及湖北等省域十分普遍。然而在开展关于职业农民的专题调研中,张贴在农资店墙壁上的“本店利少,概不赊账”的大字倒是成为本文问题意识的直接来源。寥寥几个大字却透漏出一些“弦外之音”:一方面,这个地方农民赊账农资的情况很多;另一方面,农资店之间竞争激烈和农资市场逐渐趋于饱和。因此,针对这一十分有趣而又重要的现象,笔者跟随研究团队开展了深入的专题调研。农资赊账发生的原因、过程及机制和结果如何,这就构成了本文的研究主线。农资市场如何运转,赊账存在的社会基础和如何发生,经销商和农户如何互动,赊账造成的系列后果等是本文主要关涉的问题。

因此,针对嵌入理论存在的理论和实践困境,笔者通过农资赊账现象的分析而对其进行经验上的验证和完善。一方面,笔者认为嵌入是市场与基层社会相互影响和相互作用的一个过程,蕴含着纯市场与基层社会之间的相互妥协和相互适应。笔者将“嵌入性”定义为,“纯市场规则的下乡必定会遭遇基层社会的过滤,呈现出一个不断内缩式的发展,将地方社会中的情感、面子和血缘等因子纳入其中。地方社会有着为地方社会服务的‘内卷’特性,具有天生的小场域特性。地方社会可以按照自己的逻辑来定义、改写和划定市场规则,并接受市场因子的渗透,最终确定起自己行为的意义,最大程度地凸显出地方社会的主体性和市场的扩张性。”概念上的明晰化有助于走出“理论困境”。另一方面,而本文将嵌入性从纯理论层面抽离开来,将其融汇到农资市场中“赊账”实践中,这样就可以有效地应对嵌入性遭遇的“实践困境”。笔者将嵌入性理论与经验研究相结合就是对其进行了最大程度的经验化论证,使该理论具有较强的操作性,同时也使得其更加“接地气”。

将波兰尼的嵌入性作为分析视角,本文旨在探讨乡村社会中“赊账”行为的生成机制,通过对湖北、山东、安徽以及江苏等地方的赊账行为生成的社会基础的考察,重点分析赊账行为的过程和机制,解释赊账现象的合理性。最终达到对市场规则的具体化认知,解读乡土社会与商品化的农资市场有效互动,回应农民与市场关系、地方与国家等问题。

① 经济人类学家乔治·多尔顿认为在波兰尼的论著发表之后,一些概念性词汇被广泛使用,如“经济嵌入于社会”。

② 本文中的农资主要指的是种子、农药和化肥等生产资料。

## 二、作为一种社会事实:“赊账”现象的发生

### 1. 相关研究

关于“赊账”的研究,目前为止,研究较少。仅有的一些研究主要从纯经济学、经济社会学和法律的角度进行研究。

(1) 纯经济学的视角。纯经济学视角大多从经济学惯常的定量和模型出发,对赊销及其效果进行分析。文春晖等人从定量模型入手,借鉴 Banenre 等人的研究方法,把饲料赊销、售后服务和销售鱼产品加入理论分析模型,研究赊销合同对水产品养殖的影响,最后得出赊销合同是对双方皆有利的制度。<sup>[4]</sup>胡凯等对供应商、零售商和客户组成的单一产品供应链的模型分析,认为赊销刺激消费,降低交易成本和提高企业利润,三者实现了有效的合作。<sup>[5]</sup>纯经济学视角在“量”的层面进行了宏大研究,但难以在“质”的层面进行微观叙事。

(2) 法律的角度。法律的角度大多从赊销合同入手,分析非法律因素对这一行为的影响。Levin 从非正式合同的角度研究关系之外的非理性因素所起到的重要作用,他认为重复购买机制对解决不完全合同的非正式执行既非必要也非充分,还需考虑其他因素。<sup>[6]</sup>此外,有学者提出了关系之外的因素对非正式合同的影响。如 Klein 等认为声誉的自我执行主要取决于买卖双方对高质量产品和高价格的共同期望,即高投资如广告是高质量和高价格的体现。<sup>[7]</sup>Banenree 从印度软件业入手,研究了其售后服务的情况,得出开发商与农户之间的合作关系依赖于开发商对代码的维护而并非软件的性能。<sup>[8]</sup>刘世定对关系合同有较为深入的研究,他认为关系合同是不完善的一种合同形式,合同需要一定的社会关系来促使其有效的执行。“在古典合同条件下,交易双方签署的合同(通常是成文的)依凭合同法,合同法构成了完全的缔约背景;在关系合同的条件下,交易双方签署的合同只部分依赖于法律体系,部分则嵌入于人格化的关系体系之中”<sup>[9]</sup>。周雪光等人通过对企业合同资料的研究认为,企业合同虽然体现出一种较强的经济关系,但这种经济关系需要社会关系和政治制度的支撑。法律视角大多从规范性的文本入手,却难以总结出基层社会的复杂性。<sup>[10]</sup>

(3) 经济社会学的视角。经济社会学视角沿用社会学的研究方法对经济问题进行探讨,分析较为微观和细致。陈文超等人以云南少数民族村寨为例,深入探讨了哈尼族乡村日常生活中的消费赊账的场景和特征等基本情况,提出“互惠”型支配机制,凸显出消费赊账行为的生活型特性。<sup>[11]</sup>在其另一篇文章中,他通过对经营者要账经济的策略分析,他们用“利益优化”来概述出赊账产生的积极影响。<sup>[12]</sup>鲍旺虎等研究了龙头企业和大户之间的“赊养”行为的类型、特征、制度和条件的分析,认为“赊养”是企业或大户联结农户的一种有效方式,在农业产业化的初期,它不仅解决了双方的问题,而且培植了农村生产力,既节约了双方的交易成本,又提高了双方的效益,是一种值得借鉴和推广的模式。<sup>[13]</sup>赵光勇以浙江农村为例,用波兰尼的嵌入理论解读了浙江地区经济发展的优先考虑及经济力量对农村社会及农民生活方式的统治。他认为“不可否认,经济利益、经济因素主导当下农村的社会生态和治理,当然也引发了一些问题。这一点,在经济发达地区的农村,表现尤为明显,问题暴露得更加充分”<sup>[14]</sup>。经济社会学视角规避了纯经济学视角的“大而化之”和法律视角的过于文本化和规范性。然而,该种视角大多从赊账的一个片段入手,忽视了对其进行“总体性”研究。

