

正規化的糾結：北京「浙江村」 和中國社會二十年來的變化

• 項 飆

摘要：1990年代以來，中國大陸社會民間經濟活力的消退、社會結構的失衡，是和日常生活的有序化、正規化同時發生的。派遣工制度之所以被普遍採用，不僅是因為它使得就業非正規化，更重要的是因為它把非正規就業在形式上正規化，從而使之受正規經濟控制。北京「浙江村」——一個來自浙江的服裝經營戶在1980年代形成的典型的非正規經濟——也經歷了類似的變化。本文回顧了浙江村的批發市場經營、服裝加工以及大人物的角色如何被正規化，揭示了一些貌似「現代化」的現象其實是一個強勢者區隔社會群體、攫取價值的過程。此外，基於對筆者早期浙江村研究的反思，本文也試圖探索符合當下中國需要的研究路徑。

關鍵詞：非正規經濟 「分割—攫取」模式 資產化 浙江村 正規化

一 前言

中國大陸自1990年代以來的變化讓人有難以名狀的感覺。我們一方面覺得這些變化是正常的、合乎邏輯的（比如市場原則愈來愈普遍），但是冷不丁就遇上了原來想不到的種種怪象（比如醫療制度改革使得看病更貴更難）。所謂「怪象」，不僅是因為這些現象不合理、在意料之外，而且我們難以以慣有的思路對它們加以解釋。怪象的不合理是明擺着的，但我們又覺得似乎別無選擇。歷史沿着看似合理的路徑走進了錯誤的房間。現在我們似乎不知道該期望甚麼、怎麼期望，甚至不敢期望。難怪「糾結」成為二十一世紀初使用頻率最高的新詞語之一。

* 本文的初稿是以「泡沫、盤根和光環：北京『浙江村』和中國社會二十年來的變化」為題在香港中文大學當代中國文化研究中心的演講（2016年2月19日）。本文的第二、三稿分別得到梁永佳、袁長庚、賀欣、何深靜、羅丹妮、張翔等師友的評論，第四稿得到兩位匿名審稿人的點評，使我受益極大，一併致謝。

北京城南「浙江村」近二十年的變化是這個「糾結中國」的一部分。浙江村是由來自浙江溫州地區的服裝加工、經營戶於1980年代中期形成的聚居區，人口規模曾達近十萬。浙江村的發展完全在政府規劃之外，大部分的家庭作坊沒有註冊，治安和環境「髒亂差」，是一個典型的非正規經濟。雖然非正規經濟在全世界、特別是在發展中國家是一個普遍現象，但是浙江村又有其特殊性。它是由一窮二白的流動農民在離天安門廣場不足五公里的地方形成的，是在面臨着嚴格的社會控制、在當地政府的不斷轟趕清理中不斷壯大的。反過來，它又不斷推進城市社會的變化。

我在1992到1998年間花了六年時間調查浙江村，認為它通過實踐有力地駁斥了當時中國精英主義的改革思路，特別是強調自上而下的理性設計和「中國人素質太差改革不易」等論調^①。我當年的預期是，像浙江村這樣的「新社會空間」^②將逐步正規化，成為推進城市社會前進的持續動力。我這樣預期是因為，首先，在市場化這一不可逆轉的趨勢下，浙江村經濟將上規模、上檔次。由於浙江村經濟是深深嵌入到社區組織中去的，經濟的提升將帶來社會組織化程度的提高，進而提高浙江村人表達利益的能力，獲得更高程度的政府認可。同時，城市管理體制的改革，也將使得政府權力更有限但是更有效，從而和浙江村這樣的新空間更好地對接。我在當時最大的服裝批發市場（京溫市場）和浙江村人興建的最大的住宅兼加工小區（JO大院）裏幫助組建了民間組織「愛心小組」，就是希望推進他們的自我組織能力以及與正式權力的互動能力^③。

二十年後的浙江村顯然「正規化」了。大型高檔商貿城替代了簡陋的批發市場；一批產值上千萬、僱用上百工人、有自己商標品牌的服裝企業替代了滿天星斗式的家庭作坊。2006年初，豐台區「十一五」規劃綱要提出要將大紅門建設成「時裝之都核心區」，成為豐台區的「四大經濟板塊」之一和「北京市第六大商圈」。2008年，北京市把大紅門確定為市級文化創意產業聚集區，洋名“CBC”（Clothing Business Center）^④。2016年，我第五次重訪浙江村和新一代精英交談時，居然有女行政助理坐在一邊做筆錄。在社會生態上，違章建築在2000年代中期以後基本消失，交通、衛生、治安都明顯改善。大部分留在北京的浙江村人購買了中高檔的商品房，在高樓裏沒有人再支起縫紉機、電熨架做衣服，在生活方式上和別的城市居民沒有差別^⑤。城市化和市場化似乎確實促進了一體化^⑥。

但是，浙江村的社會自主性，即自下而上的自我組織和創新能力也消失了。像1995年前那種自發興建住宅小區、成立愛心小組的舉措在今天已完全不可想像。儘管今天大多數浙江村人買房上樓，但是依然沒有北京戶口，孩子上學要進高檔私立學校或者靠交高額贊助費進公立學校；我們看到的一體化，並不是浙江村人和城市社會的整合，而是他們作為商品房房主和私立教育的消費者與城市市場的交易。同時，當地的區、鄉政府比以前擁有了更大的行政干預和資源汲取的權力，浙江村則完全失去「倒逼」政策變革的能力。在1990年代，媒體對浙江村的報導多含有對城市政府的批評，而2000年中期之後對浙江村的報導則幾乎是一邊倒對政府產業提升、舊城改造政策的應和與鼓吹。

基於對當時浙江村的觀察，我在1990年代末曾這樣判斷：「在一定領域內，中國已經出現國家和社會的分野，但這種分野又是『有實無名』的，在事

實中存在，卻並未得到政策、法律及一般社會意識上的明確認可。」^⑦二十年後的情況可能更像是「有名無實」：浙江村人作為註冊的投資人、購房者，在名義上是獨立的經濟和法律主體，但是他們不再構成一股實際的社會力量。浙江村所經歷的正規化是中國大陸社會變化的一個普遍趨勢。自1990年代以來，各類認證、審批在程序上愈來愈透明，但是行政權力也愈來愈大、愈來愈繞不開。政府和國有企業重新成為大學畢業生的擇業首選。社會結構上的失衡，是和日常生活形式上的有序、街道的整潔、坐車的方便同時發生的，甚至是通過後者而得以實現並掩蓋其內在矛盾的。

中國龐大的非正規經濟近年來引起了學術界的關注，如黃宗智指出，中國城鎮50%以上的工人處於非正式就業狀態^⑧。而在我看來，現在特別值得注意的，不是非正規經濟的持續存在，而是非正規經濟的「被正規化」。首先，小本生意愈來愈難做，小規模的個體私營經濟被擠出市場。其次，非正規經濟被吸納到正規經濟中來，在形式上成為正規經濟的一部分。比如，以前包工頭帶老鄉可以隨便找工作，但是現在因為執照和資歷方面的要求，需要通過正式註冊的勞務公司攬活。派遣工制度、層層外包、企業以「實習」名義利用技校學生等等，都是有正式程序的。像郭宇寬指出的那樣，在建築業、電視片製作以及學術界日益流行的包工制，主要是佔據正式地位的單位和個人的尋租行為所致^⑨。通過正式程序安排的工作，其實際條件和報酬很可能比以前更差。

所以非正規經濟被正規化很大程度上是一個形式問題，但是它不僅僅是表面上的包裝，而是一個複雜的社會過程。它需要引入新的機構（比如勞務派遣公司），形成新的經濟和社會關係。老鄉帶老鄉找工作的非正規就業和勞務派遣公司經營下的非正規就業有本質的不同，前者意味着沒有福利保護的就業，後者則意味着對剝削的正當化、制度化。

