



未能随迁的乡土关系

——锦镇搬迁对商贸活动影响的分析

陈阿江 朱启彬

[摘要] 水电工程项目中集镇的搬迁改变了集镇中商户的生计状况。通过集镇搬迁对土产商铺的货源、农资商铺的稳定客户群、服装商铺转场经营的影响分析,指出搬迁前商户与消费者处于同一市场体系内,商户和周边农村在商品供销上形成了基于乡土性社会关系的商品交换网络,各行业生意红火;搬迁后原有的乡土性关系破碎,市场体系被打破。土产商铺失去农村货源,不得不从更高级市场进货,利润空间压缩;农资商铺失去乡村的固定客户群后趋于消亡;服装商铺难以实现转场经营,消费群体锐减,生意冷清。

[关键词] 水库移民; 乡土社会; 市场体系; 社会关系

2013年我们在金沙江向家坝水电站锦镇的移民安置调查时,发现一个有趣现象:搬迁到新锦镇^①的商户生意冷冷清清,而原来在旧锦镇老街时生意风风火火、热闹非凡。按理说,新锦镇交通等基础设施改善、人口也比旧锦镇人多,商铺生意不应如此凋敝。在后续的调查和思考中,我们逐渐明白,买卖或交易,表面上是随机的、瞬间就完成的,但实际上,买卖或交易之后是商铺与客户稳定的社会关系在支撑着。商户搬迁到新锦镇后,他们原来的乡土关系^②丢失了,生意因此滑坡也就不足为奇了。

集市,一般是依托乡村地域中心集镇等进行定期聚集从事商品交换的场所。北方称为“集”,江浙称“市”或“镇”,两广为“墟”,云南为“街子”,川黔为“场”,新疆为“巴扎”^[1]。集市是连接集镇和乡村的纽带,也是乡村农副产品的主要集散交易地。乡村人在这里卖出自己的出产并购回生活所需。作为农副产品集散地和乡村日常用品交换的集市,空间形态上有非农的特点,但它本质上却是乡土性的。

费孝通在江村的研究给读者展示了乡村经济与集镇集市的关系。在江村这样职业分化程度小的村庄,农民可以直接在外部市场购买货物并带回村里,或者货物通过不同的中间人带到村里。这些中间人主要包括:定期到村里来的小贩,在买主家门口卖东西;零售店,在村里有固定的地点,店铺里存放着从外界买回来的货物,吸引顾客去购买;航船,从城镇代消费者购买货物并运到村里。航船的存在连接起村庄与集镇,使远处的城镇成为消费者初级购买的中心^[2]。

从江村航船进镇为农户销售农产品和购买日用品的观察中,费意识到,在每个乡民的生活里都有更高一层社区,即小城镇在发挥重要作用。作为商品的集散中心,小城镇的层次是层层包含的。这就是说高层次的小城镇的销售范围不仅包含低层次的小城镇及其销售范围,而且高层次的小城镇自身也具有属于低层次小城镇的销售范围。商品的销售范围实际上就是吴江民间所说的“乡脚”。乡脚并不是以镇为中心的一个清晰的圆周,每一种商品都有各自的乡脚,所以一个小城镇的

[收稿日期] 2015-10-11

[基金项目] 河海大学中央高校基本科研业务费项目“城镇化移民安置与社会适应问题研究”(2014B11814)。

[作者简介] 陈阿江,河海大学社会学系教授;

朱启彬,河海大学社会学系博士生,邮编:211100。

① 旧锦镇、新锦镇是搬迁前后的县城镇,系拟名。

② 沿着费孝通关于乡土社会的论述,本文所称的乡土关系,或乡土性社会关系,主要是农村社会中与农业及典型的农村生活关联的社会关系。

乡脚由许多半径不等的同心圆组成。没有乡脚,镇的经济就会因营养无源而枯竭;没有镇,乡脚经济也就会因流通阻塞而僵死。两者之间的关系好比是细胞核与细胞质,相辅相成,结合成为同一个细胞体^[3]。