赊账行为早已在基层社会发生,然而对其进行的研究较少。在学理层面,少有的研究也大多就事论事,对这一行为和现象的研究似乎缺乏较为全面和深入的研究。纯经济学视角因停留在模型的建构层面而难以呈现出赊账行为的本质,法律视角因对赊账行为过于文本化研究而忽视了鲜活的实践个案,经济社会学视角从微观和小处着手,既能深刻和全面的彰显赊账的内部运行逻辑,又能呈现出赊账行为鲜活的实践案例。然而,已有的经济社会学视角大多从某一个切面如特征、影响方面入手,分析缺乏全面性、连续性和完整性,难以链接起赊账行为“前后左右”的发生机制,同样也难以从“总体性”上对其进行深入研究,这就为笔者的研究提供了较多空间。笔者通过对不同省的经验调查,对赊账行为的发生、发展和结果进行了“完整性”研究。本文认为赊账行为的发生具有一定程度的合理



性,市场代言人的经销商和乡村社会代表的农户围绕赊账这一活动而各自获得了经济、社会和文化等多重收益。赊账行为反映出在市场规则和基层社会间的同构性发展下而共同形塑出的一种新型的市场社会关系,笔者用“互嵌”进行概括。

## 2. 乡土社会中的赊账实践

费孝通认为“在亲密的血缘社会中商业是不能存在的。普通的情形是在血缘关系之外去建立商业基础”<sup>[15]</sup>。然而,笔者认为在血缘社会中仍然存在商业和市场。笔者走访的地方都存在大量的赊账现象,不论是比较富裕的村民还是经济状况欠佳的村民,皆有赊账的经历,赊账每天都会在基层社会中上演。“农资市场中几乎没有不赊账的”,这是经销商对农户赊账情况的地方性话语,这类话语背后深刻地体现出赊账行为的普遍性、赊账亚文化的形成及围绕赊账而形成的一种良好的秩序。赊账已经成为嵌入到农民日常生活和生产系统,得到村民的在地化认可,最终成为农民世界系统中的重要组成部分。显然,赊账已经成为涂尔干意义上的一种普遍性的社会事实,也可以用布迪厄意义上的一种生产性惯习来形容。纯市场经济行为要求平等和对称交换,而赊账是对纯市场行为和秩序的一种重新定义和书写。赊账不仅仅是一种个体经济行为,而且更多的是关乎他者的集体性的社会行为。农户和经销商基于赊账而形成一种新型的合作关系,赊账行为具有较强的自我执行能力和自发运转的特性。从效果上而言,赊账既促进农业现代化转型的发生,又促进了乡村社会的发展。总之,赊账的出现是乡村社会应对纯市场经济行为的一种变通策略。

## 3. 研究方法

笔者所在团队调查的地方有湖北潜江县的渔乡和浩镇,湖北沙洋县的拾镇、毛李镇和李市镇,山东淄博的卫镇,山东临沂市的王家镇,江苏涟水县城经济开发区、南乡、唐镇、石镇、麻乡以及师镇,安徽五河县马镇,共4省6县若干村社。<sup>①</sup>调查时间从2014年8月到12月,调查方式以访谈为主,问卷调查为辅。在具体的调查实践中,以赊账行为作为中心议题来进行访谈,一般性访谈200人,深度访谈120人,其中经销商60人,农户40人,村干部和县镇干部等人员共20人。具体的地点有店铺、村庄家里和乡县政府,这是赊账发生的具体场景,可以让访谈充满现场感,同时笔者也可以获得更加鲜活和真实的访谈材料。其中,我们还获得了不少赊账的记录本,如从山东淄博一经销商手中获得3本账本,沙洋一经销商提供2本账本。

# 三、“赊账”的发生:行动者的实践探讨

纯市场的路径在乡村社会中难以有效的生成一种经济实践。如果按照市场经济中“理性人”和“经济人”的原则进行操作,那么,乡土社会中的农民根本无力承担农资成本,他们会对市场丧失信心,而退守到传统农耕社会经济中。如果农民不购买农资的话,一方面会导致自身增收不足和经销商利润的下降,另一方面也会导致农村社会发展缓慢,转型受限。根据波兰尼在《大转型》中的论述,市场是嵌入到社会中的,要实现市场下乡,市场就必须与乡村社会结合起来,只有这样,纯经济行为就可以演变成经济利益与社会关系等的综合性行为。农资市场才会发展起来,赊账也就有了最大程度的可能性和合理性。在赊账实践中,存在两类行动者:一类是经销商,另一类是农户。<sup>②</sup>

## 1. 经销商的赊账行为

经销商一般是本地人,同村人或周围村镇的人,对乡村社会较为熟悉。经销商<sup>③</sup>分为两种,一种是在乡镇开有店铺,通过租房或在自家居住的房屋开展农资经营活动,每天开门营业。另一种是流动性的经销商,他们没有店铺,大多将农资堆放在自家而自己通过走村串户的方式对农资进行销售。经销商直接跟村民打交道,既要获得一定的经济利益,又要获得一定的社会关系和声望资本。经销商在赊账过程中的行为谱系主要表现为“记账—催账—清账、抵账(实物和金钱抵账)或坏账”。