正規化意味着新的社會經濟秩序的形成，意味着重新界定哪些是應該扶植的（比如大型企業和正規方式管理下的非正規經濟），哪些是要淘汰的（比如自主的非正規經濟），哪些事情是要為另外一些事情服務的。這樣的「秩序」的形成——而不是具體的政策或者制度——是當代政府管治社會的主要手段。套用2013年中共十八屆三中全會提出的熱門詞，正規化可以被認為是「國家治理體系和國家治理能力的現代化」的核心內容之一。但是值得注意的是，正規化不是靠政府獨家推進的，而是多方互動的結果，其中市場規則的作用不比政府的小。這一進行中的正規化過程很難被概括成一個公式化的圖景；對浙江村個案的民族志梳理可能會幫助我們理解中國今天的糾結^⑩。

二 「分割—攫取」模式

浙江村的正規化不能被理解為是「現代」對「傳統」的替代，而應該放在一個更大的「社會分割—價值攫取」的發展邏輯下來考察。所謂「分割—攫取」，是指強勢者通過對社會群體進行區隔來攫取價值。這固然是人類社會的常態，但是具體的「分割—攫取」方式是不斷變化的。在改革前，國家用行政手

段分割城鄉社會，從農村攫取剩餘價值扶持城市工業。浙江村人在文化大革命期間偷偷離家到邊遠地區討生活，是對這一體制的逃避和反抗。從1980年代初開始政府允許農民流動，但是不允許他們在城市定居，城鄉分割有所鬆動，但是流動人口的經濟屬性和社會屬性被分割，即流動人口可以自由地在市場上出賣勞動力，但是他們的社會權益，比如醫療和子女教育等，必須回到農村才能實現（當然是非常有限的）。流動人口在城裏只是勞動力，回家才是社會人^①。不提供任何社會保護的勞動力市場成為價值攫取的主要渠道。在這個階段，浙江村用最直接的方式反分割，即抱團造出自己一個社區來，把經濟生產和社會再生產（自己辦幼兒園、診所等）一體化，形成「社區—產業型」的進城模式^②。這是浙江村為甚麼具有特別強的社會自主性、難以被打散的重要原因。

1995年之後浙江村的正規化是「分割—攫取」邏輯的延續，但是它的側重點不在於區隔不同的社會身份（比如有沒有戶口），而是根據和資產的關係劃分人群和產業，那些有利於城市資產（特別是土地）增值的得到扶植，那些不利於資產增值的（比如原來佔浙江村主流的小型作坊、小型服務業和買不起商品房的）被淘汰。北京市在2009年宣布，北京市和豐台等區縣將在三年裏投資五百億改造南城，浙江村是重點改造對象^③。政府能夠投資五百億，離不開浙江村多年來在稅費上的貢獻；政府願意為南城投資五百億，又離不開浙江村經濟已經把南城打造成有巨大增值潛力的商業熱地的事實。而在改造中，絕大部分的浙江村生產企業要搬離，給更高檔次的企業讓路。雖然到2016年大部分浙江村企業還留在原地，但是這一改造計劃造成浙江村企業強烈的正規化需求，特別是希望通過投資競標得到政府劃撥的土地。這種需求又造成了土地價格的上漲和地方政府尋租的條件。從2015年開始推進的「非首都功能疏解」計劃，把大紅門一帶的服裝加工和批發界定為典型的「非首都功能」，要全面遷出北京，為高附加產業讓路。這可以看作是「分割—攫取」邏輯的升級。分割和攫取不僅是結構性的，也是時間性的：它通過對過去的抹煞和掩蓋而實現。

對應於「分割—攫取」方式的變化，浙江村經濟在二十年間從「平鋪式」發展變成了「垂直式」發展。當年浙江村的自我抱團形成了平鋪式發展模式：先來的工商戶帶領後來的，沒有本錢的小戶可以借助親戚老鄉關係進入到生產和營銷網絡中來，並且很快達到其他工商戶的經營水平。浙江村經濟規模的擴大，主要靠其人口的增多；其經營效率的提高主要靠分工的細化和廣大工商戶的平等參與。其資本集中程度低，更沒有「大魚吃小魚」的現象。外界多強調這與溫州人的企業家性格有關，但溫州農民當年的流動更多是基於鄉土情誼，與市場性的競爭行為相去甚遠。

浙江村的平鋪式發展並不僅是所謂傳統網絡的自然延伸，它更是對割裂流動人口的經濟生產和社會再生產的體制的反抗。之所以會「平鋪」，是因為大家追求的是親戚老鄉的集體式發展。大家要賺錢，同時要做一個好親戚、好老鄉，沒有人想看到自己的親戚老鄉淪為被剝削的勞工。換句話說，經濟活動是社會關係再生產的一部分，前者為後者服務。這樣的平鋪式發展，可以看作是1980年代中國農村改革邏輯（包括鄉鎮企業的發展）的一個延伸。它具有很強的社會吸納能力，為基層人群提供了發展機會。這一平等普惠主義

的改革紅利對當前中國還有重要影響：正是因為基層人群積累了基本的生活資源，所以後來幾次經濟震盪都沒有轉化為大規模的社會危機。

2000年以後，隨着資產重要性的提高，浙江村內的發展也從平鋪轉向垂直。各種生意的資本集中程度大大提高，沒有本錢的小戶很難進入。浙江村經濟明顯分成兩部分：一是蓋市場出租攤位，它本質上是一種地產經營，投資大、回報高，但是風險也高，投機性強；二是服裝生產及連帶產業（比如布料批發），其回報率低、周期長、風險低，但是和蓋市場一樣，也需要大量資金投入，否則生產規模太小而無法形成價格優勢，難免會被淘汰。正規化和上規模不一定意味着發展更穩定。和原來緊緊嵌入社會網絡、受社會關係保護的經濟運作相比，這些大生意在很多方面顯得更脆弱而不是更穩健。浙江村的垂直式發展也體現在社會關係上。新生精英不如原來的「大人物」（在社區內具草根威望的人物，下詳）般擁有深厚的群眾基礎；相反，他們形成了一個以資產為基礎、以黨支部為組織形式的半封閉圈子。精英和精英之間的關係，遠比精英和群眾的關係重要。

從平鋪到垂直，意味着原來基於鄉土情誼的社會關係的瓦解，同時資產和正式權力的重要性有所提升。當「分割—攫取」的手段愈原始的時候（比如行政控制的城鄉二元），抵制相對容易，浙江村反而因此具有了有更強的自主性。但是當分割愈是精細和抽象，抵抗也愈困難。政府的手和市場的手交織在一起，看得見卻抓不着。價值攫取不再是像把水從一條河抽到另一條河，而更像是通過毛細血管式的管道從機體各個部位汲取養料。如果說在1980年代初，浙江村面對城鄉分割狀態的策略是逃避，在1980至1990年代，面對城市的歧視性政策的反應是聯合和表達，那麼2000年以來我們看到的是其原來的社會性的收縮甚至消失^⑭。

