

活畜交易中的牙人

——基于甘肃省新添镇的调研

田懿行 李 军

[摘 要] 牙人在中国有着悠久的历史,是为买卖双方介绍交易、评定商品质量和价格的居间行商,在经济活动中的生产、交换等环节起着重要的协调和组织作用。文章通过系统的实地调研,对活畜交易市场中牙人的交易活动、生存状况、收益状况、工作技巧、从业经验和感情进行剖析,对牙人存在的社会学价值进行解读,认为其在熟人对手交易条件下能够显著提高农产品交易活动效率。并对牙人交易模式的经济学含义进行理论分析,探索其在信息不对称情况下对市场机制和价格形成的具体作用和影响,进而提出了改善经纪业在现代农产品市场交易中发挥作用的思路。

[关键词] 牙人; 牙行; 经纪业; 效率; 活畜交易

一、前言

牙人和牙行制度(以下简称“牙制”)是极具中国传统特色的特殊社会经济制度,多见于农村集市,特别是在农产品市场较为普遍,其主要业务是帮助买卖双方顺利完成交易并从中抽取佣金,是农村商品流通和要素流动的重要桥梁和通道,在降低交易成本、提高流通效率等方面具有重要作用。牙人不同于单纯以谋求利益最大化的“经济人”概念,而具有“道德人”和“社会人”的内涵。它是以经济理性为导引,通过商品的流动与交换,形成和建立多层次的群体经济、文化和社会互动体系的商业人群。“在中国封建商业史上,牙人和牙行占着极其重要的地位,对商业和商业资本的发展产生过重大的影响,牙行制问题是商业史研究的重要课题。”^[1]

牙制历史悠久,远在西周时期就出现了“质人”的称呼,西汉时称为“驱侏”。唐宋和明清时期是我国牙人发展的重要历史阶段。唐朝以后“牙人”称呼定型。明清时期,随着商品经济的进一步发展,牙人数量大大增加,并形成了一个类似于今天“工会”的组织形式,称为牙行。非正式的个体牙人一般称之为“经纪”。一些具有某些专业经验的牙人负责专门撮合某类商品的成交,如“牛经纪”、“驴马经纪”等。

牙制的出现与活畜市场的实际情况有关。役畜等活动物市场上的交易对象是非均匀的。一方面,个体差异性显著,并且评价指标不单一,很难用称量等方式加以解决,交易价格的形成具有复杂性和不确定性;另一方面,多数情况下交易者都是进行个体交易,买卖双方可能同时处于信息不完全和信息不对称的状态,交易成本高且交易风险较大。而参与活畜交易的双方与牙人认识或者不陌生,也易使交易者产生信任感,对交易模式存在一定的依赖性。可以说,以牙行或牙人为中介所形成的交易模式,成为解决上述问题的一条有效途径,在相当程度上解决了交易效率低的问题。根

[收稿日期] 2013-09-22

[基金项目] 本文是农业部重大科技专项资助项目(CARS-39)的阶段性成果。

[作者简介] 田懿行,中国农业大学经济管理学院学生;

李 军,中国农业大学经济管理学院副教授,本文通讯作者,邮编:100083。

据观察,牙人参与活畜交易这一现象在我国村镇交易市场上仍然比较活跃。

随着中国农业经济的发展和社会制度的变迁,牙制主体逐渐由以“牙人”为主的单一买卖双方的中介,演化为具有行业自律规范和特征的“牙行”,发展到现代逐步具有产业特征的以经纪人、经纪组织和专业合作组织为载体的联结生产和消费的现代流通产业。^[2]但受限于资料的匮乏和牙人本身处于被忽视的边缘群体,目前形成的研究成果非常有限。本文旨在针对差异化商品交易过程中单品定价,以及熟人社会买卖过程中“讨价还价”问题展开研究,希望通过对甘肃省临洮县新添镇活畜交易市场的实地调研,从社会学角度获得牙人参与熟人对手交易从而提高活动效率的方法,从经济学角度得到牙制对市场机制和价格形成的影响。

二、调研方案设计及实施

(一) 调研方案

1. 调研目的: 调研旨在分析现代经济环境下牙人的生活和工作状态,掌握牙人的工作技能、社会交往、收入状况和文化水平,以及牙人在市场交易中所扮演的社会角色、所处的社会地位。

2. 调研方式: 由于牙人数目有限,难以开展大样本量的调查,调研采取调查问卷和深度访谈结合的方法。

问卷调查是在当地活畜交易市场上随机抽取10人采用抽样调查。问题形式上采用了“问题组式”问题和“调查员亲身体验牙人暗捏手指的基本交易方式和谈判技巧”相结合。

深度访谈是通过选取4个被访者进行调查采访,调研其年龄、教育水平、家庭收入来源等基本信息,以及每人每场集会的交易次数、每次交易所得、牙人时间资源分配、活畜交易中牙人具体工作方式和技巧等主要信息。

