

# 河西走廊流动摊贩群体活动研究

吴庭悦

兰州大学西北少数民族研究中心 甘肃兰州 730030

**摘要:** 对一个城镇的发展来说,流动摊贩带来的地摊经济是不可或缺的一部分,虽然流动摊贩长久以来都有着监管困难、守法经营观念差等问题亟待解决,但它对吸收剩余劳动力,满足大众需求,促进消费有着很大的作用。本文聚焦流动于各个乡镇之间,赶会交流的流动摊贩,通过考察他们的活动,发现流动摊贩的商业活动,不但满足了当地农牧民日常生活的物质需要,也对河西走廊乃至周边地区的农牧各族群文化交流起着重要的作用,从而促进多民族交流交往交融。

**关键词:** 流动摊贩; 赶会; 群体活动

## 一、概念界定与问题提出

自从总理呼吁城市的烟火气息后,地摊经济深入人心,引起广大学者的关注。除了大量涌入城市的地摊商贩外,还有一群逆向而行的流动摊贩,他们带着我们眼中家常便饭一样的商品,游走于各个偏远地区,担任着货郎担的角色。对于流动摊贩的准确表述,学术界还没有一个准确的规定。笔者更倾向于认为流动摊贩是我国西北内陆干旱地区一种重要的商贸手段,是行商在熟练掌握握力应用技巧、本地区农牧业生产周期、农牧区文化习俗等地方性知识的基础上依据收益最大化原则组织起来的一种地区间物资运输和交易方式<sup>[1]</sup>。

河西走廊自古以来就是多民族交错杂居之处,民族构成和变迁十分复杂,少数民族占有比较大的比例,各民族共同开发着当地的经济。这其中,构成当地社会经济不可或缺的基本形式之一的民族贸易显得尤为重要,尤其是民族贸易互补对于民族地区的经济开发和发展所起的作用是不言而喻的。

本文主要聚焦于活跃在河西走廊众多城乡结合部、小城镇、偏远山村的流动摊贩,拟采用实地调查、参与观察、无结构式访谈等方法,选择肃南裕固族自治县皇城镇作为田野调查地点,以为期三天的肃南裕固族自治县皇城第十六届民族文化旅游艺术节暨传统体育运动会为契机,结合历史因素、相关政策、社会文化环境等,探究在此次旅游艺术节上出现的众多流动摊贩,他们的群体组织形式以及发挥的经济作用。

## 二、流动摊贩群体的历史考察

流动摊贩并不是改革开放后市场经济的特殊产物,这一群体古来有之,甚至在很长的历史进程中,都扮演着重要角色。有以骡马为主,活跃在陇南、兰州、西宁、

汉中、成都及河西地区等广袤地域上,促进了甘青川康边区民族交往交流交融的回族脚户<sup>[2]</sup>;有明代以来就活跃在草原上,促进了内蒙古地区与内地经济联系的旅蒙商;有在河西走廊内陆干旱地区特殊商业环境下,沟通农牧商品交易,对民族发展振兴具有潜在价值的骆驼客;也有一根扁担一对箱,一年四季走四方,在各村落中吆喝叫卖的秦安货郎担。

到今天,我们或许可以从流动摊贩身上看到古代丝绸之路上商人们或茶马古道上马帮们的影子,但今天的流动摊贩已经大为变样,“自由”是他们最大的特征。

## 三、当今流动摊贩群体壮大的因素

流动摊贩群体的壮大是与我国地摊经济乃至商业贸易发展分不开的,是整个庞大地摊摊贩群体中分化出来的一小群人,他们表现出了与整个地摊摊贩群体较为明显的差异,他们的产生既是历史发展的结果,也是时代背景下的产物。

时至今日,要说明流动摊贩群体的发展壮大所依赖的时代背景,不仅要考虑到社会文化、经济环境、政策现状等客观方面的影响,也要充分考虑在这种制度文化和时代背景下,个体是出于何种考虑的。

### 1. 传统地摊文化的传承

地摊文化是我国古代城市文化的重要组成部分。从改革开放发展至今,流动摊贩群体经历了由小渐大,遭受打压受到排挤,再到被认可,被管理规范化的阶段。在这过程中,地摊文化也经历了从民间文化转为地下文化再转为大众文化的过程。今天,摆地摊已经成为一种年轻人口中“向往的生活”,不再与贫苦、穷困、不得已等词汇联系得那么紧密,这也是大众生活向好发展的真实写照。