下文將從市場經營、服裝加工和大人物的角色三個方面來具體回顧浙江村的正規化究竟是怎麼發生的。

三 市場經營：土地的「資產化」

浙江村正規化的起點是1995年政府的大清理。自1980年代中期以來，當地政府不斷通過沒收生產生活工具、斷水斷電、限期搬走、強行驅逐等手段試圖把浙江村清理出北京，但都不成功。1995年的大清理和以前的多次轟趕有質的不同。首先，以前的清理由鄉、區或者市政府的某一職能部門（一般為公安或者工商部門）帶頭，只針對外來人口，不觸及北京當地的系統。而1995年的清理是在國務院最高領導的直接指示下進行的。這不僅意味着實施力度大，而且直指那些浙江村賴以生存的錯綜複雜的當地關係。北京格外複雜的行政體制為浙江村發展提供了重要空間。比如浙江村內的土地，其實際所有權有屬於中央單位、市屬單位、區屬企業、部隊的和準軍事部門，更不用說當地鄉村了。這些單位分屬不同的系統，誰都不服誰，地方政府無力協調，而浙江村人卻可以通過種種辦法，從不同單位獲得土地的臨時使用權。同時，當浙江村人碰到在村裏解決不了的問題時，就去鄉裏，鄉裏解決不了去

區裏、再去市裏，一直到中央。如果遇上規劃部門擺不平的事情就去找工商部門，如果政府部門有阻力就去找媒體。體制的複雜，對體制外的浙江村人卻意味着諸多縫隙。這樣，每次市、區政府轟趕的風頭一過，不同單位又將土地出租給回來的浙江村人。而在1995年的大清理中，工作組先清拆了北京單位的違章建築，然後才動浙江村人的大院。清理之後，不許村集體向外地人出租房子和空地。

在清理的同時，當地鄉村的土地關係也發生了重要變化。1995年，浙江村核心地帶的南苑鄉果園行政村按照「資產變股權、社員(村民)當股東」的原則，把村集體資產和非農用地未來的收益權變成股份，分給每個村民。行政村成立投資公司對土地資產進行管理，村民變股東後，「帶股上樓」(即免費入住投資公司蓋成的高層住宅)，同時讓出各戶的宅基地，由投資公司統一開發^⑮。這樣，土地從有具體的使用價值、鑲嵌在社會關係中而難以流動的資源，變成了為追求利潤最大化而被經營的資產。鄉村投資公司通過合作、轉讓等手段把屬於其他單位的臨近土地進行組合，原來犬牙相錯的土地佔有關係得到改變，浙江村人很難再通過私下關係獲得地皮來蓋大院和臨時市場。

也是在1995年大清理的高峰期，北京市政府提出要建設二十三萬多平方米的大紅門服裝商貿城。之後的多輪清理(比如2006年為準備北京奧運會的大規模清理)都伴隨着村或者鄉屬的大型貿易、開發或投資公司的出現，清理成為地方政府的系統地掌控浙江村資產的手段之一。

土地的資產化固然意味着市場規則衝擊了行政體制造成的土地割據，但並不意味着行政權力的退出；相反，資產化帶來的是權力的集中。比如，原來村民小組有相當大的自主權，可以直接向浙江村人出租土地，為大院提供水電，協助工程進展和維持周邊治安等事務，由此獲得集體收入。但是投資公司成立之後，由它們決定一切，農民個體和村民小組無法直接參與和受益。土地的資產化也改變了行政村的權力架構。「黨委+村民委員會」的格局變成了「黨委+公司」，而公司的功能和權力遠遠超出了村民委員會。當果園村黨委書記在幹了三十年後退休的時候，其書記和投資公司總經理的職位則分別由其子女擔任，於是形成「黨委+公司+家族」的格局。

在這樣的背景下，正規化也就顯得合乎邏輯了。對當地的投資公司來說，興建大型市場是從土地裏獲利的最快辦法。它們或者直接投資，或者和浙江村工商戶合作，高層商場取代了集貿市場。正規市場的發展，也離不開對早期自發市場的「分割—攫取」。大紅門早市的演變是一個典型例子。在1995年的轟趕回潮之後，浙江村人一般每天在凌晨4點到7點之間沿大紅門路邊擺地攤，自發形成非常活躍的服裝批發早市。1996年大紅門街道辦事處和一個浙江村經營戶合作，禁止路邊擺攤，要求攤主進入在一塊菜地上開闢的臨時市場，交納租金。南苑鄉政府下屬的投資公司在附近興建了DH服裝商貿城後，招租有困難，於是南苑鄉政府認定菜地上的早市為非法並加以取締，讓經營戶進入租金更高的DH商貿城，這才真正啟動了商貿城的發展^⑯。

市場的正規化造成了浙江村內加工和銷售這兩個環節之間的分離。為了追求高檔次，市場投資者鼓勵各攤位成為大品牌的專賣店，從而和浙江村內的服裝生產脫節。2015年，在市場裏只有25%左右的貨品來自浙江村內，同

時也只有25%左右在浙江村生產的服裝通過這些市場銷售。這意味着浙江村裏原來「包攤位」的群體和「代銷」關係的終結。包攤位是浙江村平鋪式發展模式的一個重要部分，是當年很多新來者的第一份職業。一個新來者只要在臨時市場裏租到攤位，就可以從做服裝的親友那裏拿到貨，賣出去之後再給錢，所以代銷基本上是沒本的生意。當生意做大了之後，他也會以經銷的方式（即在拿貨的時候就給加工戶付款）幫新來的加工戶一把，保證新來者有充足的流動資金。平常包攤位的到各加工戶走訪，搜集衣服，同時傳達最新的市場資訊。這樣，供銷之間形成關係緊密又不斷擴大的網絡。但是在高檔市場中，不僅租金高，而且從外地進口的服裝一般不能代銷，必須提前墊付資金。2000年後期以來全國經濟低迷，「下家」（即從河北等地來進貨的零售商）開始普遍欠賬。這樣，正規市場中的攤主需要大量資金投入並承擔高風險，不可能成為新來者的落腳點。他們認購攤位的動機也改變了，攤主不再是代銷商，也不再是生產和市場之間的連接點，他們買或者租攤位主要不是為了自己經營，而是希望日後以高價轉租或者轉賣。現在市場中的大部分攤位是溫州商戶最早承租或者購買的，但是轉租給了來自全國各地的經營者。也就是說，大家是衝着攤位今後的價值來考慮的。因此，不管是市場投資者還是攤主，他們所從事的實質上都是資產經營。

資產經營帶來了泡沫。首先，由於市場投資可以在短期內獲得高回報（一般市場剛建好就招租，同時通過拖欠建築公司的工程款，可以很快收回成本），浙江村內的大量資金投入到市場建設上來。到2015年市場空間已經明顯過剩，攤位價格下滑；其次，從市場建設中獲得的大量利潤，自2009年開始進入全國各地的各類礦產和地產。浙江村人感興趣的顯然不是礦，而是在投機今後礦產升值的可能^⑩。這是和中國宏觀經濟緊密聯繫的。2008年國家投入四萬億後，貨幣流通性過剩而造成的各類資產（包括礦產、土地、字畫古董等；浙江村裏也有人在近年開始收集字畫）價格在2014年之前迅速上升。浙江村內的投機和泡沫完全是「正規」經濟的一部分。

資產經營和投機刺激了金融活動。在1995年以前的浙江村，大家都在債務關係裏面，但是其債務表現為代銷關係的實物債務，基本上沒有獨立的金融活動。2010年以後浙江村內出現金融「擔保公司」，幾個大戶合夥在銀行存款一千萬以上，便可擔保其他企業和個人從該銀行貸款，並向貸款人收取貸款額度的3%作為佣金。更普遍的做法是，擔保公司以自己的存款為抵押向同一銀行貸款，轉借給第三方，收取高額利息。這樣，擔保公司就成了「正規」的高利貸組織。但是由於整體經濟的不穩定，村內的十家擔保公司在2015年全面面臨危機。