3. 调研内容: (1) 当地活畜交易市场牙人的发展历史和活畜交易现状,以役畜(牛、骡、马)交易为主,同时调研羊的市场交易方式和基本情况;(2) 牙人进行居间协商的具体运作方法,重点关注交易价格形成的关键点;(3) 牙人的工作状态(交易规模、收益模式和信用保障);(4) 交易双方对活畜交易方式的选择,对牙人交易价格形成方式的评价;(5) 活畜交易市场牙人的生活状况和择业趋势。

(二) 调研地基本情况

甘肃省新添镇位于临洮县城北部,明清时期为甘肃省四大集镇之一,总面积132.59平方公里,距县城18公里,距省城兰州80公里,兰临高速和洮惠渠、新民渠贯穿全镇,交通便利,农田灌溉条件良好,是全省“一小时经济圈”内的重点区域。

中国乡村集市以定期交易为主要特征,新添镇逢农历的初二、初五、初八和在日期个位数为二、五和八的日子进行“逢集”。全镇有一个活动物交易场所,是当地羊、牛和猪的主要交易地点,为当地牙人进行常规活动提供了空间。另外,由于地理位置处于全县的重要交通路段,北部康家崖地区的以饲养和贩卖羊为主的回族人,也是新添镇活动物交易市场的重要组成部分。

新添镇目前固定的活畜交易牙人有15人左右,主要以“羊经纪”为主,偶尔也会串场做“牛经纪”。作为农民中特殊群体的牙人,在平日里与普通农民没有任何区别,只有在逢集的交易市场上参与活动物交易时,才被赋予特殊的角色。牙人经常活动于活畜交易市场之上,他们重复的、多方面的、经常性的接触市场上买卖双方,增加了与市场上其他人群的熟悉程度和由熟悉而产生的信任。

三、活畜交易中牙人的角色

(一) 市场交易者对活畜交易方式的选择

新添镇牲畜市场的活畜交易形式为“一手交钱,一手交货”,牲畜的买卖对当地人来说是生活中的一件大事,直接决定着一家人的收入,很受人们重视,寻找值得信任的交易方式成为重要的选择。一方面,交易价格的形成具有复杂性,致使人们寻找一个“靠得住”的中间人来评定价格;另一方面,世代以农为生,恪守着“安土重迁、求稳慎变”观念的农民意识认为,与陌生人交易总会带来风险、威胁和挑战,而现实状况也往往是双方相互间不认识或者不熟悉,这驱使他们寻求熟人间的信任和保障。牙人有着纯熟的技能与广泛的人际关系网,这为他们赢得了买卖双方的信任,以第三方中介的身份介入交易。这种参与在一定程度上减少了人们对交易风险的恐惧心理,并在绝大多数情况下促成了交易的顺利完成,牙人因此存在、贯穿于交易的始末。

来自康家崖的一位客商的话可为此做出注脚:

牙人是这个市场上比较公道的人。他们对这里的羊和牛很熟悉,有几个牙子帮我们评羊已经很多年了,我们很信任他们。像我这样从外乡来做生意的不知道谁家有牛,谁家需要我养的猪,哪里有我想买的羊,因为有的羊是用来宰了吃肉的,有的羊只能倒买倒卖的时候赚个差价,有的羊皮可能更值钱一些……如果挨家挨户地去找不仅浪费时间,最主要的是人家不一定相信我,我也不了解这里牲口的价格和品种,很不放心他们提出来的价钱,所以生意经常谈不拢。后来有牙人帮我介绍生意,客源有了保证之外,我也非常满意牙人帮忙说和的价格。尽管最后还要给牙人一些费用,但是花这点钱图个放心和今后长期的保障,我觉得划得来。

新添镇当地的一位养羊的农民也说:

买我家羊的除了外地来的,还有本地的一些街坊邻居。对外地商贩我总是抱有很大的戒心,所以非常矛盾。而那些本地的相识的街坊邻居有时候来买羊,因为抹不开面子讨价还价经常做赔本买卖。自从有了牙子以后,与外乡人的买卖变得可靠多了;而且有一个双方都信得过的人客观公正地评价,帮忙说和价钱,也不会以太低的价格贱卖给同乡的熟人,既解决了面子问题又不影响收益,买卖之外更拉近了大家之间的距离。^①

此外,宗教信仰是新添镇牙人获得信用的另一重要保证。由于新添镇临近回族聚集区,很多从小养羊并对羊的生长情况了如指掌的回族人也偶尔在市场上充当牙人的角色。这些回族穆斯林信仰伊斯兰教,伊斯兰教允许买卖,鼓励创造财富,教义里强调公平交易——安拉“曾规定公平,以免你们用秤不公。你们应当秉公地谨守衡度,你们不要使所称之物分量不足。”^[3]新添镇本地固定的15名牙人中有两名均为回族人,他们秉持信仰,遵守教义,拥有极高的信誉和良好的口碑,为他们赢得买卖双方的信任起到了关键的作用。