### 2. 政策环境宽松

十几年前我们还经常能看到城管暴力执法、没收货品、驱逐摊贩的新闻,到后来涉及摊贩的新闻风向变成

**作者简介:** 吴庭悦(1996~)、女、汉族、甘肃陇西人、硕士、研究方向:西北少数民族民俗。

城管与摊贩街头互跪、鲜花执法、眼神执法、围观执法等内容，到今天的地摊经济火了、地摊经济是人间烟火气等报道，充分说明了政府对流动摊贩管制的放松。甚至有的人将之理解为地摊“合法化”的开端<sup>[3]</sup>。

### 3. 经济利益的引诱

不得不说，无利不起早。地摊以其准入门槛低、经营成本小吸引着大量无业人员、外来人员的参与，而且凭借着经营方式平易近人、商品经济实惠等优点，也吸引着大量顾客前来消费。可以说在快递服务点还未覆盖的偏远乡村，流动摊贩们是人口数量庞大的不会使用现代物流服务的空巢老人们不被这个时代抛弃最后的“暖心人”。

### 4. 个体的选择

自由是众多流动摊贩们最大的追求，有的流动摊贩是不愿被面对家里的繁杂琐碎，于是一路逛、一路摆，追求舒心；有的流动摊贩是身无长技、家庭生计困窘，被迫艰辛奔波，风里来雨里去，追求早日带钱回家；有的流动摊贩是产品厂家雇佣来在各乡村进行品牌推广的打工人，追求业绩；有的流动摊贩是开着小车一路边采风、边摆摊的生活体验家，追求多样的经历。

## 四、流动摊贩的群体特征

流动摊贩最大特点在于“流动”，区别于有固定经营场所的合法经营者，流动摊贩的经营随不同庙会、集会、花儿会、赛马会、艺术节等热闹的时间和季节的变化而不断流动，游走于各乡镇间。

### 1. 以日用品为主要售卖物品

流动摊贩们经营内容与老百姓的生活息息相关，冬季有棉衣棉裤、帽子手套等；夏季有冰粉饮料、驱蚊除虫药水等；一年四季有五金农具、万能胶水、卫生纸、小饰品、调料等。经营内容随季节的变化而及时调整是摊贩们的入门技能。

在这些地摊上，当地人通常能以较低的价格买到自己的生活所需，很多人在这里买物品，买将近一年所需的用量，在皇城售卖卫生纸品的摊贩，一天内可以卖空半卡车，可以说交易额非常可观。因为节日的缘故，很多物品，尤其是小吃、零食，会以比平时高的价格出售，而这个时候，人们往往会乐意用高出平时的价格来买下这件商品，满足孩童的需要。

### 2. 以血缘关系和地缘关系为主要组织形式

今天，流动摊贩们的组织形式相对历史上的脚户、骆驼客、商帮等传统商贸的组织形式已发生变化，但仍然以血缘关系和地缘关系为组织形式。

#### (1) 血缘关系

血缘关系是社会关系探讨的起点，在费孝通先生提出的“差序格局”中，血缘关系是以己为中心的乡土社会关系中的第一环。于是，对流动摊贩们血缘关系的考察便是笔者最初关心的问题。

### 个案1: DHW 53岁 山丹人 经营花椒等调料

DHW也姓D，老家在甘谷，但和上面说的D叔不是一家人，他们是老乡。HW叔的货很少，摆在一张毯子上显得摊位特别小，但是因为摊位摆在了路口处，所以生意也很好。我问他说货这么少，能不能挣上钱？他告诉我这一袋子花椒装满要两百多斤，一斤花椒要三四十。他已经卖完大半袋了，我这才反应过来，HW叔的调料摊虽然看着没有多大的排场，但也是收益匪浅。他说他是和家里的老小DWY过来摆摊的，WY叔经营的是五金农具。他们都是一同去各地摆摊。

