

来自商人的“人情贷”

——近代东北乡村商业资本对乡村基层社会网络的嵌入

王大任

摘要:近代东北商业资本在参与乡村社会金融活动的过程中,存在大量以无息贷款为特征的“人情贷”现象。这种“人情贷”的存在,既不同于那些追求利息的贷款,也不能简单理解为“道义经济”的表现,而是商业资本在乡村社会人情网络的深入扩张。近代东北地区商业资本在乡村中的商业活动和土地投资常需依托对当地社会网络的嵌入进行,而“人情贷”正是商业资本向乡村社会网络进行嵌入的重要路径。“人情贷”有助于巩固商人与乡村社会网络的联系,深化商业资本向乡村社会权力的渗透,并使其在乡村基层市场的竞争中占据优势地位。

关键词:近代; 东北; 人情; 借贷; 商业

基金项目:2020年国家社会科学基金后期资助项目“近代东北乡村的资源流通网络与乡村社会变迁研究”(20FZSB055)

作者简介:王大任,中国社会科学院经济研究所(北京 100836)

DOI:10.13613/j.cnki.qhdz.003198

对于近代东北地区商业资本广泛参与农村金融的情况,已有不少学者在研究中进行过不同程度的谈论。^①但对于当时东北农村中所存在的一种非常重要的贷款形式——“人情贷”,国内外学者较少关注,而对于商业资本参与农村中“人情贷”的研究则更是仅有只言片语,浅尝辄止。^②所谓“人情贷”,是指主要基于社会人情网络而发放的一种贷款形式,这种贷款在近代东北农村中通常表现为无息发放的特征。一般情况下,商业资本对乡村金融的参与形式多表现为以嗜利为目的的有息贷款,甚至高利贷。然而在近代东北农村中,商业资本却大量参与以无息贷款为主要特征的“人情贷”之中。究其原因,正如卡尔·波兰尼所言,前近代社会中“经济体系,从原则上来说,是嵌入在社会关系之中的”。^③在乡村中大量来自商业资本的无息贷款的出现,或许是同该地区商业资本的活动更深入地嵌入到乡村社会网络之中有关。本文尝试以商业资本在近代东北农村中的“无息贷款”行为作为切入点,探讨商业资本经营与乡村社会关系网络之间的互动影响,进而揭示“人情贷”加深了商人与乡村社会网络的联系及其对乡村社会权力的渗透,是商业资本向乡村社会网络进行嵌入的重要路径。

一、“一应俱全”式商铺对乡村金融的影响

在讨论中国东北农村商业资本的经营模式时,铃木小兵卫将之概括为“一应俱全”式经营,即多

① 風間秀人『満州民族資本の研究:日本帝国主義と土着流通資本』,緑蔭書房、1993年、57—68頁;安富歩『「満州国」の金融』,京都大学人文科学研究所、1997年、10—17頁;満史会《満洲开发四十年史(上册)》,沈阳:东北沦陷十四年史吉林编写组编印内部资料,1988年,第479—481頁;燕红忠、高宇《晚晴时期的豆品期货市场:以东北辽河流域为中心》,《近代史研究》2017年第3期。

② 李楠《社会网络、连锁合约与风险规避:近代东北乡村无息合约选择机制的考察》(《中国经济史研究》2016年第1期)、林展《高利贷的逻辑:清代民间民间借贷中的市场机制》(北京:科学出版社,2021年)等研究成果之中虽均对东北农村之中无息借贷行为有所研究,但关注重点以农户之间的无息借贷为主。

③ 卡尔·波兰尼《大转型:我们时代的政治与经济起源》,冯钢、刘阳译,杭州:浙江人民出版社,2007年,第232页。

项业务功能经常集聚到独立的一家店铺或联系非常紧密的店铺组合之中,当地经常会出现“同一商人资本,既经营杂货、粮栈、布匹买卖,又经营当铺和放贷业务,还经营油坊、烧锅、磨坊等小型农产加工业”。^① 这种情况的出现,主要源自于东北地区移民对从外界获取必需品的需求和向外输出过剩农产品的依赖。一方面,该地区的移民“需要供给衣料、加工粮食产品及其他手工业品(特别是在‘北满’,种植棉花是不可能的)。从一开始就难于做到全部必需品自给自足”。^② 另一方面,由于地广人稀,存在大量农产品剩余。这就导致,农产品与必需品的交换在当地农村经济中居于至关重要的位置。而在进行上述商业交换的过程中,“一应俱全”式商铺逐渐控制了东北农村与外界进行联系的最直接渠道。在商业资本进入东北地区的最初阶段,移民与外界一切联系就必须经过所在地的商业店铺进行,“要之举诸佃户之日常一切需要,具可向彼一个商店要求满足”,“甚至货币之兑换,书信之收发,皆系为彼所经营”。^③ 随着时间的推移,这种“一应俱全”式店铺的组合形式也更加多样化,不仅限于兼业经营的形式,也衍生出联号、店铺间人情融资同盟等多种组合形式,在东北农村基层市场中建构起了一张错综复杂的经济关系网络,对乡村基层市场的控制力也随之强化。到了1930年代,“涉及生活的方方面面,无论是金融,生活必需品的供应、还是婚丧嫁娶”,农民都依赖于上述店铺组合。^④