金融活動活躍的另一個副產品是大額度的賭博行為。在浙江村，賭博從1990年代初就已經存在，但是參與的人數有限。早年的賭博有時候是救助性的，比如某人生意虧損，朋友會慫恿他開賭莊，大家來賭，讓他抽頭。有時候賭博也成為幫派敲詐勒索的手段。但是2000年以來的賭博和民間互助以及幫派勢力都關係不大，而是變得普遍化。其涉及人數之多、數目之巨，已經影響到浙江村的經濟運行。賭博不是資產化和金融化的必然後果，但是按浙江村人的說法，它們都受同一個「社會風氣」影響。如果市場投資和礦業的盈

利靠運氣，那麼賭博和這些冠冕堂皇的生意又有甚麼大的區別呢？資產化和金融化使得財富的倫理含義變得不確定，即所獲財富與勞動投入和個人對社會的實際貢獻幾乎沒有關係；浮躁的心態普遍蔓延。可能正因為如此，浙江村裏經營戶的一個新時尚是走訪各大名刹、和主持和尚聊天，尤其是去北京潭柘寺喝茶，據說這樣會「接地氣」、保佑財富。「接地氣」在浙江村是一個全新的概念。這個曾經最務實的社區，現在要向和尚討「地氣」。

四 服裝加工：「去社會性」的正規化

但是浙江村的經濟還在增長，這是因為其生產能力在擴大。用浙江村人的話來說，服裝加工是這裏「真正賺錢」的生意。加工戶一般被認為是比較老實、守本分的，覺得「只有裝到自己口袋裏的錢才是真正的錢」。而市場和礦產的投資者，往往被說成是「只會在兜裏算賬的」，意思是只知道把有限的資源來回倒騰以求升值，沒有把經濟實體做大。正是加工戶的這種保守性格，保證了浙江村經濟的相對穩定。

但是浙江村生產體系的變化，並不小於批發市場的轉型。2000年之後，僱工少於十人、專業做某一加工工序的作坊基本上消失，取而代之的是正規企業。如果原來作坊之間形成了細密分工和緊密合作，彼此間的交易成本很低，為甚麼在1995年大清理之後出現了大規模的企業？要全面回答這個「科斯(Ronald H. Coase)式問題」，需要更多的回溯研究和數據。我至今的觀察顯示，這一轉變是一系列因素共同作用的結果，而不是一個自然演化的過程。

首先，企業的興起是因為大清理打斷、稀釋了原來的合作網絡。在清理後，很多作坊在遠離原來浙江村中心的大興縣立足，不能和其他作坊隨時來往、靠其他作坊完成像鎖扣、繡花等多樣工序。他們逐步把生產過程內部化和一體化^⑩。

其次，大清理後非正式的批發市場大幅度萎縮，市場正規化，意味着產品必須有正式註冊的商標和生產廠家。2000年初，大興縣政府又提出「村村點火、戶戶冒煙」的工業發展政策，鼓勵申請生產執照和註冊商標。儘管在2016年中期，在浙江村正常運營、僱有上百工人的企業可能不到一千家，浙江村人註冊的生產企業卻可能多達五千家。而且註冊的商標更多，一個企業可能註冊多個商標，一種服裝風格就註冊一個正式商標。如果我們把註冊作為正規經濟的標準，浙江村的加工企業可謂達到了「過度正規化」的程度。之所以要「過度正規化」，一方面反映了中低端正規市場的特色：既然無法形成一個家喻戶曉的大品牌，一品一牌反而讓貨品更好賣，因為這時時給消費者新鮮感；另一方面，浙江村人也希望靠註冊給他們的生存帶來合法性。政府今後清理的時候，總得對有合法執照、有多個註冊商標的企業手下留情吧？在他們裝修豪華的接待室裏，執照、商標登記證、納稅證，甚至土地租賃合同都鄭重地裝裱起來，高懸牆上。

浙江村企業的擴大也有一個偶然因素。1990年代後期，中央加大國企改革的力度，北京郊區包括浙江村所在地的不少小型國企破產。這些國企靠向

浙江村加工戶出租廠房來支付職工的基本收入。由於這種出租行為有利於國企改革和社會穩定，政府沒有阻止。這樣，在土地資產化的背景下企業不僅可以獲得生產用地，而且還可以相當優惠的條件獲得這一相當緊缺的資源。

正規企業可以在短期內擠垮小作坊，最重要的原因可能是企業可以攫取大規模的勞動剩餘。在浙江村近千家僱用上百工人的企業中，到2015年，幾乎沒有企業和工人簽訂正式用工合同。令人驚訝的是，企業生產的正規化完全沒有帶來僱傭關係的正規化——比如工人和僱主形成正式的談判機制，甚至組織工會；相反，和以前相比，僱傭關係更不正規。以前的付酬方式是以月工資為主、月工資和計件工資混合，而現在幾乎完全是計件付酬。以前的僱傭關係大多持續一年以上（部分原因是老闆每月只發生活費，大部分工資在年底結清），而現在工人很「自由」，可以隨時退出。有時候不同企業統一計件報酬的標準，允許工人在不同的企業間根據生產需求流動，哪家有活就去哪家幹，幹完了就走。工人的工資雖然在理論上不低（如果每天有工做，每月可以拿到7,000元以上），但是很不穩定。以前工人和老闆（特別是和老闆娘及其他女性親戚）同吃、同住、同勞動，形成某種模擬家庭關係，老闆對工人的剝削和對自身及家庭成員的自我剝削是混合在一起的，而現在的關係是純粹的勞務交換，只有剝削工人，沒有自我剝削。在訪談中，好幾位企業主向我介紹他們生產規模的時候，都首先提到所租廠房的面積是多少，其次提到產值，只有當我特意問的時候，他們才想通常僱多少人。這既反映了土地資產化條件下他們對土地的敏感，也說明了工人的地位。可以說，不受任何保護的廉價勞動力是企業利潤的關鍵來源和其正規化的重要基礎。

生產企業的正規化，當然不意味社會關係網絡的完全消失。但是，由於資本量的加大，互助網絡也向企業化的方向發展。比如，布皮料市場是一個網絡性很強的部門，布商、皮商間互相拆借資金、轉讓布料、皮料，但是由於涉及的資金量愈來愈大，現在的互助不再是像以前那樣寫個條子說句話就可以，而往往是採取入股的方式。一個1989年出生的小伙子在2012年帶了一百多萬到浙江村經營布料，2014年由於布料積壓虧了本錢，在同一市場經營的姑姑和一個朋友便出資解救。他們伸出援手，固然是因為不能看着自己的親友破產，同時也是因為他們知道布皮料生意的盈虧取決於對時尚的預測，如果預測對了、提前進了暢銷的布料就大賺，預測錯了就可能大虧；而這種預測的成敗在很大程度上是一個隨機事件，若干次錯誤後，總會有好運氣。到2015年底小伙子的生意翻過身來的時候，姑姑和朋友的投資此時佔了大份。小伙子把自己稱為「操盤手」，扮演類似經理人的角色。

浙江村內部經濟的正規化在某種意義上可以被看作是一個社會網絡「去社會性」的過程。「去社會性」有兩層意思：第一，社會關係網絡成為為企業服務的工具，而不是企業存在的基礎。原來像「代銷」這樣的關係是根基性的，沒有代銷關係的作坊和攤位都很難經營；而現在企業是基礎，網絡是企業之間的網絡。原來凡是一個人有點親戚老鄉關係，就可以憑藉這點社會性開始經營生意；而現在如果沒有大量資金就無法進入網絡。當社會關係網絡成為組織公共生活的基礎，是解決糾紛、形成權威，判斷甚麼行為是可以接受、甚麼是不可以接受的原則所在，網絡的社會屬性是第一位的；而當個體的利潤最大化成為