聊天中我得知，DWY叔叔的妻子Z阿姨也在这里摆摊，经营的是各式鞋子。

#### (2) 地缘关系

地缘关系自古以来是中国人看重的一种社会关系，俗话说远亲不如近邻，反映的正是这个道理。出门在外的中国人总会根据各自的家乡不同，组成不同的老乡组织，以期能够互帮互助，相互扶持。在各节会上的流动摊贩中不乏老乡亲戚一起出门摆摊的案例。

### 个案2: DJX 52岁 永昌人 经营卫生纸

DJX老家在甘谷，是家中的老四。笔者是刚到皇城镇上的时候与D叔结下的缘分。D叔看起来没有五十岁的样子，很年轻，岁月并没有在他身上留下太多痕迹。皇城镇赛马节原定于7月25号举行，所以D叔7月23号就提前来到了皇城镇等待赛马节的开幕，然而因为疫情原因，今年的赛马节一推再推，等到7月25日时，D叔和当时已经赶来皇城的流动摊贩们才证实了这一消息。所以D叔在7月下旬时已经在皇城镇卖了将近四天的卫生纸。

我们边和D叔聊天，边看他卖卫生纸，D叔很健谈，谈起自己的卫生纸生意，对自己的前半生也很满意。他说他十五六的时候就不念书来到城里打工了，什么都干过，最后选择卖卫生纸。他卖卫生纸很有一套，他说如果和他一起还有一家也卖卫生纸，那么他每一扎卫生纸就会降价，维持价格比竞争对手低三五块，如果竞争对手也降价，那么他还继续降价，直到把竞争对手赶出一个市场。由此他慢慢做大，慢慢的垄断了永昌县的卫生纸经销，现在家里挣了几百万了，在永昌提他的名字没有人不知道。他常说，唯一后悔的就是不识字，除了卫生纸袋子上的字，其他的都不认识。我问他，赛马节是否还来时，他表示虽然这两天他的一车卫生纸已经卖空了，这边的人已经再没需求了，但是他赛马节还会过来，因为他的兄弟姐妹想过来玩几天，所以他还会在这边摆摊。

从泱翔回来的时候，上面提到的Z阿姨的鞋子在自己的车上放不下了，于是D叔就将自己的车腾出空位，来放鞋子。

D叔家里的老五也来了皇城镇摆摊，是经营老花镜、石头镜的，叫DSX，我称他为SX叔，他经营老花镜这块

已经有三十年多年了，为人热心，我在和他攀谈的时候，他一眼就看出了我眼镜的问题，并将我的眼镜拿去稍作了调整，他告诉我，他家老三也是做眼镜的，只不过做的是近视镜，所以没有跟着他们来皇城镇摆摊，他和老四还有经营花椒的叔，经常一起跑古浪、天柱、敦煌、山丹等地。

他们间有的互为兄弟姐妹，有的互为夫妻，大多互为老乡，可以说血缘关系与地缘关系在这一个小小的地摊上展现出来，成为一个“隐形的乡土”。

### 3. 以互动博弈为主要交往方式

虽然大部分流动摊贩是以血缘关系与地缘关系为主要组织形式出门经商，但流动摊贩群体内部并不是铁板一块。在一个集市上，如果有两家摊贩都卖石头眼镜、墨镜、老花镜等，他们之间必然会形成竞争关系。尤其是生意不好的时候，有“对家”的这一理由，总会被摊贩们拿出来用以安慰自己今天的生意惨淡。