“一应俱全”式店铺的发展促进了商业资本对农村金融活动的参与。在近代东北农村中,农民几乎没有从外界的专门性金融机构贷款的可能。除了农村内部的借贷,农民几乎只能从所在地区的商人手中借款。在东北沦陷前,银行和合作社都基本没有进入农村基层金融市场,即便在泰来县那样“开发程度较高”的地区,“也还不存在银行、合作社等高级的金融机构”。^⑤ 尽管决不能说当铺、钱庄等传统专门性金融机构对农村金融市场完全没有影响力,但是农村市场中,这种金融机构本身在绝大多数情况下经营并不独立,大部分是作为“一应俱全”式店铺的兼业形式出现。根据1909年对东北北部地区的调查,该地区的当铺不但数量上相对较少,且基本上都是与杂货或油坊烧锅兼业存在的。^⑥ 甚至在相当多地区,农民根本找不到当铺、钱庄等传统专门性金融机构进行借款。如根据对龙镇县、瑷琿县、奇克县、乌云县、逊河县的调查,这些地方并没有发现“专门的高利贷机构和当铺”,“这里连最原始的金融机关都没有”。^⑦ 在齐齐哈尔到甘南一线,“当地没有可以称之为金融机关的地方,也没有当铺、高利贷(钱庄)这样‘庶民’的金融机关”,“典当、批发等金融方式虽不能说完全没有,但是实际实行的例子却是几乎找不到”。^⑧ 在桦川县“大多数的出借方是农业者及商铺,向当铺借钱的不多,而且金额极少”。^⑨ 通化、桓仁和宽甸等县的工商业调查中,都未发现专门的金融业店铺。^⑩ 而营口附近乡村金融市场中典当业发挥主要的作用则也是在东北沦陷以后的事情。^⑪

由于缺乏专门的金融借贷机构,农民向外界寻求资金借贷的途径基本只能依靠所在地“一应俱全”式店铺。在龙镇县,东北沦陷前农民向商人借贷的事情时有发生。乌云县很多农民以赊买的方

① 鈴木小兵衛「滿洲農業と商人資本」、滿洲經濟社『經濟評論』第2卷第4号、1935年、12—13頁。

② 南滿洲鐵道株式會社調查部『滿洲經濟研究年報(昭和十六年)』、改造社、1941年、249頁。

③ 稻叶君山《滿洲发达史》,杨成能译,沈阳:萃文斋书店,1940年,第333頁。

④ 武村次朗『滿洲第一線』、第一書店、1941年、83頁。

⑤ 滿鐵經濟調查會第二部『泰來縣、紮賚特旗、興安嶺麓、龍江縣農業調查』、1934年、83頁。编写单位与印刷出版机构为同一部门,不再另外注明,下文注释同类情况,均作如此处理。

⑥ 南滿洲鐵道調查課『北滿洲經濟調查資料』、1910年、183—184、196、217—218、227—228、239—240、256、276、285—286、309—310頁。调查地包括阿什河、宾州、三姓、巴彦州、兰西、青冈、三道沟、北团林子、呼兰和双城堡。

⑦ 滿鐵經濟調查會第一部『一般經濟調查報告:龍鎮縣、瑷琿縣、奇克縣、烏雲縣、遜河縣』、1934年、47頁。

⑧ 滿鐵經濟調查會『齊齊哈爾—甘南沿道農業調查報告』、1934年、42頁。

⑨ 實業部臨時產業調查局『“康德”三年度農村實態調查報告書戶別調查之部 第一分冊』、1937年、255頁。

⑩ 滿鐵产业部『通化、鳳城間一般經濟調查』、1937年、91—97頁。

⑪ 滿鐵經濟調查會第二部『營口附近遼河沿岸農業調查報告』、1934年、38頁。

式向杂货商借债，“一般有100元左右，多的能达到800元”。^①在绥滨县，农民除了农户之间借款外，只能向杂货商或粮栈借贷。其中向杂货商借贷多是在其店中赊买商品而非直接借现钱。而向粮栈的借款则多是由于春耕资金的不足，不收利息，但是必须有保证人或土地抵押，且秋后按规定价格向粮栈出售农产品。^②在京大、洮大铁路沿线地区，包括农安、乾安、大赉、广安、洮安等县及南郭尔罗斯前旗等地区，“主要的农村金融机构是各县中心城市中的粮栈、烧锅、油坊、火磨、杂货商等”。^③营口附近，九一八事变前，“农民的主要金融机关是粮栈、油坊、烧锅等”。^④在宽甸和凤城县，杂货商和粮栈也是当地主要的农业金融机构。^⑤

无论是出于生活上的人不敷出还是生产上扩大再生产的需要，农民向杂货铺、粮栈、油坊等商业经营者借贷当时都非常普遍。这其中息贷款占据相当重要的部分。一般而言，商家发给农户的有息贷款需要担保物（地契或房契）或担保人，多需要在秋季农户卖出农作物后偿还，月利息有担保物的情况下为1分5厘，其中没有担保物而仅有担保人的情况下为2分。^⑥另外，很多粮栈和油坊、烧锅企业还参加“青田买卖”（也叫“批粮”）交易，这种交易在庄稼尚未成熟时就将庄稼预卖给粮栈等商家，商家即期支付现金，等庄稼秋后成熟时再向农家收取农产品。同正常的市场价格相比，预卖的农产品在价格上普遍要低20%—40%，“本质上可以看做是一种高利贷交易”。^⑦如在安东（丹东），当地的油坊大多涉及对农户的粮食期货买卖交易，因为“安东市内的油坊业和粮食贩卖业都可在粮市进行交易。而外地粮商贩卖或购买一律不得直接在粮市进行交易”，因此当地有不少油坊充当代理商“按交易成交额扣二分佣金”，而“附近各县农民也可将自己生产的（粮食）直接卖给油坊业或粮食贩卖商”。还有相当数量的油坊积极参与粮食投机活动，或哄抬物价，或进行买空卖空的期货交易。当地的恒顺公油坊就是以联号兼业的形式从事多种经营活动，除了油坊主业外，还身兼杂货商、粮食代理店、金融信托、粮食期货等多项业务，最后还因参与对农户的农产品期货投机失利而导致破产。^⑧