① 文中所有地名、人名和公司名等依学术惯例经技术处理,下同。

② 这里的农户指的主要是赊账的农户。

③ 这里的经销商其实指的是零售商,是面对千千万万农户的农资销售者。

### (1) 记账

记账分为记忆记账和账本记账两种形式。记忆记账指不用笔记下来,而仅仅依靠记忆力,这主要发生在年龄较大的经销商身上,他们一般记忆力都很好,能将赊账情况和赊账人进行准确的定位,同时对其个人和家庭情况也略知一二。而账本记账指的是将农户欠账情况记下来。有的经销商记账十分详细,他们不光记下所欠的金额,还将赊账户赊账的时间、地点和在场的人等一一记录在册,这种做法更多的是为了规避日后可能产生不必要的纠纷。一旦发生纠纷,这本详细记录的账本就是关键的证据。一般而言,这种情况比较少见。经销商也不会把关系闹得很僵,毕竟“买卖不成,感情在”。经销商决定赊账给农户时,会有充分的考虑。其中,信任和利润是驱动赊账的主要机制。在关于信任方面,一种是“熟悉性信任”(关系、熟人、口碑、面子、个性)和“契约信任”。“熟悉性信任”是传统社会的标准,指的是凭借社区中的口碑、社区评价及村庄舆论等主观性较强的指标来衡量一个人是否值得信任。一般而言,经销商对农户较为熟悉,即便是周围村镇的人,由于待的时间较长或有亲戚在该村中而大多知晓农户的情况。凭靠这些信息,他们能很快决定是否赊账。“契约信任”是现代社会的标志,指的是依靠文本来决定是否赊账。只要赊账农户愿意将自己的基本情况告知,愿意采取账本记账的方式,经销商一般都会赊账。在关于利润方面,经销商愿意与农民发生赊账关系,这并不背离经济利益获取的规律。因为在基层社会中,只有通过农户更多的赊账才能维持经营并获得较多利润。他们本意上倾向于与大户发生赊账关系,因为这样利润会更高。但在村镇小场域中,他们也不会断绝与小户发展关联,因为“做生意,得向所有人敞开”。山东的经销商李克说:

“大户就是好赊账,他们有钱也不付现金,他们认为你不卖别人会卖,你拿他也没办法。但是考虑到大户的带动作用,所以,我们还是会赊给大户的。大户一般赊账金额是1万~2万元,最多时可达3.5万~3.6万元。小户也喜欢赊账,有时候小户连一袋化肥也赊账,但我们还是赊给他们,不然小户会说闲话的。”

### (2) 催账

催账是经销商确保自身利益的一种策略,通过催账收回来的账款占据总收入相当的比重,因此,这是经销商应对风险的一种方法。如果时间久了或超过了农户赊账时所许诺的时间的话,那么,经销商就要开始催账了。江苏涟水县的黄国说:

“我接触的大多是土地流转大户,全部赊账,年底可还70%,每年有30%~40%空档。大户流转才刚开始,资金还未积累起来,难要账。我们一年有两次要账时间,6月和11月。要账需要多跑几趟,一般他们也愿意给。常年不给的就多去催。有时候,过年的时候也去找别人家要。催得紧了给得快,催得慢了,给的也慢。有一个叫岳贵责任的农民,种了300亩地。他不会固定在我这一家买,是哪家便宜哪家买。欠了我两万元,我是多次催账他才给的。他分三次给我的,第一次一万,第二次五千,第三次给了两千,现在仍欠三千多,他这个人信誉还算好,多催几次,肯定都能要回来的。”

山东省淄博的经销商韩葵花说:

“大户倾向于不给钱,因为他们种的粮食多,钱有时周转不过来,他们一般要等到11月底才还,有的要拖到春节。小户有60%赊账,40%直接付现金。我现在在外面有40多万的赊账,春节之前能要回90%,剩下的要拖到春节后,因此化肥这个行业,如果资金不多的话,根本不好做。”

一般农户承诺还账的时间在秋收后或者春节前,秋收后,农户手头会比较宽裕,他们会很快将账还了。春节期间,有外出务工的人回家过节,因此,账也很快会被还掉。在江苏唐集镇开乡镇农资零售店的林凤说:

“这里的农户喜欢赊账,种子、化肥、农药差不多都赊,我这里有60%的赊账,一般还账时间是小麦收割后的6—7月和秋粮收割后的12月。去年我还有十几万的账未收回,但今年他们基本都可以还清,坏账的比较少。”

催账的方式主要是口头的,一种情况是经销商直接当面要账,韩葵花说:

“我平时住在种子站,因为要经常跑去要账,有时候一家都需要跑四五趟,你去要账的时候要和气地对他,还不能得罪他,现在要账的都是孙子。有一家欠了200多块钱,欠了7年,我总共去了32次,今年过年去了还放狗咬我,卖农资的工作不好干。”

另一种情况是由于农户居住较远,经销商又好久没见到该农户了,去家里也十分不便,于是便叫人给赊账农户“带个信”。一般农户都能在规定的时间还完账,但也有滞后的情况。一般是忘记了或者是故意耍赖者。针对忘记了的人,催账是一种善意的提醒,只要经销商告知农户欠账未还,农户很快也很自觉会还上,通常还会说上几句不好意思的话,如“欠久了,真不好意思”“确实是忘记了,不要耽误你做生意呀”。而针对耍赖者,需要催账几次才行,这时候的经销商也面临风险,有的耍赖者在多番言语的催促下最终会将账还完,而一些顽固分子会一直沉默,让欠账成为坏账,最后不了了之。因此,催账环节十分重要,这会直接影响到经销商的总收入。要回来的账多一些,经销商的利润就会高一点。