#### 个案3: DGQ 43岁 永昌人 经营各类眼镜

如前文介绍，DGQ与DJX和DSX是同一个宗族的，都是D家人。DJX、DSX两位叔知道了DGQ抛弃了自己的老婆，不愿照顾自己生病的父母，便看不起他。在位奇镇，DSX和DJX在这里摆摊遇到了同样来此地摆摊的DGQ。DSX和DJX在客气的对DGQ打招呼后，就径直继续走了。笔者和DGQ便顺便聊了起来，没聊几句，DSX叔在远处对笔者使眼色，让笔者尽快离开的意思。笔者匆忙打招呼后便继续回到DSX叔身边，DSX叔便将他们两为什么不让笔者和DGQ接触的原因告知了笔者，并直言DGQ不是个人。两位叔略带粗俗的话语直接道出这件事情的核心。在位奇镇接下来的几天摆摊中，由于DSX叔同样经营着眼镜生意，于是笔者成为了DSX叔安排的，多次无意间路过DGQ叔摊位，暗中观察DGQ叔经营状况的“间谍”。最直接的例子就是DSX叔以远高于成本的价格向当地的一位老人售卖了一副玻璃镜，并欺骗老人这是天然纯石头眼镜。老人在DSX叔富有技巧的话术和售卖方式下，犹犹豫豫的付了款。老人离开后，DSX叔迅速派笔者远远的跟着老人，看他走去哪里了。如果离开了集市，就证明这笔生意安全了。笔者完成“跟踪”任务后，DSX叔向笔者解释了这原因，坦言他是欺骗了老人，并害怕老人拿着假的石头镜向同样卖眼镜的DGQ叔求证，说两人以前摆摊遇见的时候，DGQ叔好几次把他的生意“捣掉了（捣黄之意）”，“那个人坏的无途”等。

DSX两弟兄与DGQ之间的互动，充分体现出宗族虽然现在对每一个个体的约束力已经远远不如以前，但当一个人的“丑闻”在宗族其他成员中散播开来，无论真假，都会遭致宗族全体成员对他的认知变化进而冷暴力或针锋相对。

除了这样互相看不顺眼的人之外。流动摊贩们在外面都有着自来熟的性格特点，他们要一手掌握哪里摆摊能卖上钱、哪里人多、哪里什么东西好卖等各种基本信息，流动地久了的摊贩们，甚至知道每一个乡镇在哪里有可以遮雨的棚子以方便雨天停车等信息。在访谈过程中，多数摊主表示下一站要去玛曲，因为那边也有赛马会即将开幕。除此之外，武威、天祝、敦煌、古浪等地也是他们的常去地。在这种地点的变换间，相互“对付（话能说一下）”的人，便会相约一起行动。

## 五、结语

### 1. 流动摊贩是乡村经济多元发展的重要形式之一

流动摊贩就是这样常出现在商贸节、购物节、会展等各种经济交流的场所，他们是民族地方经济发展中一种独特的形式，一种商品物资流动的方式，可以归为非正规经济的类别。只要政府把平台搭起来，就会有很多流动摊贩前来，摊贩们自发性的就业是一种积极的社会安全网<sup>[4]</sup>，便利着乡村居民的消费生活。但当地人也会从另外一方面考虑：“这种（地摊经济）反而拉动了其他地方的经济发展，没有拉动皇城地方的经济发展。”定期或不定期流动摊贩行为盛行，会导致当地店铺、坐商发展缓慢，一定程度上阻滞了当地社会经济发展，这两者之间的应该寻求一种平衡共生的状态。

### 2. 流动摊贩更是文化现象

乡村人们偏爱流动摊贩，不仅是一种经济现象，也是一种文化现象。流动摊贩的经济行为增添了庆典活动的喜悦气氛，使庆典活动更显得有声有色。作为消费者，村民们不仅能在流动摊贩处购买到称心如意的商品，也有一种赶集会的喜悦。在一定程度上丰富了农民的生活，具有较强的生命力。同时数量庞大的点多、面广、线长的流动摊贩们一定程度上创造了无所不包的贸易网络将偏远乡村和都市繁盛经济消费连接在一起，在各民族人民充当着中间人的角色，沟通了乡土消费文化与都市消费文化的交流，更进一步促进了乡村社会的发展。

### 参考文献:

- [1] 魏明孔. 历史上西北民族贸易与民族地区经济开发[M]. 中国社会科学出版社, 2012.
- [2] 严梦春. 河州回族脚户文化[M]. 宁夏人民出版社, 2007.
- [3] 孙芝兴. 摊贩经济研究[M]. 上海人民出版社, 2009.
- [4] 汪和建. 就业歧视与中国城市的非正式经济部门[J]. 南京大学学报: 哲学·人文科学·社会科学
- [5] 孙立平. 断裂: 20世纪90年代以来的中国社会[M]. 社会科学文献出版社, 2003.
- [6] 唐力行. 商人与中国近世社会[M]. 商务印书馆, 2006.
- [7] 勉卫忠. 近代青海民间商贸与社会经济扩展[M]. 人民出版社, 2012.