二、商业资本进行“人情贷”的两种形式

近代东北地区农村之中杂货、粮栈、油坊、烧锅等商业经营者在向农户提供借贷时，除了支付利息的贷款之外，还存在为数不少的无利息的所谓“人情贷”。这种“人情贷”在农户之间及农户与商户之间都颇为盛行。在1936年东北南部地区借贷关系中，有47.2%未收取任何利息。这其中391件农户间的借贷关系中，无利息借款占其中245件，比率为62.66%。而从杂货铺、粮栈、油坊等商户的124件借款中，无息贷款占32件，比率为25.9%，农户之间的无息贷款比例要比商人对农户的比率高很多。^⑨而1934年东北北部地区的情况则有所不同。在1013件农户与农户间的借贷关系中540件未

① 满铁经济调查会第一部《一般经济调查报告：龙镇县、瑷琿县、奇克县、乌云县、逊河县》，49页。

② 满铁经济调查会《三江省绥滨县农业调查报告》，1936年，51—52页。

③ 满铁经济调查会第二部《京大、洮大沿线地方农业调查报告》，1934年，114页。

④ 满铁经济调查会第二部《营口附近辽河沿岸农业调查报告》，38页。

⑤ 满铁产业部《宽甸县凤城縣农业调查报告》，1942年，77页。

⑥ 斋藤征生《满铁调查资料第151编满洲に於ける糧栈：華商穀物問屋の研究》，南满洲铁道株式会社，1931年，58—59页。

⑦ 满铁经济调查会《满洲经济年报（1935年）》，改造社，1935年，274页。

⑧ 中国人民政治协商会议辽宁省委员会文史资料委员会《辽宁文史资料选辑（第8辑）》，内部资料，1984年，第123—126页。

⑨ 实业界临时产业调查局《产业调查资料45/15 農家の負債並に貸借關係篇（南滿の部：“康德”三年度農村實態調查報告書），1937年，145—148页。

付利息,占 53.3%。而在 66 件农民有据可考的向杂货铺、粮栈、油坊等商人借贷事例中,有 49 件是无息的,占 74.2%。向商人借贷时无息的比率甚至要比农户之间还更多一些。^①

在东北农村中,商业资本参与无息的“人情贷”的途径主要有两种。

(一) 农民直接从“一应俱全”式商铺之中获得无息贷款。这些钱有些是商人以个人名义贷给在农村中的朋友或是熟人,如敦化县三台山屯的第 12 号农家就从本屯开杂货铺的朋友处无息借得 4 元钱购买年货。^② 也有一些是以店铺的名义贷给有交易往来的农户,如满沟地区最大的粮栈“杂棉土”,常常将粮栈的钱,或将店员的钱以粮栈的名义借贷给那些信誉比较好并常年在粮栈出售大量农产品的农户,这些贷款基本不收利息,一般数量为农户每年在店里卖掉农产品价格的 10%—20%。^③ 在商业资本对农户所提供的“人情贷”中,于粮栈和杂货店中所进行的赊买行为尤其值得关注。所谓赊买也就是通俗意义上的赊账,即农民在杂货店中先支取一部分日用品,或在粮栈中先支取一些口粮,待到日后付款的行为。可以看做是一种变相的借贷关系。这些赊买行为,往往不需要有抵押物。如果与店家熟悉的话,甚至连保证人和书面证明都不需要,只做口头约定即可。在不少地区,赊买交易占到了杂货店交易总额的绝大多数。如 1936 年在绥化县双河镇四家最大的商铺中赊买交易占交易总额的 71.1%。^④ 不过,实际上也有一些赊买交易收取利息的情况,如庄河县等地区,赊买价格要略高于正常市场价格,可以视作变相付息。^⑤ 但是总体上而言,不收利息的情况还是占据大多数。“所售商品的价钱也不会与用现金结算有什么不同。结算的期限农民一方希望年关前后结算,而商人方面则并不喜欢这个期限,并希望农民在赊买后 2 个月到 3 个月还清货款。不过即使农民到期付不出钱来的话,也没有加收利息的情况出现”。^⑥ 如敦化县三台山屯的第 6 号农家就在 1935 年 12 月时候,向县城内的和丰源烧锅赊买了 68 斤白酒,口头商定秋收卖出粮食后偿还,并不需要交纳任何利息。^⑦ 当然在大多数地方赊买还是会有一个约定俗成的还款期限,当逾期时,也会出现商铺加收利息的情况。

(二) 一些在农村拥有土地的商业资本家兼不在地主,或是投资工商业的在村地主富农向其佃户或雇工所提供的无息贷款。根据 1934—1936 年的农村实态调查资料,仅通过与本屯佃户所签订的契约数量,就可粗略看出东北农村之中不在地主的土地占有程度之惊人。在东北北部地区有 40.2% 的契约是佃农和不在地主签订的,东北中部地区与不在地主签订契约的比率则达到 61.25%,而在东北南部地区则有达 66.67% 的租佃契约是和不在地主签订。^⑧ 在东北的不在地主中,商人是其中非常重要的群体。^⑨ 这种情况的出现主要原因是:东北地区在荒地放垦时所普遍采用的揽头揽荒形式导致了商人群体在农村作为不在地主大量控制土地。“荒地多被官员富商包揽”,“由于荒地成了商人投