### (3) 清账、抵账和坏账

经过了催账环节后,赊账结果会有三种,一种是清账,指的是赊账户将钱还完,经销商与该户的赊欠关系暂时解除。这样的农户信誉较好,经销商也愿意与他们合作,下一次的赊欠关系就比较容易发生。另一种是抵账,当赊欠户无法在规定时间内完成还账任务,经销商会采用实物的方式达到抵账的目的,欠款人可以将东西作为抵押而换取现金。经销商会对实物进行计价,然后与所欠账目进行比照,进行增减。韩葵花说:

“现在村里有另一个外地人来包地,来村里好几年了,孩子在这里上学,他在2008年时欠了我四万,到2012年还了三万,现在还有一部分没还清。我就专门等到秋收后,拿他家的谷子抵账。”

再一种是坏账,指的是不可能要回来的账,有的人也称之为死账。有的账虽然在十年内可以要回来,但这只是极少的情况,如果遇到了,经销商只好自认倒霉。一般在经过多次催账之后,农户仍不还账,那么,这个账就算是死账。经销商与赊账户之间有时也会发生矛盾和冲突,一般的情况是经销商再也不赊账给赖账或不还账的人。最严重的后果是经销商与农户之间“水火不相容”,但这种情况较为罕见,因为冲突和纠纷都是在破坏社区和谐的底线原则之上的。因此,经销商大多不会把事情做绝。不过,这样的农户也就直接被经销商拉入到赊账的黑名单中,再也得不到该经销商的赊账了。这可以看成是对农户变相的惩罚。此外,针对不太熟悉的人、确实贫穷的人和赖账的人,坏账都可能产生,安徽的经销商李达说:

“2012年有一个外地人(菏泽人)来这里包地种棉花,来我这里买了三次化肥,第一次直接给了现钱,第二次和第三次是赊账。我是属于比较好说话的,我就赊给他了。他也答应两天就还给我。可是过了好几天不见他来还,我就去找他要,这个时候才知道他跑回济南老家了,他一共欠了我三万多。我就去济南找了他三次,但最终没找到。别的经销商就劝我说‘就这点钱还不够来回路费的’,我想想也是的,也就没再要。”

山东淄博的经销商林凤君说:

“一般是农资质量有问题时才有死账。双方达成赊账关系是因为对方经济紧张和互相之间的信任。我就遇到一个这样的情况,一家共有三口人,老伴刚刚去世,儿子不务正业,欠了有几千元,至今仍未要回,也不打算要了。”

江苏省涟水县经济开发区的王保刚说:

“农药有20%赊账,当年可还清占80%~85%,5%的成了死账。有一家欠了800块钱,7年没给,找不到人。种子有40%赊账,当年还清的占70%~80%,基本都能要回来。有一些死账的原因是家庭生活困难或是无赖。现在赊账都让他们签字,有些还不签,说自己不会写字。我对待赊账的无赖就会说下次拿现金来,不拿就别到我这里买。老要账的话人家也烦,现在欠钱的都是大爷,要的时候有些说我这次没钱,下次再给,有的没还却硬说自己还了,想赖掉。”



总之,经销商会坚持“欠账必还”的铁律,然而又不得不遵从社会底线的原则,这个底线就是不能将关系闹僵。因此,在经营策略上,经销商除了惩罚外,还采取鼓励的方式,他们会给提前还账的人以一定的优惠。韩葵花说:

“有一个老头,是一个大户,种了160亩土地,他3年全部用的是史丹利复合肥,都在我这里购买。我每年会搞一两次活动,给予购买者以一定的优惠,定得多,奖励就多。对老百姓来说,买3袋给一台玉米点播机,7袋给一箱酒,10袋送电动喷雾器,15袋送鲁花花生油等,这些优惠活动对老百姓都是有利的。”

布迪厄曾经这样来描述个体行为,“社会行动者不一定是遵循理性的,但总是‘合情合理’的”<sup>[16]</sup>。经销商的“赊账—催账—清账”的实践同样有着一种“合情合理”性,他们得遵从基层社会的运转逻辑,在很大程度上摆脱“唯利是图”、“见利忘义”和“商人重利”的不利处境。他们无法成功地将纯市场的行为加诸于乡村社会场域中,而只好采取折中的赊账办法实现自身利润的获取,同时他们也获得了当地人的好感和认可,得到乡村社会中的“面子”和“关系”。这就是本文提出的“次优利益”概念,即并不是纯市场行为追逐的利润最大化的目标,而是在一定范围内的利润的次级最大化,兼顾货币、社会关系和声望等方面的综合性收入。因此,“次优利益”成为经销商实践赊账行为的最高价值准则。

## 2. 农户的还账行为

作为赊账对象的农户,笔者称之为赊账户。赊账户与经销商发生赊账关联的过程可以简单的归纳为“赊账—还账或赖账”的过程。而农户分为赊账户和非赊账户,前者指的是购买农资并不以现金的形式,而是采取赊欠的方式进行,等到收获后才将账还完;而后者指的是从不赊欠别人东西的农户。本文中主要分析的是赊账农户。

### (1) 赊账

赊账的农户分为两种,一种类型的农户确实因家庭经济困难而暂时拿不出现金,而农业有着很强的季节性,错过了播种或追肥的最佳时机,收成至少减半或颗粒无收。因此,这部分农户会提前到农资店赊账。另一类农户是有钱也赊,当赊账作为一种结构性的力量在村庄蔓延时,大多数农户就会被卷入其中,村庄社会就会形成一种赊账亚文化。一旦这种亚文化成型后,其很快就会演变成一种习惯,在村庄社会中扎根并进行自身的再生产。赊账大多是主动赊账,是农户自愿表达的行为。山东村民李琴说:

“其实,我们村里有钱的人还是很多的,但是在购买农资时,我们都喜欢赊账,可能是看到别人赊账,自己也会受到影响。我家的情况还可以,但是也经常赊账的。还有一些家里确实困难,就欠起,主要是小孩子上学,儿子结婚之类的。”