如果说费孝通主要关注由乡村到集镇、进而关注乡村与集镇的关系,那么施坚雅则注意到集市体系,或曰集市系统。施坚雅用基层市场一词指一种农村市场,它满足农民家庭所有正常的贸易需求,家庭自产不自用的物品通常在那里出售,家庭需用不自产的物品通常在那里购买。一个设有基层市场的居民点(但并不同时设有较高层次市场)称之为“基层集镇”。“集镇”,这里作为专用名词,限于代表经济中心等级体系中层次毗连的三种中心地,其中每一种中心地都相当于一种市场。按照上升的顺序,三种市场为“基层市场”“中间市场”和“中心市场”^{[4]5-25}。

施坚雅的研究对村落社区研究是一个突破。他认为,如果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。农民实际社会区域的边界不是由他所住村庄的狭窄范围决定,而是由他的基层市场区域的边界决定。

因向家坝水电站建设导致,一些集镇整体搬迁,锦镇就是其中一例。向家坝水电站是金沙江水电基地下游4级开发中的最末一个梯级电站,于2006年11月正式开工建设,2012年10月开始蓄水发电,计划2015年全部完工,建成后成为中国第三大水力发电站。

搬迁前的旧锦镇集市依山傍水,空间有限,“抽支烟就可以转一圈”。集市虽小,但人口集中。2012年,旧锦镇集市面积0.7平方公里,居民20476人,有主街道4条,总长1878米、宽度8~13米。其中北正街和东正街习惯上被称为上排街,长约1500米,西正街和南正街被称为下排街,长约400米,上排街、下排街共有门面房1200余间,商业从业人员2700余人。固定摊位约120个,从业人员200人左右。另每逢赶场日,约有300至500个流动摊位摆出,每个摊位通常由1人看守经营。

搬迁后新锦镇被规划为宜宾市的二级中心城市。近期规划至2012年,5平方公里、人口5万人规模;远期规划至2020年,10平方公里、人口10万人规模。新锦镇上、下台地市政道路由一条主干道、8条次干道和17条支路组成。截至2013年10月,新县城规划门面房面积82770平方米,约3177间。

本文拟从锦镇搬迁前后对乡村关联密切的土特产贸易、农资经营活动及乡村服装生意三类商贸活动进行分析,讨论水库移民安置对集市中的部分特定人口的影响,探讨移民安置与乡土关系的关联。在收集相关历史文献和社会经济统计数据基础上,对锦镇搬迁前后的商业发展基本状况进行调查。观察新锦镇以及旧锦镇后靠后形成的新的临时集镇上的商业贸易状况,对各相关行业商业经营者、消费者等进行深度访谈。在移民局、统计局等相关部门召开座谈会。笔者试图通过对搬迁前后新旧锦镇上的土产商铺、农资商铺、服装商铺的经营状况进行比较分析,找出新锦镇商业萧条的内在原因。

一、土产商铺断货源

旧锦镇地处金沙江干热河谷。这里热量丰富,光照充足,海拔300米至1250米,适宜发展立体农业。金沙江河谷具有桉柑等水果生产和各种蔬菜种植的天然条件,而海拔相对较高的山地是生产梨子、茶叶、烤烟等经济作物的好地方。据调查,周边农村进入旧锦镇集市贸易的农副产品种类繁多,主要有粮食、油料、牲畜、水果、药材、木材、蔬菜、茶叶、笋干、蚕茧、土烟、草纸、家禽、禽蛋、鱼类、肉类、香料等。由于区域狭小,工业又不发达,旧锦镇2万多居民中大部分人不得不自谋生路。其中不少城镇居民依托集市优势,从事农副产品的交易,此类店铺约有150余家,从业人员近340人。另有约500人左右会在赶场日摆摊从事农副产品贸易。此类商户从农村收购土特产品,然后在商铺、摊位上销售,赚取差价。卖水果的马女士说:

我一个人摆水果摊,老公偶尔帮帮忙,都是在下排街卖。卖的水果基本上是自己从周边山上收购农民的。要先把在山上收购的水果背到山边马路上,然后再用车拉到集市上出售。一早上山收购,等回到集市上基本要到下午五六点。回来后还要立即开始卖水果,因为水果储存时间短,不立即卖就会烂掉。有时候我一早在农村一块四一斤收的桃子,在集市上可以卖两块一斤。虽然生活很辛苦,但一个月大概也能挣三四千左右。(2013 年 11 月 20 日在新锦镇对马女士的访谈)

土产商铺与农户在买卖过程中形成了相对稳定的供销关系。有时为了维护这种稳定的关系,买卖双方都会做出经济上的让步。比如马女士去收购水果时,总会把熟悉农户的品相不好的水果也一起收购,当然,价格相对会便宜些。虽然这些水果不好卖,但为了维护稳定的关系,还是会把这些水果收购回来。这种稳定的供销关系,达成了土产商铺与农户二者之间的互利互惠。

这些从周边乡村收购来的农副产品,除出售给镇上的居民,更多地出售给前来赶场的村民。立体农业的特征使得区域物产很丰富。但对于具体的农户来说,家户能够生产的农产品相对单一。比如居住在河谷地带的农户可能家里会出产椪柑、龙眼,但却不能生产梨子,而集市提供了互补的机会。

搬迁后的新锦镇距旧锦镇直线距离 28 公里,公路距离为 49 公里,水路距离 100 公里。新锦镇距宜宾市区 41 公里。新锦镇虽然和旧锦镇直线距离仅有 28 公里,但两地气候不同。新锦镇位于岷江下游南岸,处于东南、西南季风交汇的金沙江、岷江下游丘陵地带,属湿润气候多雨区。农作物相对单一,主要种植土豆、玉米、花生和水稻等。

新锦镇周围农业出产相对单一,土产商铺无法从附近农村采购,去旧锦镇附近农村采购交通不便,这样就不得不从城市市场批货。与在旧锦镇直接从农户手中购进货源相比,土产商铺的利润空间变小了。卖水果的马女士说:

我在旧锦镇卖水果,如樱桃、桃子、葡萄、椪柑等,都是在农村买来卖。在新锦镇我们也摆摊卖水果,现在货都是从宜宾拿,很贵,利润很小。以前摊位就摆在自己家旁边,中午吃饭可以回家吃。现在摊位离家太远,中午吃饭就得去饭馆买。(2013 年 11 月 20 日在新锦镇对马女士的访谈)

对于搬迁前后水果摊位的经营状况,马女士为我们详细算了一笔账,在旧锦镇时每月 9 个赶场日每日可以收入 300 元左右,非赶场日一天也有 50 块的收入。结果如表 1。

表 1 搬迁前后水果摊主马女士收入情况变化表

	旧锦镇	新锦镇
进货渠道	多数乡下收购	上级市场批发
买卖差价(平均)	1 元/斤	0.7 元/斤
日均销售量	赶场日:300 斤	100 斤
	非赶场日:50 斤	
其他开支	——	午饭 10 元/天
月收入(30 天计)	3 750 元	1 800 元

注:数字来自 2013 年 11 月 20 日在新锦镇对马女士的访谈。

在新锦镇,土产商户不仅在货源渠道上发生了改变,客户也变少了。卖土产的李先生说:现在新锦镇人居住分散,东西不好卖了。想买点板栗,要走上很远,可能嫌麻烦也就不来了。以前在旧锦镇就那两条街,晃来晃去的都会从店门口经过,路过也就买点带回家。农村人赶场也会带回点回去给小孩吃吃,现在没有农村人来赶场,就算有农村人来赶场,可能也找不到这个地方。(2013 年 11 月 20 日在新锦镇对李先生的访谈)