① 實業部臨時產業調查局『産調資料 45/15 農家の負債並に貸借關係篇(北滿の部):“康德”元年度農村實態調查報告書』、1937 年、61—62 頁。

② 實業部臨時產業調查局『“康德”三年度農村實態調查報告書戸別調査之部 第二分冊』、1936 年、96—97 頁。

③ 實業部臨時產業調查局『産調資料 45/15 農家の負債並に貸借關係篇(北滿の部):“康德”元年度農村實態調查報告書』、113 頁。

④ 佐藤大四郎『満洲に於ける農村協同組合運動の建設:農事合作社の發展のために』、満洲評論社、1938 年、117 頁。

⑤ 臨時産業調査局調査部第一科『農村實態調査一般調査報告書(莊河縣)』、臨時産業調査局調査部、1936 年、290 頁。

⑥ 臨時産業調査局調査部第一科『農村實態調査一般調査報告書(黑山縣)』、臨時産業調査局調査部、1936 年、409 頁。

⑦ 實業部臨時產業調查局『“康德”三年度農村實態調查報告書戸別調査之部 第二分冊』、94—95 頁。

⑧ 産業部大臣官房資料科『産業部資料 40/1 小作關係並に慣行編“康德”元、二、三年度農村實態調查報告書』、1938 年、51 頁。

⑨ 南滿洲鐵道株式会社調査部『満洲經濟研究年報(昭和十六年)』、264—265 頁。

资的商品,促使地价上涨”,“没有资金者或资金很少者,就很难领得荒地,从而为富商巨贾垄断土地创造了条件”。^① 如在巴彦县,粮栈和杂货商占有了县内 1 600 晌土地。^② 而在克山县地区,25 户从事工商业经营的不在地主在该县投资了 5 609.66 晌土地,其中有些商人还在其他县也投资土地,有一个商人在其他县另外投资至少 1 700 晌土地,还有一个商人也起码在其他县里投资了 600 晌土地。^③ 在逊河县,“不在地主存在的数量很多。因为当时稽垦局把土地大量的卖给奉天和哈尔滨的商人和富豪,这是当时新垦区中很常见的现象”。^④ 在商人作为不在地主向农村投资土地的过程中,也存在大量向其佃户或雇工提供无息贷款的情况。如巴彦县最大的粮栈兼杂货店“义和隆”,同时也是县内拥有 1 400 晌土地和 30 多户佃户的较大不在地主。其出借给佃户的粮食都是不收利息,不过现银却要收每月 3 分的利息。^⑤ 拜泉县王殿元屯的 12 号农家就向其东家——在城镇内开杂货铺的不在地主口头约定借了 690 元,用于生活费和生产雇工,既没有利息也没有规定偿还期限。^⑥ 在兰西县的石家围子屯的 24 号农家也向在县城外满沟地方从事商业的不在地主口头约定借了 20 元现金,不收利息,但是约定 5 个月内归还。^⑦ 另外,不仅很多从事工商业的不在地主在当地农村中大量投资耕地,相当多的在村地主和富农也将大量资金投资工商业。如黑山县的在村地主王某,在农村中占有 2 635.5 晌土地的同时,还经营着总价值达 605 000 日元以上的 4 处烧锅、2 处粮栈、3 处杂货铺和 1 处当铺。^⑧ 而还有一部分在村地主富农则是以财东的形式和身份参与对商业的投资,如海城县长记等三家粮栈的 10 名财东都是地主;拜泉县万和厚等六家粮栈的 16 名财东中,有 11 人是地主;^⑨ 而扶余县三岔河的振大昌粮栈,其最大财东就是居住在农村中拥有 700 晌土地的大地主。^⑩ 由此可见,在村地主以参股形式投资于商业的情况在近代东北农村中之普遍,不乏其例。^⑪ 由于大量商业资本家兼不在地主的存在和在村地主富农投资商业情况的出现,商人和地主富农之间的身份界限在某种意义上来说是模糊的,商人不仅通过商铺向农户直接提供无息“人情贷”,而且还可以以地主身份向其佃户和雇工间接提供无息“人情贷”,这种情况就使得商业资本参与农村“人情贷”的途径更加多样且难于统计具体数据。前文中所提到的伪满实业部产调资料中关于商业资本在农村中无息人情贷的调查,应不包括后者,因此商业资本参与农村“人情贷”的程度无疑要高于上述产调资料的调查结果。