基本原則、企業成為基本的經濟組織，網絡的運作也就從屬於對經濟利益的計算。第二，「去社會性」意味着社會關係變弱變碎，比如工人和僱主之間的關係變成了純粹的經濟關係。用赫希曼 (Albert O. Hirschman) 的話說，工人只能靠不斷流動、不斷用腳投票來尋找機會、解決問題，不能「叫喊」(談判)，更談不上「忠誠」^⑨。由於社會關係的脆弱化，社會創新也就失去了基礎。

五 大人物：從威望到光環

上述的「去社會性」的趨勢，也同樣體現在浙江村大人物的角色變化中。我在2015年6月30日去看JD市場董事長劉世明的時候，他正在為第二天的日程安排糾結。從2002年起，身為浙江樂清市駐外黨委委員、城關黨支部書記的他，每年「七一」(中共組建日)都要組織支部成員到全國各個革命聖地進行紅色旅遊。但是他同時是JD市場的董事長，當年和他一起蓋市場的一個股東的母親剛剛在溫州去世，將在7月1日出殯。按照溫州的風俗，朋友父母出殯是大事，例必出席。更重要的是，這位股東曾在關鍵時刻對JD市場有突出貢獻。JD市場剛開張的時候，生意一度冷清，幾戶攤主想退出。管理層很着急，因為一旦有人退出，其他攤主的信心可能也會動搖。這位曾是拳師的股東出面做工作，他在浙江村有一幫學武的徒弟，有幾位也買了攤位。他先穩住了自己的徒弟，同時和徒弟一起走訪可能動搖的攤主，邀請他們做「結拜兄弟」，攤主不敢不買這個面子，市場由此穩住。6月29日劉世明一夜沒有睡好覺，在紅旅和白喜(出殯)之間搖擺，最後他請他愛人代表全家去送喪，畢竟黨務要緊。

劉世明需要在拳師和黨務間力求平衡，折射出浙江村大人物角色的微妙變化。如果拳師代表了獲得權威的民間路線，黨務則體現了從正式體制中汲取權威的方式。草根性是原來浙江村大人物的根本屬性。首先，他們的權威是在沒有明顯經濟分層的情況下產生的，其權威基礎不是對有形資源的佔有，而是靠群眾威信、特別是靠通過對「系」的運作而形成的影響。「系」是一個人的親友關係和生意關係的疊加，是原來浙江村社區形成的核心單位。每個人都有自己的系，同時每個人的系都和別人的重疊。如果一個人的系鋪得廣，系裏的人的生意都做得好，同時系裏的人和其他有影響的系交集，那麼他就可能有相當的社會影響。所以早期浙江村權威的形成也是平鋪式的。

其次，原來大人物的草根性也體現在他們和普通浙江村人的關係上。在1995年前的浙江村，廣大的小戶面向全國做生意，而大人物則在社區內部提供公共資源，呈現「小主外、大主內」的格局，這和大多數移民社區是相反的。大多數移民社區是「小主內、大主外」：普通人的活動限於社區內部，社團領袖代表普通人和外界交涉。正因為這個格局，很多海外華人不會外國語言，卻可以在唐人街過一輩子。浙江村裏「主內」的大人物當然要和當地政府來往，但是他們和政府的交往是以他們在社區內部的權威為基礎的，並不是因為他們和政府的關係才使得他們在社區裏有權威。這樣的格局使得浙江村

在生產生活上自成一體又高度開放，形成所謂內部聚合性和對外開放的辯證統一關係^②。

在1995年大清理前的浙江村，大人物提供的公共資源主要是封閉式的居住和生產空間，即有圍牆的、對人員出入可以統一監控的大院。他們蓋大院不完全是為了賺錢，而是在很大程度上為了滿足他們對公共管理的興趣。大院本質上是一個社會項目，它和後來的房地產投資是兩碼事。大院興起的原因之一是1990年代初嚴重惡化的衛生以及治安狀況，當時流竄全國的浙江犯罪團夥和浙江村內的吸毒群體在村內搶劫，浙江村人強烈希望有統一規劃的、有安全保障的居住方式。大院老闆對治安防衛、院內及周邊道路規劃、水電設施配備、小型專線巴士運營等顯示出極大的興趣。劉世明牽頭興建的JO大院是一個典型例子，設計了一整套管理措施。JO大院也因此成為1995年大清理的重點對象^③。在清理中，劉世明等人除了到處找關係希望「保」住大院外，特別強調要加強治安、不能因為人心不定給搶劫團夥可乘之機。大院的股東輪流徹夜巡邏，我清晰記得自己當時住在院裏參與夜巡的情景。

1995年的大清理打破了浙江村「大主內」的格局。大型市場成了大人物唯一的經營項目。蓋市場主要靠資金多、膽子大，一個關鍵的前提是和當地政府與國企有緊密關係，能夠取得地皮，「手段」——比如資金拆借、向不同人施惠或者施壓以擺平競爭對手等——變得很重要。大人物的權威基礎從扎根於群眾的聲望變為更個人化、競爭性的「勢力」。浙江村人對「勢力」的定義是：「如果你要蓋一個市場，別人不敢和你競爭、擋你的路。」「勢力」不完全是新概念。大人物間的勢力之爭在浙江村早期也存在，而且涉及當時的幫派，但是隨着大院的興建，威望最高的大人物逐漸成為遏制幫派的力量，出現「良紳化」的趨勢。然而，大清理逆轉了這一趨勢。

當我和劉世明談到未來的時候，他覺得自己已經進入「半退休」狀態，「未來就看下一代了」。他現在最大的願望是把他經營的市場改建成一個具有標誌性的高層建築，這樣，「我們的後代經過這個地方，都能看得見」。但是商廈真的是劉世明最想讓後人記得的嗎？他自己也說，蓋大院那幾年是他在北京「最有味道」的幾年，因為那時候是「把心掏出來」幹的，只不過他覺得那已經被證明行不通，再講也沒有意思。顯然，如果沒有當年的「把心掏出來」幹，就不會有今天的大紅門。但是當多年積累的價值被凝固到鋼筋水泥裏之後，墊底者的身影已無蹤可尋。

最讓人吃驚的變化是浙江村大人物的紛紛入黨。2001年，中央要求縣級以下政府一律取消駐京辦事處，浙江樂清市（縣級）撤銷了其駐京辦，駐京辦的功能由原來駐京辦的黨委替代，黨委由此走到前台。浙江村人的入黨積極性出乎意料地高，到2015年底浙江村有1,400名樂清籍黨員，12個支部^④。曾任樂清市某鎮鎮委書記的林書記於2010年被派往北京任在外黨委書記，當他召開第一次黨員大會時，他估計到會的不會多於三分之一的黨員，結果有70%以上，會場坐不下。2005年以後大人物邀請我出席的幾次宴會基本上都是支部會議，圍桌而坐的全是黨員。我也第一次在這樣的宴席上見到作為獨立嘉賓（而不是助理或者家屬）的女浙江村人，她們是經營成功的女黨員。

浙江村裏經濟上的女強人其實不少，但是她們還是要藉着黨員的身份才能在正式場合和男性平起平坐。

大人物之所以積極入黨，首先是因為這在浙江村意味着成功和光彩。劉世明告訴我：「在我們支部裏的，都是經濟上幹得好的，有威信的，有名氣的。這樣其他人也想加入。」個人經濟實力是發展黨員和選舉支部書記的首要標準。因此正如黨委林書記所言，支部書記是「民主自然產生」的，即最有經濟實力的人當書記。作為對成功的認可，黨員身份倒有一個意想不到的歸化作用。一位老浙江村人（非黨員）認為黨組織的發展是浙江村近年來最大的亮點，因為它讓不少有勢力的能人「走上了正道」。不少新生大人物原來與黑白兩道都有聯繫，並靠此而發展了自己的勢力，黨員的身份使他們變得更「正規」。