收入减少后,为了节约开支,很多土产商户便在路边摆摊销售,形成了新锦镇“水果一条街”。原先的固定客户由于区位的改变而丢失,新的关系短时期内又无法重新建立起来,土产商户的收入

减少是可以预见的。

二、农资商店无客户

锦镇所在的县是农业县,2012年全县总人口31万人,农业人口占87%。当年,全县实现地区生产总值303194万元,三项产业的比例分别为36.5%、38.3%和25.2%。

旧锦镇交通便利,与宜宾市及其它乡镇有水路相通。公路交通也比较方便,省道经过县内并连接周边各县,县道穿旧锦镇而过,通往县内其他乡镇。农资商店基本布局在上排街的两端,这里地处县道,往来方便,而且集市两端相对宽敞的空间便于大宗农资产品的存放。

农资商店主要销售为农业服务的工业产品,它们通常来自高一级市场,但最终要流向农村、服务于农业。旧锦镇的农资产品基本采购于宜宾市而销售给周边农村的农民。镇上农资商店在售的农资产品可大体分为两类:以农机、农具等为主的耐用农业生产资料和以农药、化肥、种子等为主的消耗性农业生产资料。农机可能由若干农户合买一台或者由一家购买后为若干家提供服务,农具则是农村中每家每户拥有日常农业生产必需的种类。而作为消耗性农业生产资料的农药、化肥、种子等,是农村中从事农业劳作的各家各户都需要的。

农资商店和周边农民形成一种稳定的供销关系。农机或者农具对于农户来说均属于长期使用的耐用消费品。农机对于农民来说是农业生产的必备物品,价格相对昂贵。农民在选购时,一方面追求物品的质量,另一方面要考虑物品使用过程中的维护和修理事宜。农药、化肥、种子等物品和农作物的产量密切相关,若买到质量不合格的产品,农作物的产量便会受到很大的影响甚至会白白辛苦一季最终颗粒无收。因此,在农资产品的选购上,农民往往会选择去信得过的商铺购买。正如农民郭先生认为:

农民买农机都喜欢到熟人那里去买,这样比较放心。你卖给我的农机用了一段时间坏了,我可以找你换新的或者你负责重新修好。我买你家的化肥农药,那是因为我了解你的人品,你不会卖假货给我。如果我不认识你,我怎么敢买你这些东西。(2013年11月21日在新锦镇对郭先生的访谈)

稳定的供销关系使得农资商店与农户之间形成了一种“熟人社会”,农户为了保证所购农资的质量会到固定的商铺去选购产品,商铺也因此有了自己稳定的消费群体。农民的生产资料在固定的商铺购买,使得赊欠往往成为一种常态^[5]。农药、化肥、种子的购买,对于农民来说也是一笔不小的开支。农民往往选择在播种时先赊入农药、化肥、种子,在作物收获卖出后再偿还欠款。商铺为了稳定自己的顾客,也不得不维持与农民这种“一茬又一茬”与农作物生长周期同步的赊欠关系。常态化的“赊欠-还债”,在店铺和客户间长期地维持着带有一定张力的却保持联络的社会关系。

旧锦镇的农资商店搬入新锦镇后,与客户关系生意关系出现了意想不到的变化。一方面,由于空间关系的演变,农资商店失去了与原来的老客户的联系;另一方面,新锦镇周边的农户,有他们原来相对稳定关系的商铺,较少选择新锦镇新农资商店。

每个集市都与其辐射范围内的农村紧密相连。新锦镇建设前,其周边集市已有大乘镇和高场镇等,这些集市都有其固定的“乡脚”。水库移民安置提供了大量的经济发展空间,但由于土地占用等原因,农业经济的拓展则相对有限,农资需求没有呈现增长的势头。农资商店的销售更需要长期稳定的供销关系,农民在选购农资时,往往会选择熟悉的商铺。所以,新来的农资商店很难与老店争抢有限的客户资源。方女士说:

搬迁前旧锦镇周围农村人到镇上来赶场,人很多,总有生意做。现在新锦镇区域变大了,人口不集中,乡下人又不在这里买东西。原先做生意的搬迁后都不敢做生意了,自己家有门面也开不起来。生意不好更不敢租房,小区下面开的几家店面都陆续关门了。(2013年11月22日在新锦镇对方女士的访谈)

在失去原有的固定消费群体、新的供销关系又无法形成时,农资商店的经营变得艰难。在消费类型上,新锦镇的商户转向以满足镇上居民的消费为主实际上也就不得不面临着经营的转型。一些人甚至找不到合适的经营行业而待业在家。

三、服装商铺难转场

旧锦镇市场上的商铺,除了和农民的生产相关联的土产商铺和农资商店外,主要是与农民日常生活的相关联的商铺,而服装商铺则为其中的典型代表。

旧锦镇有 400 余家服装商铺。旧锦镇服装商铺经营的服装大多从更高一级的市场宜宾市购进,主要是低档服装,价格相对便宜,主要销售对象是周边乡村居民。旧锦镇赶场的时候,人流量比较大,来自周边的农民在市场上购进自己家庭的生活必需品。服装商铺所卖货源比较贴近农民的实际需要,销路较好。王女士说:

旧锦镇服装店虽然比较多,但生意好做,主要是卖给赶场的农民。旧锦镇赶场时人很多,附近清凉乡、富荣镇、龙溪镇、福延镇和楼东乡的人都会到这里赶场。附近有这么多农民,一年下来,要穿的衣服也是一定的。所以有这么多农民在,我们总是会有生意做的。(2013 年 11 月 21 日在新锦镇对王女士的访谈)

旧锦镇的场有固定的“场日”,它和周边集镇的场期错开,构成一个完整的集市系统。旧锦镇每逢农历二、五、八赶场,即每月农历的初二、初五、初八、十二、十五、十八、二十二、二十五、二十八赶场。旧锦镇以北 7 公里左右的富荣镇一、四、七赶场,旧锦镇西北 27 公里左右的龙溪乡三、六、九赶场,旧锦镇以西 30 公里左右的新安镇也是二、五、八赶场,旧锦镇以东 27 公里左右的楼东乡一、四、七赶场。旧锦镇不赶场的时候,服装商铺的经营者则会到周边赶场的集市摆摊出售服装。旧锦镇与周边集市的赶场日期错开,使得服装商铺可以转场销售,有转场销售的服装商铺 10 天里不是有 3 天场,而是 6 天甚至是 9 天的场,大大增加了服装销售的机会。比如在旧锦镇不赶场时,可以赶附近一、四、七富荣镇的场,或者是再赶龙溪乡三、六、九的场。

王女士介绍说,转场时通常是我们夫妻合作。丈夫开车负责转场销售,我则在旧锦镇看店。我们去周围镇上出摊卖服装时,需要交摊位费。但摊位费通常都很便宜,比如我们在富荣镇上一个月的摊位费只需 50 元。(2013 年 11 月 21 日在新锦镇对王女士的访谈)

因为距离周边集市距离较近,所需的摊位费又很低,旧锦镇的服装商铺进行转场经营往往是服装销售收入的重要组成部分,转场经营也已形成常态,在 400 余户服装商铺中约三分之一以上的商铺经常转场销售。无论是在旧锦镇销售,还是在周边集市转场销售,服装商铺的销售对象主要都是周边的农民。因为农民的服装需求量相对较大,所以服装商铺虽然数量多,竞争激烈,但通常收入都很可观。

表 2 旧锦镇王女士服装经营收入情况表

	日均营业额/元	年总营业额/元	年总收入/元
赶场日营业额	800 ~ 1 000	86 400 ~ 108 000	17 280 ~ 21 600
非赶场日营业额	200 ~ 300	50 400 ~ 75 600	10 080 ~ 15 120
转场收入	400 ~ 500	100 800 ~ 126 000	20 160 ~ 25 200