(二) 牙人进行居间协商的方法

根据牙人所经营的牲畜种类,可分为“羊经纪”、“牛经纪”、“马经纪”等,分工不固定。但无论经纪何种牲畜,总体的技术和能力大同小异。牙人相牲口的知识在长期的牲口交易中积累并祖辈相传,堪称民间艺术。活畜交易中的牙人除了能够辨别牲畜的年龄、膘情和体格,掌握市场上活畜的价格变化,还必须对皮、毛、肉价的市场价格及经营情况有深入的了解。除了对行市的敏感性外,还需要从日常生活中获得大量的信息,如饲料价格的变动,新技术的推广等。最重要的是牙人的口

^① 根据2012年8月2日的访谈记录整理,地点:新添镇活畜交易市场。

才和交际能力。

现以羊的买卖为例,阐述牙人完整的评羊工作流程:

1. 把圈。赶往集市的牲畜有的直接在卡车上出售,有的在专门的羊圈出售,也有一些散只零售。牙人根据自己的判断选择羊群撮合买卖。当地人称这种行为为“把圈”。市场上也存在卖方自请信得过的牙人说和,有的甚至上集之前预约。牙人依据羊群大小或者交易的数量单独或者合伙说和,佣金平分。

2. 相羊。评羊看外形,身高、体长、毛色、羊尾厚大程度,羊角长势。称羊不靠秤,一般通过抱、掂、摸等方式确定肉劲和重量,这更考验了牙人评羊的最基本技巧和能力。不同品种的羊在评价时也存在差别,比如有的羊主要用来产奶,有的羊主要用来割羊毛,还有的羊为了宰杀食用。这些因素都会影响牙人确定最终价格,但最基本的评价因素仍以出肉率和肥瘦来确定。

3. 搭价。牙人到市场上相过羊后,在心里大致估摸一个价格。先问卖方要价,再问买方出价。然后通过“袖筒捏价”^①即“抓五挠六捏七叉八勾九”的方式从中搭价,直到双方都能接受为止。如果始终难以有共同的价格,其他的牙人或者老乡也会参与议价直到买卖双方都满意为止。“袖筒捏价”是一种极为特殊的议价方式。做买卖的商人不把物品的价格直接标出来,双方看过活畜之后分别与牙人在袖筒里定价格,其物价在双方要定的数字内浮动。袖筒中手指的捏法反映商品的价格。当地牙行手语数字与其他地区相同。

以往人们穿宽袍长袖的衣服,搭价时只要把右手递进衣袖中在袖筒里互相捏手议价,一般在百以内、千以内、万以内的大概价格双方都已经了解。现在他们大多选择在牙子肋骨的位置,一方面另一只手的手臂可以掩饰,另一方面以显示诚心的合作。

4. 收牙钱。交易成功后,买卖双方给牙人佣金,即牙人收取牙钱。金额按照交易成功的羊的只数确定。目前,新添镇牙人评羊成功交易一只,买卖双方各付牙人2到5元,一般在成交后当场付费。也会出现买卖双方有一方因为十分满意,而多支付一定的佣金作为谢意。

对于农民或者商贩而言,牙人辨别活畜优劣的技术和江湖经验固然重要,但再老到的经验和纯熟的技巧,也不如了解牙人个人品行或者与牙人是老交情的关系更为可靠,因为人们对通过熟人介绍而达成的交易比较放心。客商和买家与牙人结成的关系网全部存在于市场和乡村社区内,因此牙人的个人技术及品行如何是可以在市场上打听到的。

在乡村社会这一由互惠准则主宰的熟人社会中,人们的交换行为是嵌于长期形成的信任和信用关系之中的,乡村社会商品交换,不仅仅是物的交换,还是一定社会关系的缔结^[4]。赶集的人通常在散集后并不着急离开,而是三五结伴蹲在市场门口抽烟聊天。这时来自同村的或邻村的农民交流着自家的收成和种植养殖技术,促进了不同信息的交流互通,结识了更多的人,扩大了社交圈子,也为今后更加顺利地交易做了铺垫。

(三) 牙人的来源

新添镇牙人的主要来源有三种。

第一种是新添镇本地的牙人,他们以在活畜交易市场上评羊为主,且不以做牙人为主要行业,人数最多,工作最为辛苦,也是目前新添镇活畜交易市场上牙行的最主要组成部分。每次逢集,自由牙人要赶在买卖双方之前到达交易市场,在牲畜交易市场上东奔西走为买卖双方介绍生意,成交之后提取一定佣金。在交易过程中,牙人“各做各的交易,各收各的佣金”,牙人间同样存在着一定的竞争,但是,不同于买卖双方之间存在的陌生关系,牙人与买方或卖方处于熟人交易,因而固定在