江苏村民李佳佳说:

“我们现在村里都喜欢拖账,已经形成习惯了。看到别人赊账,我们自己也赊账。赊账又不是赖账,最后还是要还的,因此,这也不算不得是什么坏事。”

如果时间充足的情况下,农户会要求记账。山东省卫镇村李克课是一位流转大户,流转土地100亩,他说道:

“我欠别人的都会让别人记账,会写欠条,欠条上写明秋收后支付。我从来不赖账,欠账都是在春节前还完。”

而有时候,农户比较忙,尤其是春忙播种季节,农户在路过的时候就领走农资,只是口头上说“不用记账,过几天就还”。与经销商关系较好的农户也经常在口头上说“不用记账,免得伤了感情”。有的农户会在赊账时先预支部分现金,陈轲是一位流转大户,流转土地100亩,说道:

“我一般会先赊账,又不是耍赖皮。但我会提前支付30%,收割后支付70%。”

在一次性赊账金额上,一般小户(30亩土地之内)赊账在100~1000元之间,大户赊账金额较大,至少上千。

## (2) 还账或赖账

到了规定的时间,大多数农户会自觉将账还上。山东村民邓岭流转土地共32亩,她说:

“化肥是长期在村经销商处购买,他们会送货上门。购买化肥的时候会赊账,等卖了这季作物后偿还,一般不会用打工的钱,因为打工的钱发得慢,反而卖粮食快。欠账肯定是要还的,不还觉得不好意思。”

江苏村民齐兴翠共耕种有土地32亩,说道:

“有的时候赊账,有时会用打工的钱支付,零售商偶尔会询问什么时候可以还了。我们都是很自觉的还账,做人要讲信用,讲诚信,不会不还的。”

湖北的村民肖月流转有土地50亩,他说道:

“购买农资的时候会赊账,现在我还欠别人4200元,因为今年家里盖了新房子,没有多余的钱。村里的零售商会记账,自己有了就会给的,应该在春节前可以还上。”

而在还账的时候,农户会说“欠久了,不好意思”“这次欠得太久了,下次一定早点还”之类的客套话。经销商也会很开心地回应道“没啥的,不就是欠了几天而已”“这次催账太快了,下次时间给你算宽裕点”等之类的客套话。赖账的农户可以分为两种,一种是,由于用了经销商的农资,但收成不好,他们就将收成不好归结于农资。这样,赖账就有了最大程度的合理性。经销商也不好强行要账。因此,损失就由经销商承担。而村民如果确实因为农资的问题,那么,他在村庄中的名声并不会受损。如果是因为自己操作失误或其他方面的原因,农户的声誉就会受到影响。另一种农户喜欢赖账,能拖则拖,实在拖不了,就只好还。这部分人一般在基层社会中的口碑都不太好。村民称他们为“赖皮狗儿”,意思说只想占别人的便宜。

## (3) 效益:个体理性经济和社区道义经济

经销商的赊账行为和农户的还账实践在基层社会中并不形成悖论,体现出市场对乡土社会的渗透和乡土社会对纯市场经济的一种偏离。作为一种本土性的制度规范,赊账现象的产生较好的效益:

一方面是经济上的收益,这可以用“个体理性经济”来概述。从经济效益上而言,赊账对农户和经销商而言是一种双赢的策略。对农户而言,赊账行为的发生确实解了农户的燃眉之急,为农户更好更专心耕种和收割提供了经济上的保障。对经销商而言,农户赊账越多,消费得越多,经销商的收入也会更多。因此,这是一种个体性理性经济收入的增加。即便有一些赖账和死账的情况,但那只是极少的部分,并不影响赊账行为产生的积极效果。

另一方面是赊账亚文化和本土秩序的重塑,这可以用“集体道义经济”来形容。传统中国社会也在逐渐向现代中国社会转变,多样化的文化和价值观也在不断地生存和消亡。赊账作为当地村镇社会中的一种新现象,是当地人的一种自我选择,最终成为农民日常生活中的经济惯性,赊账是规则的重新制定和行为意义的重新确认。这样,赊账亚文化便在乡村社会中扎根发芽,并表现出较强的再生产惯性。最终,紧紧围绕赊账文化而型构出一种较为稳定的本土社会秩序,这是有利于整个村庄社会发展的。

## (4) 赊账的制度创设和价值意蕴

理想层面的市场化似乎可以横扫一切,独占鳌头,然而市场化规约的利益至上,利润增值等价值和理念却难以在基层实践中得到彻底的贯彻和践行。这就直接导致遵从商品交易规则的农资完全竞争市场根本无法有效建立起来,由纯市场规律和规范所承载的价值理念难以完全辐射、渗透和贯彻到农民的日常生活中去,这是当前农资市场化的一种困境。然而,走出这种困境,不仅仅需要宏大的国家调控、政策号召和资金扶持等,也需要基层社会微观而又有效的本土规则的支撑,基层行动者的力量不可小视。作为行动主体的个人会按照自己和双方的需求构建和找寻出另一套既不完全等同于两者而又与此紧密相关的结构、规范和价值系统。纯市场规则在基层社会表现出一定程度上的流动性和自由度,这是走出市场化困境的关键出路。乡土社会对其的重新书写,赋予新文化内涵和价值意义,而这是由中国当前特殊的社会阶段所框限的。经过乡土社会过滤的市场规则和价值系统具有较



强的合法性。不同行动者依据自身位置而采取不同的资源和策略来构建新的规则。赊账现象一方面说明不同行动者相互联合起来对市场规则进行一定程度上的改写和适应性调整,另一方面又说明行动者行动的意义是需要一定的结构性条件下进行,受着市场规则的一些限制和框约。总之,赊账是市场和社会相互嵌入对方领域,以此确认各自意义和主体性的行为和实践,这也是“互嵌”一词的核心意指。