黨支部成為現在浙江村裏號召力最強的組織。一個被認為是當今浙江村最有勢力的「70後」告訴我：「原來是親戚間互相走動，現在年輕人不管這些了。做得好的和做得不好的〔親戚〕也講不到一起。現在主要是支部〔成員〕坐在一起聊。交換一下有甚麼新的計劃。」他也特別強調這樣的圈子的重要性，通過朋友圈子他可以在一天之內融資近千萬，這樣的融資能力在爭取項目時「不給對手任何思考的餘地」。但是黨支部的號召力顯然不在於它的群眾性。黨支部和群眾沒有甚麼關係，甚至還要突出自己的非群眾性。其主要活動都限於成員內部：除了「七一」的旅遊，支部還組織政策學習（主要根據樂清黨委發來的學習材料）、接待政府官員、捐款在全國各地建設希望小學、協助樂清政府截留來京上訪人員。黨支部是精英圈子形成的一個基礎。以前大人物之間的合作關係「與其說是不同大人物個人之間的聯合，不如說是不同大人物的各自的系的重疊」^②，現在的情況顯然大不一樣。

大人物入黨，也是因為他們希望黨員的身份能幫助他們獲得高層社會的認可，特別是幫助他們和政治高層建立關係。一個新生大人物是浙江村內外多家公司的董事，但他認為黨支部書記是他最重要的身份。作為支部書記，他成為溫州市黨員代表大會代表，並且通過關係兩次隨黨和國家主要領導人出訪。新生大人物經常被說成是能「通天」的（即跟最高領導層說上話）。經常聽到的傳言包括，某政治局常委家裏的家具是某某人幫助添置的，另一常委的小舅子家裏的窗簾是某某人買的。一時間中共領導人的家庭裝潢用品似乎都是浙江村人幫助添置的。真假當然難辨，但是這些傳聞給大人物平添了勢力，使有抱負的年輕人心嚮往之。黨員身份也給人帶來一種難以說清但是十分真切的「感覺」。林書記對我說，在老家過年的時候「別人說『項總』、『項董事長』、或者『項會長』我敬你一杯，和說『項書記』我敬你一杯，那感覺是完全不一樣的」。對不少大人物來說，這樣的感覺很重要。

我們或者可以稱這樣的黨員身份為「光環」，即由正式權力授予的、高度可見的榮譽。光環和威望不同，威望是在日常生活中浮現出來的，大人物需要不斷地做好事、做好人，比如慷慨助人、公正解決糾紛等等，去鞏固和培育威望。而光環則是外界給予的，和大人物在日常生活中的舉止沒有太大關係。一個大院老闆如果做了不好的事會「丟臉」，甚至威信掃地；而光環則不受這樣的影響。我在之前出版的著作中特別說明了我當時為甚麼不稱大人物為「精英」，因為「精英」是外來研究者給予的標籤，而「大人物」是社區成員

自己的概念；和政府關係緊密或者生意做得大的，在外人看來是「精英」，卻未必是浙江村人眼裏的「大人物」^④。按這樣的界定，今天的大人物已經成為典型的「精英」。

光環和傳統的招安、冊封等吸納手段有很大區別。招安、冊封是要以點帶面，通過冊封一個非正式頭領而歸化一批人；而光環是大人物個人和權力體系之間的接合點，不會因此帶一批人（比如大人物的「系」）進入體制。戴了黨員光環的大人物也不能制度化地參與到公共事務中，從而他們和傳統中國社會的士紳也很不一樣。

大人物身上的從草根威望到體制光環的變化，也意味着現在人們怎麼賺錢、怎麼做人和怎麼獲得正式的認可，各自的原則是分離的甚至是矛盾的。勞動和財富之間的距離、威信和權力之間的距離、日常生活中的意義和意識形態宣傳之間的距離，似乎愈拉愈大。一個人可以在不做好人的前提下過上體面和尊嚴的生活，有時候甚至必須不做好人才有體面和尊嚴。這可以理解為經濟上的「分割—攫取」在思想意識領域的影響。

六 結語：沒有結論的反思

浙江村的正規化，當然不意味着浙江村人的言行舉止都變得像教科書上寫的那樣，一板一眼按正式規則來進行。市場經營和服裝企業的發展仍然離不開各種非正規行為；在頭戴光環的精英身上，也依然可見幫派勢力的蹤影。在一定意義上，正規化無非是把各種非正規因素裝載到正規的形式（註冊公司、大型工廠）之下。

正規化意味着總體秩序的變化，意味着可供小人物發展的社會平台正在萎縮，和資本或者正式權力沒有關係的小人物只能「出局」。而留在「局」裏的成功者，他們的地位仍然非常不穩固，時刻面臨被淘汰的風險。今天的精英不像原來的大人物那樣可以依靠自己的草根性自成一局，而是要兩眼向上，受制於人。當然，出局的人並不會餓死，國家提供基本生命保護的能力確實在加強——這是正規化的另一面。

浙江村正規化的最大受益者是佔有土地的政府和各類公司化了的基層政權。他們受益靠的不是對資產的掠奪，而是靠那些創造了價值的人的社會主體性的消解。一代浙江村人的勞動和經營沉澱為巨大的土地級差地租，而浙江村人卻不能以一個主體身份要求分享這一價值。正規化既是對非正規實踐在名義上的否定，又是對它在事實上的侵佔。浙江村的正規化把一個萌生中的「新社會空間」還原成了一個物理空間。社會空間裏的主體是人，構成社會空間的是錯綜複雜從而也不免雜亂的關係；物理空間裏的主體是地，起主導作用的是行政框架下單一化的市場規則。面對社會空間，政府要談判、妥協、學會共存；處理物理空間則簡單明瞭：拆、遷、賣。

中國社會這二十年的經驗證明，正規化不意味着經濟的衰退；相反，非正規經濟的正規化是1990年代以後的經濟增長引擎，這和改革初期的發展動力大不相同。在1980年代，以個體戶、鄉鎮企業，以及像浙江村這樣的流動

商戶為代表的非正規經濟是發展主力，資源從低效的國企流入到非正規部門而被充分地再利用（比如來自上海等地的國企的廢品曾是溫州鄉鎮企業和家庭工廠的主要原料）；而現在資源從社會上被重新收回到正式的、特別是國有部門。由於正規化把原來分散的資源集中起來，而資產化又刺激了交易、做大了賬面資產，同時又沒有遏制原來的各種非正規手段（如對勞動、環保法規的逃避），它在一定時間段內在統計數據上表現出強勁的增長勢頭。1980年代的非正規經濟調動民間積極性、脫貧致富；1990年代以後的正規化則很可能在拉大貧富差距，造成「國富民窮」的格局。前者廣泛包容，後者形成區隔²⁶。

為甚麼我在二十年前的浙江村研究中沒有注意到正規化的這些後果？首先，這可能是因為當時對「市場機制」的認識過於樂觀和簡單，以為引入市場機制就會讓各種問題迎刃而解，而沒有注意到市場本身含有巨大的「分割—攫取」的衝動。我在當時的研究中既強調浙江村「網絡代替企業」的充分市場化的特色，又把1995年以後正規企業的興起看作是浙江村市場經濟的進步，而完全沒有意識到二者之間的邏輯矛盾和這一轉變帶來的社會後果，可見當時理解的片面性。當時我認為體現了「市場規律」的現象，比如廣泛的合作和充分的交易，在今天看來其實是浙江村群體社會性的體現，在一定意義上是反市場的。