三、“人情贷”与商业资本对乡村社会的嵌入

在很多传统研究中,将商人在乡村中的金融活动单纯地归类为高利贷行为。而商人在乡村中大

- ① 于春英、衣保中《近代东北农业历史的变迁》,长春:吉林大学出版社,2009年,第23页。
- ② 實業部臨時產業調查局『産調資料45/2 土地關係並に慣行編:“康德”元年度農村實態調査報告書』、1937年、91頁。
- ③ 岩佐捨一「北滿の土地所有配分と不在地主(下)」、滿鉄調査部『滿鉄調査月報』第22卷第7号、1942年7月、23—24頁。
- ④ 經濟調査會第一部『一般經濟調査報告:龍鎮縣、瓊理縣、奇克縣、烏雲縣、遜河縣』、26頁。
- ⑤ 實業部臨時產業調查局『産調資料45/15 農家の負債並に貸借關係篇(北滿の部:“康德”元年度農村實態調査報告書』、100—102頁。
- ⑥ 實業部臨時產業調查局『“康德”元年度 農村實態調査 戶別調査之部 第三分册 龍江省』、1935年、236—237頁。
- ⑦ 實業部臨時產業調查局『“康德”元年度 農村實態調査 戶別調査之部 第二分册 濱江省』、1935年、200—201頁。
- ⑧ 風間秀人『滿州民族資本の研究:日本帝國主義と土着流通資本』、80—81頁。
- ⑨ 南滿州鐵道調査部『昭和十六年度綜合調査報告書 滿洲部分資料篇』、1942年、72—73頁。拜泉县中一人的耕地情况不明,未被统计在内。
- ⑩ 哈爾濱鐵道局北滿經濟調査所『北滿糧棧調査 第二編』、1937年、225頁。
- ⑪ 另根据 1930 年代东北南部农村借贷原因的一项调查,该地富农中有 44% 借贷资金是被用于投资工商业,反映出东北南部富农阶层对工商业投资具有很高参与程度(日滿農政研究會新京事務局『滿洲農業要覽』、1940年、175—176頁)。

量参与“人情贷”的现象,显然颠覆了这一认识,意味着商业资本可以通过金融借贷的形式以一种“非嗜利性”的姿态出现在乡村经济中。这种“非嗜利性”姿态的出现标志着商业资本在乡村社会中人情网络的深入扩张,从中可以看到近代东北地区商业资本对乡村社会网络的独特嵌入关系,特别是在商人以地主身份对乡村中佃户雇农给予无息贷款的例子中,商人、地主和金融借贷者之间形成了一种身份同一和行为联动的关系。但是,绝不能将商业资本在乡村中的无息“人情贷”仅看作是一种商人基于慈善心理而施行的一种道义经济行为。尽管东北农村中的无息“人情贷”确实有接济互助的道义经济成分在内,但是对于那些以直接或间接形式向农户提供无息贷款的商人来说,他们的“人情贷”背后往往潜在地附着着复杂的社会关系或经济关系背景。

除非另有特定的亲朋关系,商人仅仅针对有信用的“熟客”才能提供无息的人情贷款。就以前文提到的“杂棉土”粮栈为例,该粮栈认为,如给农户提供的贷款收取利息,则“在收支计算上过于麻烦”,“反而会造成贷款农户因付息而延迟归还的情况”,商家提供此类无息贷款旨在增加客户对于店铺的好感。^①当然,此类获取好感行为的前提是建立在商人与借款者之间相互信任的基础上的,仅仅提供给那些有信用并经常在店内出售粮食的农户,且数额上与农户在店中每年的粮食销售额直接相关。在上述例子中,商人提供无息贷款固然有在乡村社会人情网络中扩大自己影响的目的,但从另一个角度来看,商人自身也只能借助乡村中的人情网络才能掌控借款者信用信息。对于大多数向农户提供免费赊买业务的杂货商而言,上述行为对商人的风险并不小。“店铺对于卖主还不出贷款的处置可谓束手无策,只有月月派人去追讨”。^②在实际放贷的过程中,一是要依赖对客户的熟悉程度,二是要根据客户的经济状况,这就要求商人对贷款者的信息具有足够精确的把握。

毫无疑问,无论粮栈或是杂货商,通过无息“人情贷”获取了农民客户对他们的好感,极大地扩张了商人在农村社会中的人情网络及影响力,而人情网络的扩张也“紧紧束缚着农民,使他们不到其他店里进行买卖”。^③当更多的农户陷入商人所建立的人情网络之时,不但商人常规的商业收入随之增加,一些非常规的获利手段也随之得以应用。如在桦川县陆家岗的实态调查中,有杂货店就利用赊销后与农民建立的固定关系,诱使农民在其联号的粮栈出售农产品时,领取一定数量仅能在联号杂货店消费的“钱条子”冲抵售粮款,甚至有时在农民拿着“钱条子”消费时还“强制向农民推销杂货”。^④另一方面,在东北农村之中,农民将进行交易的商铺作为交流口耳相传信息的重要地点,通常这些农民在完成交易后,会“顺便无所不谈的胡侃一通,真的假的,有趣的,可笑的,加上自己的想象”。^⑤常客的聚集,也意味着基层一手信息的聚集。商人对借贷者信用度的要求,对于市场行情的判断,也要求商人必须重视这些汇聚到店铺中的信息。以无息借贷为诱饵,商人在聚拢起有信用常客群体的同时,也获得了更加详细准确地把控乡村基层信息的机会。

而对于那些商人以地主身份对佃户或雇工提供的无息贷款,虽不能一概而论地说其中没有同情弱者的成分,但此类借贷关系背后往往同样具有某种更深刻的社会经济内涵。有研究者发现,此类针对佃户雇工的无息借贷往往具有以劳务形式支付的变相利息,因此“很难认为这是一种单纯根据家庭主义的温情。这种无息贷款,是在对方无力支付利息时进行的放款,但前提条件是赋役或给地主干杂活,若是年工就通过慢工或其他预支部分的积累或下一年继续劳动来偿还”。^⑥很多“贷了款而无