^① 古代商帮之间进行买卖时为了保守秘密,不使外来商客和行帮之外的人了解行情,常使用“袖语”。此方式始于民间茶马贸易,因北方各民族语言交通不便,便采用此种手法,后沿用至今。

新添镇进行交易的买方或者卖方一般会选择自己信得过的较为固定的牙人。

第二种是牲畜贩子。他们拥有少量资金,因此除了在牲畜市场做牙人之外,也做一些倒买倒卖牲畜的交易。这类牙人多数不在固定交易市场进行评羊活动,他们追随不同的村镇不同时间的逢集进行评羊,间或做牲口贩卖。收入较第一种牙人更多。

第三种是羊马客店。他们拥有相当的资本(主要是房屋和牲畜栏)和技术,专门代本地和外地的客商买卖牲畜,同样抽取佣金,兼有牙行性质。随着近几年康家崖回族自治区的牛、羊、马市场不断壮大和农户交通工具的改善,另外新添镇活畜交易市场从前年开始实行进出市场卖方需交纳一定管理费用的制度,这里的交易量逐年递减,市场呈低迷状态,此类牙人生意已慢慢销声匿迹。

四、活畜交易市场牙人的生活状态

本次调研随机抽取了10名当地牙人,主要通过访谈,了解他们的收入状况,以及从业的状态与自我认识。被调研者平均年龄为65岁。目前在新添镇的活畜交易市场中很难见到50岁以下的牙人,主要因为市场慢慢缩减,交易饱和,依靠牙钱完全无法满足生活开支,年轻的农户或者务农或者选择外出经商做更大的买卖。很多农民表示因为一方面来源并不稳定,另一方面绝大多数人认为牙人是自发形成的,并不是正规的职业,无法作为安身立命、养家糊口的长久之计,所以只是兼职牙人。

10名牙人中7名为农商都做的兼业户,不以做牙人为主要行业,只参与新添镇的9次逢集,每月评羊所得收入200到400元不等,占家庭月收入的10%左右。另外3名为种田务农的纯农业户,年龄均小于65岁,农闲时间以追随不同村镇的集市评羊为主业,间或做牲口的倒买倒卖,每月评羊所得收入600到1000元不等,占家庭月收入的40%左右。

牙人A今年63岁,从事牙人工作不到10年,经营一家店铺,除了新添镇本地逢集外因为商铺进货的原因还会去临乡做牙人,平均每个月能够赚取牙钱800元左右,在被采访者中较为可观,但是他表示做牙人很累,如果家庭收入能够满足需要,不会继续做牙人。

总体而言,家里做买卖规模小、收入不高的60岁以上的老年人更依赖做牙人,每月收取的牙钱基本能够保证柴米油盐的开销,牙钱多的时候甚至还能够提供农药和化肥的支出。家庭收入较富裕的老年人,以做牙人打发闲散时间,顺便赚取牙钱贴补家用或当作零花,并不完全依靠赚取牙钱作为主要经济来源,表现出明显的兼业特征。例如:

牙人B今年68岁,家庭以种植业为主,靠每个月参加逢集帮助当地人评羊能够赚300元左右的牙钱。他表示不管家里是否困难,他都会继续做牙人。年龄大了以后干农活力不从心,做牙人收入虽然不高,但是至少可以贴补家用,是目前这个较为贫困的家庭一项重要的经济来源保护和补充。

牙人C在被采访者中年龄最大,已70岁高龄,当牙人20多年,年轻的时候在外面做买卖,现在回家务农,平时参加集市帮助邻村甚至县城里来“收羊”的商人介绍生意,平均每个月能赚取400元左右的牙钱。他说做牙人已经成了生活习惯,农闲的时候如果条件允许还会去临乡帮忙说和买卖,牙钱是他老年生活的一种保障。

虽然经济所得确实可以贴补家用,但他们更看重的是平时与同村或者同乡邻里间的社会联系,正如牙人B所说的成为一种“习惯”,这种习惯并非是赚钱的模式,而是从施展自己的技能帮助促成交易的顺利完成中所获得的乐趣,甚至尊重。牙人D今年60岁,从事牙人工作已经12年了,除了经营家里的几亩田外还在当地做些小买卖,每个月定期参加新添镇的9次逢集,平均每月赚取牙钱不到500元。他非常喜欢这项工作,并表示如果家庭收入可观仍旧会以牙人的身份参加逢集,做

牙人比起做买卖对他来说更为轻松也更为愉悦,除了经济收益外他还结识了很多可以帮助自家生意的伙伴。

一位村民说,他今年已经70岁了,在新添镇住了一辈子。以前在很多乡镇牙人是当地最有威望的人,深受人们的尊重,有很多牙人从小就跟着父辈到各地给人拉拢生意说和价格。现在有了更多发家致富的路子,这一行毕竟没有固定的收入保障,现在很少有年轻人来当牙子了。他现在年纪大了不能总在外面跑,做牙人不需要本钱,就在自家门口,不耽误做点小买卖和干农活,还可以赚点烟酒茶钱,再加上受到周围人的信赖,很有成就感。^①