第二，我當時把市場經濟和行政體制分割甚至對立起來，完全沒有預料到行政體制可以如此有效地利用市場。行政力量動用市場手段，不是把行政體系市場化了，也不是政府在追求最大利潤，而是要通過利益手段維持、深化現有的權力關係，因此很難說行政介入是否「扭曲」了市場規則。在浙江村，市場攤位的租賃和買賣、勞動力的僱用、服裝的交易，都是按市場規則來實行的，但是誰能夠進入哪個市場、哪個市場究竟怎麼操作是很講究的。綜合起來看，利益的流向就非常明顯了。

第三，最大的問題可能是我忽視了「人」的複雜性、多面性。比如我就沒有注意到浙江村人對體制承認的渴求²⁶。又比如我對戶籍身份高度重視，幾乎把破除城鄉身份區隔當作一個終極目標，而沒有充分意識到社會的發展和人的發展歸根到底靠的是人的社會能動性——即人們不斷進行集體式的創新，並抵制被區隔、被攫取的能力——而且正規身份有可能會弱化這樣的能動性。我當時把社會變化想像為一個單向、單線的演進過程，把浙江村的情況看作是一個過渡，而不是一場持續性的鬥爭，因而沒有認真去討論「怎麼辦」的問題，即如何去激發一種潛在可能而防止另一種。

如何認識浙江村人這類群體的主體性——即他們在當前的社會變化裏是一股甚麼力量、特別是可能成為一股甚麼力量——在正規化的趨勢下變得更加複雜。在理論上，正規化的趨勢應該引發正規化的對策，即他們應該以完整的公民或者階級的身份參與社會運動²⁷。如果1980年代是靠拉關係、走後門解決問題，今天應該靠正式談判、法律合同甚至結社建黨。但是這樣的正規化策略是否現實？另一方面，浙江村給我最大的啟示是，社會自主性和能動性一定要靠具體的社會關係來落實，比如老鄉親戚關係、「系」與「系」之間的重疊，大院老闆對普通工商戶的代表關係等。當這樣的實實在在而非正規的社會關係瓦解後——不管我們用甚麼概念（市民、公民、階級或者團體）來

給他們定位，社會行動就可能沒有基礎，社會的自我保護和抵制能力就會喪失。但是，非正規社會關係是否還有自身發展的空間？我們最後可能要二者並重，兩條腿走路。

二十年前我的錯誤之一是把當時的一個片段當作歷史的「必然」趨勢。當然，當前的態勢也只是變動中的另一個片段，其發展可能仍然是多樣的。「非首都功能疏解」計劃下的浙江村企業主、來自全國各地的工人以及離開了浙江村的第二代，他們究竟怎麼想、怎麼做，都需要進一步仔細地了解。但是有一點很清楚：他們的心態和行為都是矛盾重重的。既然糾結是我們這個時代的精神，我們就要認真地對待自己的和大眾的糾結。抓住糾結不放，深挖其間的內在矛盾，也許是看出未來端倪、形成應對策略的一個辦法。

註釋

① 參見項飆：《跨越邊界的社區：北京「浙江村」的生活史》（北京：三聯書店，2000）。英文版參見Xiang Biao, *Transcending Boundaries: Zhejiangcun: The Story of a Migrant Village in Beijing*, trans. Jim Weldon (Leiden: Brill Academic Publishers, 2005)。

② 「新社會空間」是我在《跨越邊界的社區》描述浙江村的一個核心概念。這個概念顯然受1990年代關於「市民社會」討論的影響，帶有目的論的色彩。當把它和張鷟對浙江村的出色研究作對比，其問題就尤其突出。張鷟的研究也以空間為核心概念，但是其含義完全不同。受列斐伏爾(Henri Lefebvre)和福柯(Michel Foucault)的影響，張鷟強調物理空間如何成為權力鬥爭的場域。我的籠統的社會空間是和國家相對的，而張鷟強調國家、社區領導人、普通工商戶三層間的複雜庇護關係。我不得不問自己：為甚麼我沒有關注權力的多層關係，而強調社區和國家的兩分呢？這並不是我沒有看到權力的多面性——我是當年浙江村和政府互動的一個中介，在浙江樂清縣(市)駐浙江村聯絡處幫忙、組織「愛心小組」，為他們聯繫媒體、起草給政府部門的信件等等。我對空間概念的簡單化應用，首先可能是一個實證判斷問題。張鷟強調的庇護關係在酒桌上體現得非常明顯，當政府官員、浙江村的大人物和普通工商戶坐在一起，誰大誰小一目了然。但是在實際運作中，大人物在當時主要對下(普通工商戶)負責，這是他們的權威基礎。地方政府固然可以轟趕外來人口，但是他們在具體運作中是相當被動的，不斷在妥協。同時，我的研究本身是1990年代中國知識份子建設自主性社會的努力的一部分，其目的不是為了和現有理論對話；關心的是有沒有形成新的結構性社會關係，而不是物理空間的分析性意義。參見Li Zhang, *Strangers in the City: Reconfigurations of Space, Power, and Social Networks within China's Floating Population* (Stanford, CA: Stanford University Press, 2001)。中譯本參見張鷟著，袁長庚譯：《城市裏的陌生人：中國流動人口的空間、權力與社會網絡的重構》（南京：江蘇人民出版社，2014）。

③ 我這樣的行動指向研究可能也造成了黑爾(Charles R. Hale)所說的「分析上的封閉」。行動指向研究希望在當時當地對問題作明確的判斷，而不進行超脫的分析。最重要的是對總體形勢的把握，而不是微觀上的分解；要的是建設，而不是解構。行動指向不會把一個現象轉換為理論上的開放性問題，所以「封閉」。這樣，可寫的東西不多，寫出來的也可能被認為是帶有目的論、化約論色彩的膚淺描述，難以和文獻對話。但是二十年後的回顧讓我意識到，也許正是「分析上的封閉」，給研究帶來了某種「歷史的開放性」。也就是說，正是因為當時的「封閉式」判斷，讓我們更清晰地看到了當年理解的局限，看到歷史軌跡如何難以預測，從而逼迫我們反思。正是因為它明顯地帶有那個時代的局限和痕迹，它可能成為進一步思考的一個基石。袁長庚對這一「歷史的開放性」作了精到的描述：

「《跨越邊界的社區》是indexical的，它的問題意識、關懷、文本之外的政治訴求甚至研究者參與其中的方式、路徑，都全然是那個時代『中國的』問題。拋開學術上艱深的討論不言，它始終是一個開放性的文本，始終可以讓不同時代的讀者再次返回那個時刻。」他同時認為《跨越邊界的社區》所體現的行動指向和歷史感是中國大陸1990年代學術作品的一個特色，在一定程度上是對知青學者的風格的繼承。參見袁長庚致我的電子郵件，2016年6月8日、10日。另參見Charles R. Hale, "Activist Research v. Cultural Critique: Indigenous Land Rights and the Contradictions of Politically Engaged Anthropology", *Cultural Anthropology* 21, no. 1 (2006): 96-120。

④ 北京大紅門服裝協會2008年的〈大紅門服裝商貿區介紹〉這麼介紹大紅門商貿區：「商貿區內現匯集了大批江、浙、閩、粵和港澳服裝巨賈的資金與貨源……三十九家大型服裝、紡織品市場，營業面積約100餘萬平米，貨物日平均吞吐量達1,600噸，年交易額佔全市同類商品交易額的一半以上，50,000餘家商戶在此經營，服裝紡織行業從業人員超過100,000人。在北京重點發展的『兩軸兩帶多中心區域』中佔據重要的地位，同時也是華北乃至國內外聞名的以服裝批發業為主導的服裝商圈、是豐台區重點發展的四大主體產業之一。」參見〈大紅門服裝商貿區介紹〉(2008年12月30日)，新華網，www.bj.xinhuanet.com/bjpd-wq/2008-12/30/content_15321309.htm。