① 實業部臨時産業調査局『産調資料 45/15 農家の負債並に貸借關係篇(北滿の部)：“康德”元年度農村實態調査報告書』、113 頁。

② 實業部臨時産業調査局『産調資料 45/15 農家の負債並に貸借關係篇(南滿の部)：“康德”三年度農村實態調査報告書』、195 頁。

③ 滿史会《滿洲开发四十年史(上册)》,第 481 頁。

④ 實業部臨時産業調査局『“康德”三年度農村實態調査報告書戸別調査之部 第一分册』、1936 年、255 頁。

⑤ 滿洲評論社『滿洲農村雜話』、1939 年、203—204 頁。

⑥ 滿史会《滿洲开发四十年史(上册)》,第 481 頁。

力偿还,只能以劳务的形式来进行还债的人。在我们所调查区域内,在天字十一井有这种情况。按照当地习惯,每天的劳务可以大体抵偿7—8角江洋的欠款”。甚至有人因此沦为“债务奴隶”,“虽然作为债主的富农没有买卖他们的自由,但是这些农奴在事实上是依附于那些富农的”。^① 但是就这种无息贷款本身而言,也不能看作是对雇工全然不利。在向雇工提供无息贷款的情况下,雇工“所借的钱或物需要雇工用劳动的工资进行偿还。如果劳动工资不够偿还借款,则需要雇工追加劳动进行抵偿”。如果一年不能还清贷款,则下一年雇工仍要在雇主家打工还债直到还清债务为止。但在劳务折算上,此类贷款似乎也对雇工非常有利。不但只需要负担抵偿本金付费的劳务即可,完全不考虑利息问题,而且其劳工核算的偿还价格甚至也比市面上雇工工资要“高一些”。^② 因此,此类“人情贷”可视作是农场主在劳动力短缺状态下一种“利诱”方式将雇工捆绑在其农场上。一般而言,在劳动力稀缺的地区,这种针对佃户和雇工的无息借贷更多,当然其所附带的社会依附性也更强。在一些劳动力稀缺的地区,尽管“地主本身也是被金融问题所逼迫”,但还是要为农民提供无息的春耕贷款。因为只有佃户有充足生产资料进行生产的情况下,才能保证那些借款佃户能够正常生产并正常交租。在当地“劳动力不足”的形势下,只有提供无息贷款才能把与佃户的租佃关系固定下来。^③

商人以地主身份发放给佃户或雇工的“人情贷”,显然成为商人介入乡村社会中权力网络的一种重要途径,使得佃户或雇工在经济上更加依附于他们。近代东北地区的不在地主,常常并非脱离于乡村社会的权力结构,而是通过在农村中保留代理人的方式对乡村施加影响。有些在县城从事经营商业的不在地主,其“家族中大约半数仍住在农村”,为其照看租佃出去的土地,并经营着大片的田场。他们在乡村中仍然具有较强的影响力。^④ 而那些在乡村中并不拥有众多家族成员的不在地主,也可以通过扶持有亲友关系的代理人的方式巩固其在乡村中的影响。如拜泉县田家围子屯的不在地主田围善,通过将农村中的土地代理人扶持为屯长的方式,在村中拥有着巨大的社会影响力和政治影响力。^⑤ 而在乡村社会中,无息贷款正是债权人获取超然社会权力的重要途径之一。在生活困难时,“饥饿的下层群众迫不得已只好求助富农。这时,富农借给他们少量金钱或粮食,在秋收后返还即可。这种隶属倾向具有强烈的以富裕农户群体为中心的村落色彩,村民中如有不为富裕农户群体喜欢者,则意味着很难在这个村子中立足。在辽中县黄家窝堡,三家富裕农户形成村子中的经济社会中心,明显地反映出富农群对其他群体的优越支配地位”。^⑥ 商业资本在农村中大量的无息“人情贷”正是借助其乡村代理人之手,将其影响力扩展进乡村社会的社会政治权力网络之中。

四、人情贷与民族资本在基层社会中的竞争优势

在近代东北地区,“人情贷”可以说是使商业资本更深嵌入到乡村基层社会网络的路径之一。“人情贷”的发放,对于商人在乡村社会中常客群体的扩张、人情交际网络的拓展、市场信息的掌控,乃至对乡村中权力结构的渗透,都起到了非常重要的作用。常客数量、人际网络、市场信息和乡村权力等因素的掌控,不但有利于民族商业资本对抗国外资本向乡村社会的渗透,而且对于民族商业资本之间在乡村基层市场的竞争也具有不容忽视的作用。