五、对活畜交易市场牙人制度的分析与思考

(一) 牙人的社会学意义阐释

牙人往往存在于半熟人社会或熟人社会中,此时,人们往往具有“社会理性”。所谓“社会理性”是指小农在传统农业社会的生产生活中,为了满足家庭的生存与发展,所表现出的带有地域色彩和文化特征的行为认知。

社会理性表达了社区内绝大多数人所认同的理性,这种认同是社会意识的集中体现。而社会意识是个人在不断地与社会环境交往中所达成“协议”的一种节约交易费用和社会运行成本的工具。它所包含的对于社会公平、伦理道德的评价,有助于缩减人们在互相对立的理性之间进行选择时所耗费的时间和成本。牙人的产生正是买卖双方在特定的交易条件下为了寻找降低交易风险和成本,对公平与道德的社会理性需求的实践。值得一提的是,即使在现代农产品市场流通中,这种交易条件依然存在。

牙人保障了交易的顺利进行和市场秩序的稳定。在新添镇的活畜交易市场上,牙人没有以其拥有的物品直接进行交换,因此在物质层面上,他们没有进行一般意义上的商品交易。然而,他们以自身所拥有的知识、技能以及社会经验、社会地位参与到商品交换过程中,使得牙人成为存在于商贩与农民之间的第三方交易者,通过促进商品的流通与交换获得各方的利益共赢。新添镇的牙人呈点状分布并与流动相结合的特点,决定了他们的商业活动不仅联通了生产者和消费者、不同层级和区域的市场,而且由于他们促进回族和汉族等多元人群的频繁互动,达成多元文化的交流和社会关系的构建,实现了区域经济与区域社会关系的构建,从而实现了社会的再生产。

施坚雅认为,中国的基层市场体系不仅具有重要的经济范围,而且具有重要的社会范围。对于农民而言,其生活的社会不是村庄,而是基层市场社区,农民实际社会区域的边界不是由村庄的边界决定,而是由基层市场区域的边界决定的^[5]。在新添镇市场上的活畜交易不仅仅表现为物品交换,也是社会关系的缔约。牙人在活畜交易中的商业活动使当地农民的社会区域具有超地方性的特点,社会边界的确定随着牙人活动涉及范围的扩大而改变。它构成了一个不同经济文化区域之间的社会交换网络,使得不同经济文化区域的社会结构更为完整。

(二) 牙人参与活畜交易是“经济理性”的表现

亚当·斯密提出的“经济人”假设认为人们的经济行为的根本动机是追求自身的利益,基于对自身利益最大化的考量做出理性决策被看作是人类的基本经济行为。经济理性的框架为分析和解释农民进行活畜交易的行为特征提供了可靠的理论基础。新添镇活畜交易市场中的农民出售或者购买牲畜从双方角度来说都是为了获取自身利益的最大化,是降低交易成本的理性选择。

科斯(Ronald H Coase)的交易成本理论认为交易成本是为了获得准确的市场信息所需要付出

^① 根据2012年8月5日笔者对李姓村民的访谈录音整理,地点:李姓村民家中。

的费用以及谈判和经常性契约的费用。之后威廉姆森(Oliver Eaton Williamson)从内涵和外延两方面界定了交易成本,将交易成本比喻为“经济界中的摩擦力”,认为交易成本是“经济系统运转所要付出的代价或费用”^[6]。交易成本理论试图分析交易双方如何在—组可行的机制中进行选择使得交易成本最低。现代经济学将市场交易看作是一种契约关系,认为由于外在环境因素复杂,交易失败风险增大,许多买卖双方都愿意放弃投机心理,与交易方建立合作关系以规避风险。

“功能性的价值总是与既定的文化图式联系在一起的”^[7]。新添镇当地人交易的过程是在具有“熟人”社会特征的背景下进行的,市场买卖双方对于牙人的需求是他们生存决策做出理性选择的表现,是他们作为单个人参与市场交换的理性行为的结果。羊和牛作为农户活畜饲养的主要对象,在家庭中占有极为重要的地位,买羊或买牛对农户来说是一项不小的开支,因此需要十分的谨慎。当地人选择有信誉、有技术、比较熟悉的牙人,尽可能地规避交易风险、减少交易成本,这是他们经济理性的充分表现。虽然雇请牙人需要付出一定代价,但实际上这使他们有效规避了交易所带来的风险,作为交易成本,换取之后安全的生活,这些付出在特定的市场条件下是降低交易总成本的必需选择。在新添镇的活畜交易中,牙人的参与体现了当地人为避免交易风险而做出的理性选择。这种选择在一定程度上迎合了“效用最大化”的经济逻辑。