#### 四、赊账发生的社会基础:乡土社会的坚守与强制商品化的冲击

作为一种社会事实的赊账行为,其发生是跟当前中国社会所处的特殊阶段紧密相关的,这是学者所指出的,“从传统到现代再到后现代,这是西方社会发展的历史轨迹和时空顺序,现代化理论也是其历史经验的有效总结。但这种发展过程在当今的发展中国家则呈现出很大的不同,表现为多种历史发展阶段和时间被压缩在同一个空间里,即我们日常生活中可以同时观察到处于三个不同历史阶段的现象”<sup>[17]</sup>。目前中国社会处于传统、现代和后现代因素相互交织的状态中,这是一种转型的特性。“‘现代化’是一个反映着‘历史正在进行’的具有动态感概念,表明中国社会正在转型”<sup>[18]</sup>。与大多数西方国家不同,转型期的中国社会表现出较强的“时空压缩”特性,其历史在现实中得到了拓展,这就构成了赊账这一本土性制度生成的基础性的社会条件。笔者将形塑赊账行为发生的社会基础归纳为传统和现代两股力量的交汇。正如布洛克所说,“在任何共同体内部,并不存在着一个统一的文化和象征体系”<sup>[19]</sup>。中国巨象的基层社会中,多样化的文化系统和规则之间在相互调试,共同构成一套比较完善的新规则。

一股力量来源于传统。费孝通将中国传统社会定性为“差序格局”的社会结构,这是一个充满泥土味和情感性的社会。在乡村社会中,“农民扎进土里,一下子就不见踪影”。这是对乡村社会的一种真实而生动的写照。而在转型社会中,地方社会仍然具有一股维持并进行传统规则再生产的坚守力量。这是传统文化规则在转型的时间段和乡村社会的空间场域中的一种延续性和持久性。“有借有还”“互相欠着”和“礼尚往来”成为传统力量在基层社会犹存的话语证明。即便是针对导致死账的农户而言,也并不会给双方带来十分严重的后果,经销商与农户之间不能随意断绝关系。这彰显出地方共识系统的软约束性,是基层社会对赊账的市场行为赋予的一种公共性的意义,赊账规则在很大程度上实践、维系和再生产基层社会的基本秩序。

另一股力量来源于现代市场化的冲击。“经过30多年的市场化改革,我国农业由集体经济逐步走向家庭经营、农业商业化和农业产业化,价格机制已在农业领域广泛发挥其配置资源的基础性作用”<sup>[20]</sup>。当市场化大潮不断冲击世界的每个角落时,最基层的社会也难免不受影响。纯市场行为表现出十分强势的霸权特性,其在城市社会进行肆无忌惮的穿梭后,又来到基层社会。现代市场的规则主要表现出一股强制性商品化的力量。“经济理性”“明码标价”和“一手交钱一手交货”等一套经济话语充斥着每一个领域,物质、文化和精神等都主动或被动地纳入到商品化的浪潮中。市场将金钱和利益“凸显”于乡村社会场域中。然而,在中国时空压缩式发展的情况下,纯市场经济行为在基层社会的运转也受到一定的牵制,具体表现为强制商品化力量的衰减,纯市场交换的原则和排斥情感的影响因子皆在一定程度上大大弱化。“明码标价”等整套纯市场化的话语力量也得以消减。纯市场交易行为在乡土社会的发生过程是一个不断脱离最大化利益的本质意义,逐渐脱离市场霸权而积极融入当地社会中。在新型的市场经济行为中,新结构的达成还需要行动者的努力。这主要体现在农民与经销商之间达成的一种合作关系,而这种合作关系是建立在“契约性信任”和“情感性信任”的基础上。前者是以合同的形式达成,而后者是基于村庄熟人社会口碑而产生的一种信任关系。

如果完全按照市场的规则进行,市场在乡村社会中也是扎不了根的。那么,乡村社会的进步和秩序也就无法实现向现代化的转型和发展。因此,赊账是一种有效的解决路径,它既能满足资本追逐自己利润的目的,又能通过市场来促进农业的转型和农村社会的发展。总之,赊账发生的基础是乡村社会的坚守与强制商品化的内缩,这是一个同构性扩展的过程,是地方社会扩张性和市场内缩性的交互

过程。纯市场的一些正式规定和关于市场秩序、市场原则和市场交换等规范无不体现出市场将基层社会视为一种从属性地位的居高临下的文化设计。而在农资赊账行为中,市场经济的席卷是一种宏观的和总体的结构约束性条件,在农资出售过程中,追逐利润的本性始终被置于一个比较凸显的位置。通过“赊账”的特殊方式,经销商<sup>①</sup>实现可以称之为“次优利润”的目的。即便如此,地方社会和传统文化等本土性力量仍然具有对结构化大潮的一种挑战和斧正,地方社会中“抬头不见,低头见”“没人不求人的时候”“礼尚往来”等熟人社会的原则成为抵抗纯市场行为的一股重要力量。这是在“适应性调整”下而达成的一套共识性规则系统,是对市场规则的一种积极建构和认定性修正。这就是邓正来提出的“生存性智慧”概念,他将之定义为“人们在生活实践中习得的应对生活世界各种生存挑战的‘智慧’”<sup>[21]</sup>。赊账制度正是这种生存性智慧的结晶,这种结晶是在与市场经济代理人的经销商在农资这个平台和村镇这样的小场域的博弈中生发出来的。从赊账的效应而言,赊账现象不仅蕴含着个人生存和生活的基础性问题,而且还象征着群体认同、乡村知识和集体行动力的意义,这是一种合作双赢的生存智慧。