① 經濟調查會第一部『一般經濟調查報告:龍鎮縣、瓊瑯縣、奇克縣、烏雲縣、遼河縣』,49—50頁。

② 臨時產業調查局調查部第一科『農村實態調查一般調查報告書(磐石縣)』,1936年,413—414頁。

③ 滿鐵經濟調查會『三江省綏濱縣農業調查報告書』,52頁。

④ 岩佐捨一「北滿の土地所有配分と不在地主(下)」,滿鐵調查部『滿鐵調查月報』第22卷第7号,27頁。

⑤ 佐藤武夫「スレツシヤと北滿農業」,滿鐵經濟調查會編『滿鐵調查月報』第21卷第1号,1941年1月,110—112頁。

⑥ 實業部臨時產業調查局『產調資料45/15農家の負債並に貸借關係篇(南滿の部):“康德”三年度農村實態調查報告書』,191頁。

就农产品的收购而言,直至1938年伪满实行统制经济前,东北粮栈中仍有70%以上属于临时性和兼业性“产地小粮栈”,此类小粮栈多系杂货店、油坊、烧锅等兼业经营,为了节约成本,仅在农产品上市期进行临时性的粮食收购交易。它们以预约销售农产品为条件,向农户提供各种借款,或赊销各种必需品,“以促成交易”。^① 农民所取得的“人情贷”也多来自这些“产地小粮栈”。产地小粮栈在乡村中占据绝对数量优势,其经营范围多仅仅局限于一个较狭小的区域内,而其他大粮栈经营范围则往往更加广泛。^② 在自身狭小的经营范围内,产地小粮栈对其中的农户往往要比大粮栈更加熟悉,在农户中的信用及其对农户的了解程度也要更好。这在其与农户进行粮食收购的方式中可以窥见一二:很多地方小粮栈与农户之间可以进行“批粮”等高利贷型期货交易。而采用这种交易方式需要农户与粮栈之间对信用和信息都要准确掌控。交易双方都需要充分了解对方履行契约的信用和能力,只有建立在这一前提下,才能签订这种期货交易契约。其他商人要与农户签订这种期货契约,也需要经过当地地方小粮栈之手进行。“批买卖就是所谓期货契约,通常,收购商人同粮栈或粮车店订立批买卖契约,粮栈或粮车店再与同业者或直接同农家订立契约,确定每年四次乃至六次交货期。通常,收购商人也可能直接同农家订立契约,但是不了解农家的实情,担心有危险,因此,几乎都是选择同粮栈或粮车店订立契约的安全方式。粮栈或粮车店选择确实可靠的农家,根据其拥有的耕地面积的产量订立契约。农家同粮栈之间有多年的交易关系,因此,没有出现过夸大产量、欺骗交易店的事情”。^③

另外,粮栈在很多情况下还需要派出店员直接去农户家里招揽生意。这种外派到农户家中招揽生意的店员,被统称为“接车的”。这些“接车的”尽管在粮栈中人数不多。但通常每个粮栈都少则有四五人,多则有十余人。他们与粮栈派到各个大车店的接客店员性质完全不同。其在乡下具有一定的信用,而同时乡下那些需要出售大豆等农产品的农民也多多少少认识他们。他们所拥有的信用使得农作物卖家能放心地将货物拉到粮栈卖掉。而这些“接车的”还可以再分为“内接车的”和“外接车的”两种。“外接车的”通常到距离较远且自己比较熟悉的田舍去斡旋生意。而“内接车的”仅仅是在附近的地方,按照“外接车的”所给付的“票”,将卖粮车招呼进自家的粮栈。通常“内接车的”可以在粮栈拿到雇员的薪俸。而“外接车的”的报酬,则必须在与农户谈成交易的情况下,由农户付给。^④ 有时“接车的”会在距离粮栈所在地有二三十里远的范围内活动。^⑤ 这些“接车的”的存在,一方面可以看作是粮栈控制农产品资源的权力深入到乡村的一种象征,而另一方面则也意味着粮栈可以借助农村中固有的人情网络和信用网络,在市场空间节点以外与农户完成交易。这同时也说明,由人情产生的信用可以作为距离、价格等因素以外影响农民作出交易选择的另一重大因素。

人情交易在必需品的购买领域表现得也非常突出。例如“农民通常在到城镇去出售粮食的同时,还要大量采购生活必需品”。而经过几次交易后,农户与店铺之间的人情联系就会建立起来,“由于以前一直在一定的地方售粮,不少农家同那个地方的粮栈和杂货店形成了关系,因此,他们不会马上变更上市地”。^⑥ 而在上述人情交易联络被逐渐固定化的过程中,赊买行为无疑对促使农民“不到其他店里进行买卖”起到了至关重要的作用。^⑦ 在这种情况下,单纯的市场价格对比已经变得不再重要,农民是基于人情关系与固定的店铺建立起固定的贸易。特别是在不同功能的商铺通过兼

① 东北物资调节委员会研究组《东北经济小丛书系列·农业(流通篇上)》,1947年,第113—119页;东北物资调节委员会《东北农产物流通过程》,1948年,第46—51页。

② 东北物资调节委员会研究组《东北经济小丛书系列·农业(流通篇上)》,第117页。

③ 南满洲铁道株式会社新京支社调查室《大豆流通機構の变遷》,1942年,12页。

④ 东亚经济调查局《东部吉林省经济事情》,1928年,460—461页。

⑤ 南满洲铁道总务部调查课《满铁调查资料 第151编 满州に於ける糧栈:華商穀物問屋の研究》,34页。

⑥ 實業部臨時産業調査局《産調資料 45/4 販賣並に購入事情篇(北滿の部:“康德”元年度農村實態調査報告書》,1937年,21—22页。

⑦ 满史会《满洲开发四十年史(上册)》,第481页。

业、联号等形式组成“一应俱全式”商铺,此类商铺成为了农民与外界进行经济联系的唯一途径。^① 而因嵌入乡村社会网络所产生的人情交易无疑是农户与“一应俱全式”商铺之间的联系纽带。

国外商业资本对东北农村基层市场网络渗透时所遇到的巨大阻力,也无疑能从侧面印证人情交易在基层市场中的重要性。国外商业资本既不能掌控足够的基层市场信息,也不能与基层社会中的农户之间建立相互的信任关系。“以前,日人特产商深入内地,不经粮栈之手直接同农家达成契约。可是,接连发生收获期到来时未发运的事情,派遣店员过去查看,吃惊地发现,粮谷已不知发运到何处,订立合同者也不在了,更有甚者,还有逃之夭夭者,四处奔走也无从交涉,再加订单多,范围广,惨淡经营,焦虑度日,最终蒙受巨额损失”。^② 尽管日本商人在东北地区掌握了不少农产品交易所,但是他们如果想和农民签订任何关于农产品买卖的期货契约都必须经过粮栈之手,而不能直接与农民签约。^③ “甚至海外巨商硕买,欲向中国地主直接贸易者,皆不得其门而入”。^④ 这种情况,直到日本入侵东北后才得以改变。日伪当局将强行斩断商业资本与农村社会间的金融联系作为主要手段之一,在东北乡村市场体系中逐步推行了旨在削弱民族商业资本影响力的殖民化改造。^⑤