(三) 牙制中的交易信用

活畜交易的分散性导致交易信用缺失和交易成本提高是影响牙制发展的重要因素。新制度经济学仅仅运用效用理论来分析制度的形成,忽视了社会结构才是理解现存制度的关键,因此运用新经济社会学网络研究方法可以进一步解释牙制中的交易信用问题。新经济社会学网络理论认为:“经济行动是被社会性地限定着,它不能仅通过个人动机得到解释。它嵌入于现存的个人关系网络中,而不是由原子似的个人所单独进行的。不管从何种角度出发来研究经济现象,都必须仔细考察经济行动者所处的社会结构(这种结构限定了经济行动)以及个人或群体之间的具体互动。个人所处的社会关系在一定程度上塑造着个人的经济行动。”^[8]格拉诺维特认为,社会关系网络是不规则的,它不同程度地渗透在经济生活的各个方面。运用网络方法,可以了解信用在经济中的作用以及经济制度在现实中的运行。

社会信任是社会资本的一种,信任关系本身就是市场交换最本质的伦理特征。^[9]信任在宏观层面上的作用主要体现在保持社会长期稳定,促进经济持续增长以及提高经济发展效率;在微观层面上主要表现为可以提高买卖双方的交易效率,在一定程度上增加买卖双方的收入。然而陌生人进行交易形成所需的信任关系是存在一定困难的。在早期的活畜交易中,交易和交换活动往往因为买卖双方信任不足而陷入一种停滞不前的状态,由于交易的分散性与偶然性,出于对各自利益的最大化追求,欺诈行为经常发生,而由此带来的交易纠纷使得交易的成本过高,最后走向失败。目前很多农村交易场所常常是市场与市场间距离较远,交易方式多以“逢集”为主,交通工具不够便利,商品生产尚不发达,经济体制也不完善,由于信息传播手段的低效率,造成买方和卖方之间信息不通畅,彼此间往往存在隔阂,这为他们的正常交易带了一定的阻碍。

牙人是从当地种植与养殖业中暂时分离出来转移到流通领域的特殊角色,他们与当地农户有着浓厚的亲缘和地缘关系,因而在当地有着良好的广泛的富有效率的人际关系网络,在活畜交易过程中,由于他们的介入农户很容易把对牙人的信任转移到买卖的另一方,同时,由于买卖双方支付的佣金使得牙人认识到良好的合作关系可以带来直接的经济利益,且这种利益一定也是长远的,必然会努力促成更多的交易。正是因为经济活动者趋利避害的本性,经过多次重复性交易,买卖双方逐渐把牙人介入活畜交易的经济行为看作是交易最大的保障。这种双向的信任关系正是牙制所依赖的资本。

信任关系的前提是信用,而信用区别于短期行为是人们长期博弈的结果。在所有关于重复博

弈的论述中,声誉机制无疑是最为普遍地被讨论的,也是与本文讨论的信用问题最为密切的。由于在完全信息条件下(即参与者“知己知彼”)任何未来的结果都被考虑到决策的公共知识中,因而合作均衡难以得到。声誉模型(KMRW定理)说明,在囚徒困境博弈中,每个参与者并不知道对方是“理性的”还是“非理性”的。在此条件下,对于一个重复 T 阶段的博弈,只要 T 足够大,必然存在一个 T_0 使得在未达到 T_0 时刻的所有阶段的博弈中,参与人都选择合作。每一个参与者尽管在选择合作时可能会面临被对手出卖的风险,但是如果不合作则暴露了自己的类型,从而失去长期合作收益的可能。因此,如果博弈重复次数足够多的话,出于对未来收益的考虑,每一个参与者都会尽量树立自己合作的良好声誉以获得对手同样的回报。“对于一些长期的交易关系,这些声誉在短期看来可能是不经济的,但是对于长期的合作收入流的补偿说明,这种声誉的建立是最优的选择。”^[10]

牙人最重要的是取得买卖双方的信任。买卖双方与牙人所形成的关系网全部存在于乡村社会内,因此牙人的个人技术、品行和信用都是可以在市场上打听得到的。另外,牙人生活中有时也需要进行农产品的交易。当他们出售或者买进活畜时也会依赖牙人,能够亲身感受到在交易过程牙人信用的重要性。因而,选择“讲信用”从而建立长期的声誉对于牙人而言是理智的。

六、结论

(一) 牙人在市场交易效率方面具有重要作用

经济学中的“柠檬市场”理念认为,在市场中当产品的卖方对产品的质量比买方具有更多信息的时候,由于买卖双方对产品质量信息不对称的情况,导致了逆向选择行为,低质量的产品会把高质量的产品驱逐出市场,从而将会导致市场上的产品质量下降的现象出现^[11]。“柠檬市场”现象会导致市场规则紊乱。