## 五、“互嵌”:市场规则与乡村社会的再认识

### 1. 市场规则的霸权和市场意义的确认

纯市场表现出一种自我霸权的中心主义,而地方社会往往被视为一种“他者”的代表,是被动和无主体性的。市场的霸权特性表现在排斥地方的多元规则、习俗规定、道德伦理和习惯惯例,排斥情感和传统的因子,粗暴对待传统伦理,否定基层社会中的多元性和主体性。一旦有违规行为,市场理念要求不能质疑和观望,应该当机立断,并迅速通过多番催促要回所欠债务,在必要时,可以通过扬言打官司来收回现金。对事物意义的确认也主要是通过“公平交易”和“明码标价”经济学的方式进行,货币在这里起着一般等价交换物的作用,因此,市场规则有着普适性和现代化的运转逻辑。市场遵从“经济人”、理性选择和成本收益的严格算计的核心原则,讲求绝对的对等交换,是一种高度理性化的经济,而这种理性化更多的在于形式上的理性。

### 2. 基层社会对市场规则和意义的重新定义

当纯市场行为到达基层社会时,这就并不意味着在强大的市场规则约束和指定下的一套规则体系可以毫无阻碍的贯彻到底,直达基层社会内部。这是因为基层社会拥有诸如情感、道德和伦理的内容,有着自身特殊性的实践逻辑。这就致使两者之间存在一定的抵牾。因此,这就需要市场自身进行修正和调试,将社会因素纳入进来,而基层社会也需要强化市场因子的作用。最终两者在合力下建构出适合双方特点和属性的规则系统和规则网络,走出市场化的困境。地方社会的基本情况、人员情况、地理情况和人文环境、利益关系等可以对市场普适性和僵硬的规则进行柔和化处理。基层社会所践行着一种具有自我主体性的地方中心主义策略,是对地方社会情景的一种自我认定和坚守,是对自我价值和意义的确认。基层传统社会可以很快打破市场规则中完全以成本收益和理性算计的纯经济学的计算方法,彰显出自身强大的主体性。

涂尔干认为“市场活动必然瓦解传统价值,并且最终瓦解整个社会的道德基础的理论”<sup>[22]</sup>。然而笔者的观点与之不同。地方社会并不是对市场宏大规则的一种消极适应和接受,而是一种积极营造自身规则的实践过程,将市场镶嵌在自身系统中,实现“市场嵌入社会之中”。

### 3. 基层社会与市场规则的“互嵌”

在赊账行为中,既有市场经济规则对农村市场化的冲击和影响,市场经济得以成功下乡,这是市场经济具有的无限扩展性的一面。也有乡村社会对市场规则的修正,重构具有乡土气息的赊账圈层和重新定义市场的价值,这是乡村社会的“内卷化”发展特性的延续。不同行动者在地方社会中引领

<sup>①</sup> 根据我们的调查经验,经销商主要是在县一级,镇一级也有,其与农民打交道的的时间较少。零售商主要位于镇一级,也有少量在村里经营,他们直接跟农民接触。为了研究的方便,本文将零售商和经销商统称为经销商,而不再做专门的区分。

市场在基层社会的轨迹上行走和运行,改变已有规则的霸权性,遵循着基层社会的规则体系和共识体系,共同制造出的一条既符合市场规则又符合乡土社会运转逻辑的新路子,这是一种变通性的策略主义路子,这种路子可以用“互嵌”来形容。

当市场的规则不再是遵从赤裸裸的经济成本的算计原则的话,那么,市场规则就得到了很大程度上的改变。当情感和伦理等因素渗透和凸显于市场运行之中时,市场规则的意义也就随之发生了巨大变化,而基层社会对市场规则的重新界定和重新确认也就发生了。这种确认和成功是地方社会强大的乡土性和坚守性的结果。同样,这也使得乡村社会具有现代的市场化意义,乡村社会中的经济、理性和市场等要素也不断显现出来。这是一种在现代化市场潮流下,在强制商品化逻辑下,地方社会的一种自我行动意义彰显和自我的变通,并进而形塑出的一种新型的地方和市场关系模式。总之,基层社会对市场逻辑的挑战就在很大程度上消解了市场霸权性和一统天下的局面,打破了市场原则至上的逻辑,从而使得原有的规则和范畴在不断的松弛、萎缩、蜕变和变更。但这并不意味着市场经济规律被彻底推翻,市场经济的规律仍然存在,而是强调市场与非市场两种因素的交织。缺少了市场,传统农业的发展只是处在低水平上。没有非市场因素,市场经济规则和价值确认系统也难以在基层社会扎根,这反过来又会影响到市场经济本身。因此,农村社会市场化的构建理应在不跟乡土道德发生较为激烈冲突的情况下,在与社会文明的整体演进保持一致的基础上,实现对现有状态的革新、变更和超越。

## 六、结论

### 1. “互嵌”:“嵌入性”的新拓展

关于农资“赊账”的研究,波兰尼提出的“嵌入性”是一个很重要的分析视角,“经济嵌入社会”是一个十分重要的理论命题,这是采用社会学视角来分析经济问题的一种新的研究方式。但该理论或所宣称的命题本身存在过于宏大和抽象的嫌疑而影响到后续的研究。在研究层次上,该理论存在甚至跟哲学概念一样的普适性的解释意义,致使其在经验层面无法完成验证。这就使得其理论价值大打折扣。在研究内容上,该理论无法将自身理论上的价值通过现实经验进行有效的转化,研究内容十分薄弱。因此,要发挥这种理论的魅力,必须要形成一种可操作性的分析架构。那就是对该理论进行操作化处理,将嵌入理论纳入到赊账行为中进行分析,让微观的赊账行为去经验化宏大的理论,这样就做到了对该理论进行“去抽象化”和“去理论化”的目的,同时也赋予了鲜活的实践感。