⑤ 到2015年，於1980和1990年代來到北京的浙江村人大部分歇業回溫州老家。浙江村人的職業生涯是根據家庭生命周期來決定的，人們一般在第三代出生的時候即歇業。溫州人管歇業叫「站起來」，而全身心地工作叫「躺下來」(或者「倒進去」)。躺下大幹、起身不幹，這也許體現了溫州人對網絡關係的敏感：重要的不是你自已幹不幹，而是是否全身進入網絡。關於他們的子女，我在《跨越邊界的社區》提到在北京接受教育的溫州青少年出現「回歸」浙江村的趨勢。跟進調查顯示這個問題也比原來理解的要複雜；對現在已經成年的子女而言，浙江村裏的同齡人是他們重要的朋友圈子(對男性尤其如此，他們稱為「發小」)，但是在就業上，很少人子承父業留在浙江村。成功的浙江村人對子女的普遍期望是大學畢業後進入國有企業或者大型外資企業。參見項飆：《跨越邊界的社區》，頁508。

⑥ 新近的類似觀點，參見李瓊英：〈從並存到同化：一個中國移民村的變遷之路——以北京「浙江村」為例〉，《江淮論壇》，2013年第2期，頁136-41。

⑦⑳㉑ 項飆：《跨越邊界的社區》，頁499；456；451。

⑧ 黃宗智：〈中國被忽視的非正規經濟：現實與理論〉，《開放時代》，2009年第2期，頁51-73。

⑨ 郭宇寬：〈資本的屏蔽還是權力的屏蔽？——「包工制」的理論縱深和中國實證〉，《領導者》，總第41期(2011年8月)，頁162-67。

⑩ 在1998年完成《跨越邊界的社區》一書後，我和浙江村的朋友一直保持聯繫，並於2003、2005、2015和2016年共五次重訪浙江村，進行個別深度訪談和小組討論。我也在英國和日本訪談了在浙江村出生、現已成年的第二代浙江村人。文中的人名均為假名，大院和部分市場名稱用英文字母代號。

⑪ 汪建華等將之概括為「拆分型的勞動力再生產模式」。參見汪建華等：〈在制度化與激進化之間：中國新生代農民工的組織化趨勢〉，《二十一世紀》(香港中文大學·中國文化研究所)，2015年8月號，頁4及註2。另參見Claude Meillassoux, *Maidens, Meal and Money: Capitalism and the Domestic Community* (Cambridge: Cambridge University Press, 1981)。

⑫ 王漢生等：〈「浙江村」：中國農民進入城市的一種獨特方式〉，《社會學研究》，1997年第1期，頁56-67。

⑬ 北京市發展和改革委員會：〈促進城市南部地區加快發展行動計劃〉(2009年11月5日)，首都之窗網，<http://zhengwu.beijing.gov.cn/ghxx/qtgh/t1094011.htm>。

⑭ 關於浙江村早年的這幾類應對策略，參見項飆：〈逃避、聯合與表達：「浙江村」的故事〉，《中國社會科學季刊》，第22期(1998年2月)，頁91-112。

⑮ 「土地經營」和「農民上樓」是中國在2000年以後城市化過程中的普遍現象，學界和政策研究界已經多有討論，參見周飛舟、王紹琛：〈農民上樓與資本下鄉：

城鎮化的社會學研究》，《中國社會科學》，2015年第1期，頁66-83。但是和典型的土地經營不同，浙江村所在的投資公司不將土地轉讓，也不將地產作抵押從銀行貸款來發展基礎設施，而是由公司直接投資土地。造成這個差別的主要原因之一是投資公司可以和浙江村的經營戶合作，而後者可以帶來大量的民間資本。

⑮ 我在《跨越邊界的社區》裏寫道：「1997年4月，大紅門路邊上的DH市場把原來固定的櫃檯拆掉，搞成大廳式的，讓大家擺鋼絲牀，從正規的市場『退化』成早市」（項飆：《跨越邊界的社區》，頁443），所指的是同一件事，但描述不準確。2016年的回溯調查發現，當時的「退化」是帶有行政強迫性質的。

⑯ 浙江村人的項目主要集中在對礦產的前期勘探和辦理國家相關手續上，然後將此打包高價轉手。礦產開發涉及國家對採礦權、環境、安全多方面的管制和與地方政府的長期交涉；而跑關係正是一部分浙江村人的特長。除礦產之外，因電子商務而蓬勃發展的快遞服務業是另一個浙江村資金的出口。

⑰ 生產過程一體化到企業內部，當然也有技術上的原因。服裝生產的機械化不鼓勵分工，而流水線更是要對生產過程做橫向整合。當然，技術不是中性的。為甚麼一體化的技術會取代分散化的技術，這本身不是一個技術問題，而是由資本運行的邏輯而決定的。

⑱ Albert O. Hirschman, *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970).

⑲ 參見項飆：〈社區何為——對北京流動人口聚居區的研究〉，《社會學研究》，1998年第6期，頁54-62。

⑳ 1995年國務院和北京市清理浙江村，政府擔心的並不是所謂的「髒亂差」，而是其內部的組織化，因此大院成為清理重點。關於JO大院的管理嘗試，參見項飆：《跨越邊界的社區》，頁405-12。

㉑ 支部分為三類：一是按照流出地的鄉鎮組織起來的；二是按照現在所在的市場組織的；三是按照在北京的地域組織的，比如大紅門街有幾家服裝加工廠，黨員相對集中，就成立一個黨支部。每個支部平均每年發展三到四名黨員，直到2014年根據中央限制黨員發展的要求才進行數量控制，一個支部一年發展不多於一人。

㉒ 黃亞生用宏觀經濟數據為基礎，論證了中國在1990年初以後因為國家的政策干預，經濟發展的中心從社會底層、農村轉移到沿海、城市中的國有和外資部門（參見Yasheng Huang, *Capitalism with Chinese Characteristics: Entrepreneurship and the State* [Cambridge: Cambridge University Press, 2008]）。在對黃著的評論中，安德斯（Joel Andreas）認為這一轉變不是因為國家干預，而是資本主義的規律使然（參見Joel Andreas, “A Shanghai Model?”, *New Left Review*, no. 65 [September/October 2010]: 63-85）。我認為這兩個觀點都有根據，國家干預和資本主義規律二者已經密不可分，究竟哪個是主導力量要看具體的經濟部門而定。本文強調的是，「正規化」是使得國家干預和資本主義相互纏繞的一個中心機制。黃宗智認為，因地方政府和企業的特殊關係而造成的地方政府保護下的非正規經濟（比如在招商引資政策下企業對稅收、勞動、環保等法規的逃避）是1990年代之後中國經濟發展的主要動力（參見黃宗智：〈有計劃的非正規性〉，《開放時代》，2011年第1期，頁1-3）。但是在本文看來，這裏值得注意的不是招商引資中的非正規操作，而是政府對此的保護甚至鼓勵。關鍵不在於非正規，而在於其正規形式。這正是本文所分析的正規化的一種形態。

㉓ 我對這個問題的反思，參見項飆：〈普通人的「國家」理論〉，《開放時代》，2010年第10期，頁117-32。

㉔ 比如，潘毅等學者認為中國勞工正在成為一個有意識的階級主體（參見潘毅、盧暉臨、張慧鵬：〈階級的形成：建築工地上的勞動控制與建築工人的集體抗爭〉，《開放時代》，2010年第5期，頁5-26）。而郭宇寬認為勞工首先應該成為一個公民主體（參見郭宇寬：〈資本的屏蔽還是權力的屏蔽？〉，頁162-67）。