从一定意义上来说,新添镇活畜交易市场是一个信息不对称的市场。一方面,活畜交易价格很难以单一的称量方式加以解决。另一方面,尽管一般认为,“商品交换最先发生在共同体之外,其往往发生在陌生人之间”^[12],但参与交易的当地农民或因对“相羊”的技术不够熟识,或因对作为陌生人的卖方不太了解,致使卖羊的商贩往往比前来买羊的农民掌握更多的市场信息,他们知道自己卖的羊品质如何,作为理性经济人,卖方为了卖个好价钱会尽量掩饰羊不好的一面。事实上,在新添镇活畜交易市场中由于信息不对称并没有使得不好的羊完全替代好的羊,致使交易无法正常运行。相反的,因为有羊经纪的存在,他们充分利用自身的明辨能力、信息掌控能力、地域关系和人事关系,降低了交易成本和交易风险,维护了市场正常稳定的发展。牙人的经济活动使交易双方得到了有效的沟通,在一定程度上削减了信息不对称。此外,由于对市场熟悉,对于“次等”羊,牙人们往往也能够帮卖主找到适合的买家,并给出较为合理公道的价格,保证了一个公开、公平、和谐的市场环境。在这一层面上讲,牙人是维系新添镇活畜市场交易的不可或缺的重要组成部分,是提高交易效率的重要保证。

(二) 牙制是现行农产品交易制度的重要补充

目前我国农产品交易的经济主体主要为农户、中介组织、企业和政府。我国的农户经营规模普遍较小,自身的有限理性及信息不完全导致交易不确定性增高,这决定了其在走向市场过程中每次交易的风险加大,内生交易成本极高,因此买卖双方直接交易的效率很低。

活畜交易过程中价格的判断和确定是一个重要的环节。通常情况下,农产品交易制度更提倡严格的量化和公开透明化。但是对于非匀质且单个对手交易的活畜买卖,形成价格的过程比较复杂,牙人作为具有说服力的第三方介入活畜价格的判断实际上是高效且公平的保障。

牙人参与交易尽管不是现行市场的主要方式,它可能因为信用威胁而不能解决农产品交易的

所有问题,但根据买卖双方的需求现实存在的牙人在一定程度上可以提高交易效率。牙制是一种高效交易制度,它适用于农村经济体制下的大量、多次的小规模交易,所以是农产品交易规则下的一种重要补充。

(三) 牙制对现代农产品市场经纪业具有借鉴意义

牙人参与活畜交易的制度在一定程度上表现出,稳定的交易规则是建立经纪业信用的保证。人们在活畜交易中是否讲信用取决于他的预期。如果一个人在某次交易中预期用欺骗的方法进行交易获得更大的利益,而受到惩罚的可能性又很小的话,他就很可能采取骗取的办法进行交易。但是从长期来看,当人们发觉这种情况之后就会停止与他的合作,甚至说服更多的人避免与他的交易,导致更大的损失。然而人们是否能够及时有效的在短时间内了解是否上当受骗需要市场上交易规则是透明的、可预见的。如果交易制度不断变化,没有相对固定的规则衡量欺骗者的行为,这种不确定性就会加大观察的难度。农村经纪业作为一种组织,比起牙人单独的个人经济活动,它的发展依赖于市场规则的稳定性。经纪人之所以能够以较委托方更低的交易成本完成交易主要依靠自身的专业知识、从业经验以及建立起来的人脉关系形成一套较为系统的运行方法。一旦市场交易规则随时变动,农村经纪人就需要花更多的成本重新积累,这为他们追求更大经济利益而采取欺骗手段创造更多的可能。恶性循环会导致农村经纪业的萎缩。

因此,稳定的交易制度和交易规则不仅有利于建立市场信誉,也能够规范经纪人自身的行为,真正起到缓冲市场信息不对称,降低交易成本,从而保证农村经纪业的有序发展。这也是牙制发展过程中为我们提供的经验借鉴。

(四) 政府应该对牙人市场创造宽松的环境

作者认为推动牙行和经纪业发展的动力来自于四方面(图1)。利益因素包括物质利益和个人价值利益,是牙行发展的根本动力;社会文化因素包括商业文化、交易信用文化和交易规则,是经纪业发展的有效助力;市场需求因素是牙人产生的基本因素,更为牙行的成长拓展空间;稳定的政治环境和适时的政策鼓励能够为经纪业的成长提供保障和支持。

在上述四种驱动力来源中,政治环境和政策一项在调研过程中引起了我们的注意。新添镇自2011年以来开始实行进出市场卖方需要交纳一定管理费用的制度,即商贩需要为自己每只进入市场并参加交易的羊交纳1元的管理费。绝大多数卖家表示无法理解这样的政策。他们认为,不管买卖双方还是牙人都本着自愿的原则参与交易,交易场所是自由选择的结果,实体市场已私营化,政府在整个活畜交易过程中没有进行任何实质管理。所以,我们发现越来越多的买卖方提前1~2个小时入市,在市场上展示商品并评价,下市后才真正完成交易,或者通过牙人介绍直接在牙人或卖方家里完成买卖,甚至选择其他村镇的逢集。新添镇活畜交易市场的交易量在2013年明显减少。而且,政府所掌握的交易额与通过牙人实际进行的交易额之间存在很大差距。在调研中我们也发现,地方政府有意制定政策对牙人进行管制,要求牙人必须“持证上岗”,很多牙人表示无法理解。这里存在的问题是,以什么方式来规制牙人行为?在市场上三方均认可的前提下,是否有必要规制牙人行为?