如果没有对于乡村社会网络较深的嵌入关系,产地小粮栈根本无法对所在乡村社会中的农产品信息进行全面的掌握,也无法在所有农户中建立起相互的信用。也就是说,产地小粮栈的经营活动,依赖于其经营范围内的人情交易网络。而在这一人情交易网络的构建过程中,“人情贷”无疑发挥了非常重要的作用。

五、结 论

长时期以来,近代东北农村中商业资本对金融借贷活动的参与,一直被简单地理解为是进行高利贷掠夺的一种方式。“高利贷资本和商业资本可以说是石磨的上下两块磨盘,在这两块磨盘之间,农民微不足道的一点财产被压榨殆尽”。^⑥ 东北农村中大量来自商人的无息“人情贷”现象意味着商业资本在乡村中的金融活动具有更多样化的内涵。商人通过“人情贷”在农村中更深入地嵌入乡村社会网络之中。一方面,“人情贷”使得更多的农民成为固定与贷款商人或商铺进行交易的“常客”,而常客群的扩大不但加强了商人在基层市场中所拥有的信用和影响力,也使得其更详细准确地掌握了基层市场信息。另一方面,“人情贷”所衍生的佃户雇工对地主的经济依附关系,也巩固了商业资本对农村的土地投资,使商业资本与土地投资之间的结合更加紧密,商人的影响力甚至因此得以渗透进乡村的权力结构中。“人情贷”所带来“人情交易”,使得深入嵌入乡村社会网络的商人,得以在乡村社会中建立起信用和信息的网络,从而在乡村基层市场的竞争中占据优势地位。

(责任编辑:王正华)

① 尽管农民购买必需品的地方可能与其出售农产品的地方并不一致,如一些农民会倾向于选择去较远的县城出售农产品而在临近的镇上购买必需品,但这种选择也不能割裂上述人情抑或金融所建立的经济联系。不少镇子上的杂货店可能与县城中的粮栈存在兼业、联号甚至从属关系。

② 山本義三「舊滿洲に於ける鄉村統治の形態」、滿鐵經濟調查會『滿鐵調查月報』第21卷第11号、1941年11月、44—45頁。

③ 佚名「北滿に於ける青田取引と其の現況」、滿鐵庶務部調查課『調查時報』第8卷第8号、1928年3月、95頁。

④ 徐墀《东三省之商业》,《东方杂志》第21卷第10期,1924年10月,第61頁。

⑤ 王大任《撕裂的乡村:日本殖民统治对中国东北农村阶层结构的冲击与异化》,《中国经济史研究》2018年第4期。

⑥ 天野元之助「滿洲农村の借貸制度」、滿鐵經濟調查會『滿鐵調查月報』第13卷第1号、1933年1月、43頁。

language journals. Linguists and archaeologists seem to accept footnotes earlier than historians since linguistics and archaeology were modern disciplines that were introduced to China from the West. Nevertheless, in the 1930s, more and more younger generations in the field of history started to use footnotes due to their overseas study experience. In Japan, though many scholars published their works with footnotes in the West, once they returned to Japan, the vertically printed publications seem to push them back to Japanese tradition of no footnotes. Same changes also happened in the 1930s. It is also worth noting that the word “footnote” as a foreign loan-word gradually entered the lexicons and dictionaries in East Asia.

Maintenance and Withdrawing of Shanxi Piaohao After the Revolution of 1911——Centered on the Shanghai Branch of Yuchanghou

Hao Ping, Li Shanjing

After the Revolution of 1911, affected by war looting and deposit credit crisis, the Shanghai Branch of Yuchanghou Piaohao faced with business difficulties such as the decline in total business volume and sharp decline in profits caused by the overall imbalance in receipts and delivery. In order to support the overall revenue and trade situation, the Shanghai Branch manager actively contracted the business and gradually merged the debt under the general number instructions by means of letters, telegrams and other business means, so that it was still struggling to maintain in the lost state, and finally realized the smooth withdrawal. This process reflected that the management system of traditional financial institutions such as Shanxi Piaohao Numbers still had a certain tough situation during the new and old revolutions in the early Republic of China, and also revealed the vitality and limitations of the traditional cultural response mechanism in the change of modern financial pattern.

Human Relationship Loan Offered by Merchants——The Embeddedness of Commercial Capital in Rural Grassroots Social Network of Modern Northeast China

Wang Daren

Referring to the commercial capital in modern Northeast China, “human relationship loan” characterized by “interest-free” occurred commonly in the financial activities of rural society. The so-called “human relationship loan” is different from the loans aimed at pursuing interest, however, it should not be simply regarded as behavior of “Moral Society”, but it is the further expansion of commercial capital into human relation network in rural society. In this article, the “interest-free loan” behavior of commercial capital in the rural areas of modern Northeast China is taken as the focus of this research. Its type, influence, effect as well as the distinctive embedded relation between commercial capital and rural social network in modern Northeast China are discussed, and the following viewpoint is put forward “human relationship loan” is an important way for the embodiment of commercial capital in rural social network, which is beneficial to the connection between the merchant and rural social network, the penetration of commercial capital into the power of rural society, and therefore gives them advantages in the competition of rural basic market.