注:数据来自 2013 年 11 月 21 日在新锦镇对王女士的访谈。

以上述王女士为例,旧锦镇每月 9 个赶场日平均每天可有 800 ~ 1 000 元的营业额。按一般情况下 20% 的利润计算,一个场日可产生利润 160 ~ 200 元。非赶场日销售状况相对较差,约有 200 ~ 300 元的营业额即约 40 ~ 60 元的收入。去附近场镇转场销售时平均每天营业额有 400 ~ 500 元、80 ~ 100 元的利润。据估计,王女士服装经营转场收入约占其服装经营总收入的 4 成。

搬到新锦镇的服装商铺,发现经营很困难。2012 年新锦镇安置移民 31 286 人、原居民 20 380

人。这与旧锦镇相比人口增加不少,但乡村服装的消费人口却是下降的。新锦镇以市民为多,实际消费农村服装的人口估计4万。而在旧锦镇乡村服装消费人口约为7万,另外还有转场时的乡村服装消费人群约5万。

作为新县城的新锦镇,它实际上是按现代城市设置的。不同于传统的集镇,它没有固定场期,人们每天都可以在市场上进行交易。而新锦镇北3公里处的高场镇一、三、六、九赶场,西南方10公里左右的大乘镇二、五、八赶场。周围的农民习惯了在周边的乡镇购买服装而很少到县城来选购服装。

不仅周边农村人不来新锦镇买东西,而且部分新锦镇的农村移民熟悉乡村集市的特点,喜欢去新锦镇周边的乡镇集市买东西。马女士说:

现在新锦镇面积大,人群都被分散了,住在这里的一部分人也不愿在这买东西,他们会去附近的高场镇购物,高场离新锦镇只有三四公里,坐车4块钱就到。(2013年11月20日在P县新县城对马女士的访谈)

在新锦镇服装生意不好做,那是否可以像以前一样到周边的高场镇、大乘镇转场卖服装呢?商户在去周围的高场、大乘等镇上进行转场销售时,遇到了新问题。卖服装的孙女士说:

我们也去过附近的高场镇做小百货生意,高场镇上有着自己固定的供销关系。我们去了之后,货物在那里并不好卖。那些乡下农民还是更愿意买镇上老店铺的货物。另一方面,我们是从外面进入高场镇的,多少会受到一些高场镇上商户、管理者的责难。比如我们在高场镇摆摊的摊位费每天都要三四十,而当地人就相对要低得多。旧锦镇后靠形成的临时市场生意好做,但由于需求大、市场小,现在在那里租一间临时棚子,月租金都要1000多。而一个月也只有九天赶场,距离又远,所以生意也没法做回去。(2013年11月19日在新锦镇对孙女士的访谈)

就生产者或贸易者方面说,市场的周期性与个体“商号”的流动性相联系。通过周期性间隔变换自己的位置,商户能够吸收几个市场区域的需求,从而达到生存水平。当一组互相联系的市场按共同的周期性(而不是每天)时间表运营时,业主就可以按照每个集镇的集期依次巡回于各个集镇^{[4][11]}。但当这一相互联系的市场体系中忽然植入一个新集镇时,正如以上所分析,它并不能很快融入这个体系内。集镇上的商户也很难在之前相对固定的市场系统内实现转场经营。

作为服装商铺,搬迁前在旧锦镇所卖服装基本是面向农民的,品质稍差但价格便宜。搬迁后在新锦镇失去了周边农民这个消费群体。转场销售则又变得无利可图。由于新锦镇离宜宾市区距离仅41公里,若需选购高档服装,人们则会直接去宜宾,所以转向中高档服装的销售也很困难。总体上,近期服装商铺销售情况不佳。