本文认为,过多的政府干预只会减弱市场自主形成的牙制的优势,最后导致失灵,丧失其社会效应。中国社会结构及其转型的真正动力来自于经济空间中成长起来的市场力量,对于自由、和谐的牙人参与活畜买卖的交易模式,政府不应该过多使用宏观调控规制牙人的工作方式,作为交易市

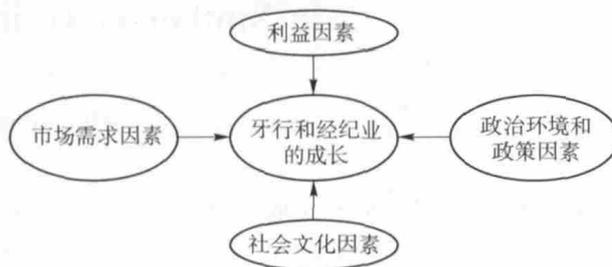


图1 牙行和经纪业成长的决定因素

场中的第三方,牙人的中介行为“应需而生”,是现行市场交易制度下的重要补充。它不同于通常意义下的中介组织,牙人的存在是应对频繁出现的特定交易中人与人重复博弈关系的产物,表现出很强的内生优势。牙制以买卖双方共同认定和信赖形成交易支柱,并不需要政府的一般性认定和规制。从调研结果看,牙人的兼业性极强,加以“持证上岗”等要求只会阻碍他们的发展,必然会降低市场交易的活跃性。因此,牙人存在的优势需要政府以积极、宽松的态度加以鼓励,为其参与活畜交易营造一个稳定、高效、和谐的环境和氛围。

[参考文献]

- [1] 吴其衍. 清代前期牙行制试述//中国社科院历史所清史室编. 清史论丛(第六辑). 北京:中华书局,1985:26
- [2] 王亚军. 农村中介组织的构建和启示. 内蒙古农业大学学报:社会科学版,2010(3)
- [3] 敏俊卿. 中间人:流动与交换——临潭回商群体研究. 北京:中央民族大学出版社,2011:121
- [4] 陈新元. 明清时期江苏的居间商. 江苏商论,1991(5):40-42
- [5] 施坚雅. 中国农村的市场与社会结构. 北京:中国社会科学出版社,1998:40
- [6] 彭德林. 新制度经济学. 武汉:湖北人民出版社,2002:77
- [7] 马歇尔·萨林斯. 文化与实践理性. 赵炳祥,译. 上海:上海人民出版社,2002:266
- [8] 朱国宏. 经济社会学. 上海:复旦大学出版社,2003:260,261,265
- [9] 黄东海. 传统中国商业法制的一段秘史——制度变迁视角下的牙人牙行制度//中西法律传统(第七卷). 北京:北京大学出版社,2009:332
- [10] 张维迎. 博弈论与信息经济学. 上海:上海人民出版社,2004:214-223
- [11] 乔治·阿克洛夫. 柠檬市场:质量的不确定性和市场机制. 经济学期刊,2001(6)
- [12] 费孝通. 乡土中国 生育制度. 北京:北京大学出版社,1998:26

The Yaren in Livestock Trading: Based on the Research in Xintian Town in Gansu Province

Tian Yixing Li Jun

Abstract Yaren are Chinese traditional and specialized rural brokers in counterparty trade pattern who contribute to collaborative processes that bring contracting parties together to establish communication, build connection, manage conflict, and create innovative ways to move forward. Their economic activities in the production and exchange play an important role in the coordination and organization. This paper initiated in-depth interviews with various local Yaren in Xintian Town in Gansu Province, Northwest of China, and analyzed middlemen's trading activity, living conditions, income status and experienced intermediates specific ancient operational methods in bargaining and consultations. Authors aim to interpret sociological value of Yaren, considering that they can significantly improve the efficiency of agricultural trading activities under conditions of acquaintances opponents participating in business. This paper proposed economic implications of Yaren, exploring the specific role and impact of its information asymmetry and the price formation mechanism of trading patterns under risk of information asymmetry and uncertainty, and then proposed to improve the brokerage industry's role in the modern agricultural market.

Key words Yaren; Yaren Institution; Brokers; Efficiency; Livestock Trading

(责任编辑:常英)