因此,笔者提出“互嵌”这一概念,是对“嵌入性”的一种拓展性研究。“互嵌”更多的是将经验维度纳入到该理论中,通过对农户和经销商等具体行动的研究来建构一种互嵌式的发展模式。“互嵌”包含内容要点主要有:地方社会对市场逻辑的一种依附性支配的状态,既要依靠市场来推动农业转型,更需要依靠自身的积极性和主动性来校正市场规则带来的地方不适应性和消极影响。当两者相遇时,各自发生互嵌性的变化,本该是开放、包容和强势的市场规则表现出退隐和内敛式的发展特性,体现出乡村社会特有的内卷发展特性,纯市场经济只是一种理想类型。而乡村社会在市场规则的洗礼下也逐渐从自身的传统中解脱出来,实现向现代乡村社会的转型,这是市场规则带来乡村社会的独有魅力。赊账制度的形成及由此而生发出的赊账亚文化的流行在很大程度上是市场与基层社会之间达成的一种“城下之约”,既有前者的经济特性也有后者的社会属性。因此,赊账行为链接了市场规则和基层社会的双重逻辑、现代性与传统性的双重价值及“他者”和“自我”的双重意蕴,彰显出一种包容性的社会市场结构。

### 2. 进一步研究的话题

赊账行为的产生既跟中国社会转型的整体性结构有关,又跟地方基层社会的微观运转相关。本文对赊账行为的合理性探讨仍然不够,需要得到进一步深入的研究。以后的研究可以从国家政策、市场演变及基层社会三者出发,从农民社会的内部去理解赊账这一行为及其产生的经济价值和社会意义。这样,才能对赊账的行为发生及合理性进行更加深刻和全面的分析。



赊账是发生在基层社会中,这跟基层社会紧密相关,是了解乡村社会的一个较好截面。赊账行为如何发生在基层,基层如何对其进行治理,赊账与基层社会制度的关联如何等问题都是可进一步延伸的话题。赊账不仅是个体行为,更是一种集体行为。从赊账产生的效果来看,赊账行为兼顾有个体理性经济和社区道义经济的效益。如何从新的角度对其进行研究,这是值得思考的问题。

赊账行为将国家、市场与社会三者纳入到赊账这一实践过程中,三者如何互动,这跟传统社会中农民与市场的互动、农民与国家的互动等有何不同,如何凸显基层社会的特殊性和地方社会的情境性,农村市场行为是否还有更好和更合理的发展路径,这类问题仍需要得到进一步研究。

#### 参考文献:

- [1] Polanyi K. The Great Transformation[M]. Boston: Beacon Press, 1957: 46.
- [2] Polanyi K. 'The Economy as Instituted Process', Trade and Market in the Early Empires: Economics in History and Theory [M]//Karl Polanyi, Conrad A resberg, Harry Pearson. Chicago: Henry Regnery Company. 1957.
- [3] 符平. “嵌入性”: 两种取向及其分歧[J]. 社会学研究, 2009(5).
- [4] 文春晖, 李维. 非正式赊销合同在淡水养殖中的作用研究[J]. 农业技术经济, 2013(11).
- [5] 胡凯, 甘筱青, 薛俭. 一类赊销供应链的批发价契约研究[J]. 复旦学报: 自然科学版, 2007(4).
- [6] Levin J. Reational Incentive Contracts[J]. *American Economic Review*, 2003(3).
- [7] Klei B, Leffer B. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance[J]. *Journal of Political Economy*, 1981.
- [8] Banerjee P, Duflo E. Reputation Effects and the Limits of Contracting: A Study of the Indian Software Industry[J]. *Quarterly Journal of Economics*, 2000(3).
- [9] 刘世定. 嵌入性与关系合同[J]. 社会学研究, 1999(4).
- [10] Zhou Xueguang, Zhao Wei, Li Qiang, Cai He. Embeddedness and Contractual Relationships in China's Transitional Economy[J]. *American Sociological Review*, 2003(68).
- [11] 陈文超, 陈文. 哈尼族乡村日常生活中的消费赊账形式——以云南省元阳县箐口村为例[J]. 云南民族大学学报: 哲学社会科学版, 2012(1).
- [12] 陈文超, 陈文. 利益优化: 日常生活消费赊账的经营者应对[J]. 中共福建省委党校学报, 2013(2).
- [13] 鲍旺虎, 谭晶荣. 对农业产业化进程中“赊养”经营模式的探讨[J]. 中国农村经济, 2005(3).
- [14] 赵光勇. 经济嵌入与乡村治理——来自浙江农村的思考[J]. 浙江学刊, 2014(3).
- [15] 费孝通. 乡土中国 生育制度[M]. 北京: 北京大学出版社, 1998: 74.
- [16] (法)布迪厄. 实践感[M]. 蒋梓骅, 译. 南京: 译林出版社, 2003: 175.
- [17] 林德荣, 郭晓琳. 时空压缩与致敬传统: 后现代旅游消费行为特征[J]. 旅游学刊, 2014(7).
- [18] 徐祥临, 冯亮. 乡村治理、土地整理与乡土文化之间的联动性——基于调查的比较分析[J]. 中国乡村发现, 2015.
- [19] Bloch, Maurice. *Descent and Sources of Contradiction in Representations of Women and Kinship* [M]//Collier, Yanagisako (eds.). *Gender and Kinship*. Stanford: Stanford University Press, 1987: 336.
- [20] 胡宜挺, 罗必良. 我国农户市场风险治理机制及其绩效分析[J]. 华南农业大学学报: 社会科学版, 2011(3).
- [21] 邓正来. “生存性智慧”与中国发展研究论纲[J]. 中国农业大学学报: 社会科学版, 2010(4).
- [22] 汪丁丁. 市场秩序与道德基础[M]. 上海: 上海人民出版社, 2007: 71.

(责任编辑: 李良木)