四、结语

通过以上分析,我们不难发现,移民安置过程中乡土性社会关系的丢失,是新锦镇服务于乡村人口的商铺面临困难的根本原因。服务于乡村人口的商铺,或者它们的货源直接来自周边农村,转而销售给农村的其他人群;或者直接为附近的农业生产服务;或者直接为附近农民的日常生活服务。由于水库淹没、城镇搬迁、重新安置,作为移民的店主迁移到了新县城,而他们所服务的周围农村人群没有迁移,基于贸易的、长期形成的稳定的社会关系,因空间位置的改变而破碎了。这种乡土性社会关系并没有因为城镇的搬迁而随之迁移,而又没有在新锦镇周边建立新的社会关系,所以生意的衰败势所必然。

乡土性社会关系首先是一个空间性社会关系。人们的日常生活通常在家庭家族或部落内里得到满足。但随着经济的发展、需求的增多,交换也就成为必须。在传统时代,受制于交通条件,就近交易成为优先选择。所以,我们注意到施坚雅在20世纪50年代对四川农村的研究,首先关注于基

层市场。只有在基层市场无法满足其需求时才会去高一级的市场^{[4]31-45}。就本文案例看,从农民的日常生活和生产出发,与旧锦镇的商铺自然结成一种乡土特征的社会关系,这是从地理空间就近发展起来的,也是与农业、农村生活相关联的。在旧锦镇的贸易关系里,我们依稀可以注意到空间社会关系里的乡土特征。

从旧锦镇到新锦镇,也是空间社会关系的转变。从表面上看,是因为水库移民搬迁造成了这样的跨越——当然,大坝项目加速了这样的演变。但从另一方面看,这也是社会演变的必然。笔者在东部某些地区的调查发现,农田正在自发地转包、大规模地集中,农业生产大户直接从农资公司采购,乡镇农资商店的凋敝趋势也难以逆转。只是移民搬迁加速了商铺和周边农村乡土性社会关系的萎缩。从这个角度看,乡土性社会关系更是一个历史的社会关系。很显然,随着工业化、城镇化的推进,新锦镇乡土性社会关系的恢复已是不可能了。

商铺的未来,取决于新社会关系的结成。突然的搬迁,使空间社会关系破碎、历时性社会关系断裂,对个体的移民商铺来说,出现了经营困难。但总体上看,新锦镇未来应有比较好的发展,应该有更多的商机。就此而言,现在的困难不一定是坏事。当然,并不是所有的人都能够把握住机会的。在风云变幻的社会关系中,有些人会一蹶不振,而另一些人则会脱颖而出。

[参考文献]

- [1] 王敏.“巴扎”(集市)里的族性认同与认同变形.新疆大学学报(哲学人文社会科学版),2012(6):65-68
- [2] 费孝通.江村经济:中国农民的生活.北京:商务印书馆,2001
- [3] 费孝通.小城镇大问题//江苏省小城镇研究课题组.小城镇大问题——江苏省小城镇研究论文选(第一集).南京:江苏人民出版社,1984
- [4] 施坚雅.中国农村的市场和社会结构.史建云等,译.北京:中国社会科学出版社,1998
- [5] 耿言虎,汲怀远.赊欠现象的非经济因素阐释——S商店个案研究.河海大学学报(哲学社会科学版),2011(1):28-30

The Unable Relocated Local Relationship along with the Town

——Analysis on the Influence of the Relocation of Jin Town on Business Activities

Chen A-Jiang Zhu Qibin

Abstract The town relocation has changed the livelihood of merchants in the construction of hydropower engineering project. Through the analysis that the goods supply of local shops, the stable customer groups of agricultural materials stores and the business transition of clothing stores are impacted by the town relocation, it points that, before shops relocated, merchants and consumers in the same market system, and formed a commodity exchange network of local social relations on the commodity supply and marketing between the county business and the surrounding countryside. So the merchants business is good. But after shops relocation, the local relationship is ruptured and the market system is broken. The local product shops lost the goods supply from rural area and have to purchase from the higher market, so the profit margins are compressed. The agricultural materials stores will disappear after losing the stable customer groups. Clothing shops cant realize business transition and consumer groups decrease quickly, then the business will desert.

Key words Reservoir resettlement; Earthbound community; Market system; Social relation

(责任编辑:常 英)