



曲 枫 | 主编

唐 戈 | 本期特约主编

[德] 迈克·克努佩尔 | 副主编

赵立霞 | 执行主编

北冰洋研究

第七辑



Journal of Arctic Studies

上海三联书店



曲 枫 | 主编

唐 戈 | 本期特约主编

[德] 迈克·克努佩尔 | 副主编

赵立霞 | 执行主编

北冰洋研究

第七辑



Journal of Arctic Studies



上海三联书店

目 录

卷首语

呼伦贝尔的特点和国际化	唐 戈 /1
Preface	Michael Knüppel / 9

呼伦贝尔与区域研究

西北满洲——根据沿途考察资料所作的地理学概述	[俄] 希罗科戈罗娃 (张 松 时 妍译) /3
西北“满洲”和使鹿通古斯——于 1930 年 4 月 7 日晚间学会会议上宣读	[英] E. J. 林德格尔 (王 佳译) /15
北极圈民族和文化研究的定位问题之拙见	白 兰 /38
呼伦贝尔：区域概念与区域研究的构想	唐 戈 /46
本体论、族群互动与小民族——试论作为方法的鄂伦春	张雨男 /58

历史与文化变迁

搬迁：文化演变的枢纽——近半个多世纪使鹿鄂温克生活历程	何 群 /71
呼伦贝尔地区八旗制度的建立及传统社会的结构性变迁	王 伟 /87
略论乾隆朝布特哈八旗的贡貂制度	姜永军 王学勤 /98

经济与生计方式

通古斯鄂温克人“定居游牧”生产模式的形成与现状	李·蒙赫达赉 /111
鄂温克族自治旗文旅产业创新发展研究	刘晓春 乌日乌特 /124
场景理论视角下的牧区小镇经济发展——以阿木古朗镇特色产业为例	唯 日 /136

农牧经纪人——呼伦贝尔草原“老客”研究 殷汝帅 /145

边界研究

俄中边境锡尼河布里亚特传统文化 [俄] 米哈廖夫·

马克西姆·谢尔盖耶维奇（齐山德译）/161

中俄口岸“打包商”：一个迁移群体的社会网络与商业实践

——基于满洲里的田野调查 孙晓晨 /171

民间文本与宗教传统

岩画与通古斯人的宗教神话传统

..... [俄] A.П. 扎比亚科（王俊铮译）/185

中国三河流域俄罗斯族的旁注民俗文本——艺术民俗志资料

..... [俄] 扎比亚科·安娜·安娜托利耶夫娜（王宇琦译）/195

内蒙古三河流域俄罗斯族民间文化——“旧”歌概况 张如阳 /213

前沿观察

在过渡边疆重建当地社区：库玛尔路的管理和社会组织——从1900年到1940年

..... [美] 金由美 曾健欣 /228

书评

俄罗斯“遗失的文化天堂”——评柯廖斯的《三河地区的俄罗斯文化

——民间文学与传统文化论集》..... 唐 戈 梁 喆 /299

学术动态

黑龙江省鄂温克族研究会 涂亚君 /309

征稿启事

《北冰洋研究》征稿启事 / 314

Call for Submissions: *Journal of Arctic Studies* / 315

CONTENTS

Preface

Features and Internationalisation of Hulun Buir	Tang Ge/ 1
Preface	Michael Knüppel/ 9

Hulun Buir and Regional Studies

Northwest Manchuria — Geographical Overview Based on the Data along the Way	Елизавета Николаевна Широкогорова (Translated by Zhang Song & Shi Yan) / 3
Northwest “Manchuria” and the Lulu Tunguska—Read at the Evening Meeting of the Society on April 7, 1930	Ethel John Lindgren (Translated by Wang Jia) / 15
The Opinion on the Positioning of Arctic Circle Ethnic and Cultural Studies	Bai Lan / 38
Hulunbuir: Concept of Region and Conception of Region Study ...	Tang Ge / 46
Ontology, Ethnic Interaction and Small Ethnic Group: Orochen as Method	Zhang Yunan / 58

Historical and Cultural Changes

Relocation: the Hub of Cultural Evolution — The Way of Life of Reindeer Ewenki in the Recent Half Century	He Qun / 71
The Establishment of the Eight Banners System and the Structural Change of the Traditional Society in Hulunbuir Area	Wang Wei / 87
On the Tribute Mink System of Butha Eight Banners during Qing Dynasty	Jiang Yongjun & Wang Xueqin / 98

Economy and Ways of Livelihood

The Status Quo and Formation of “Settled Nomadic” Production Methods of the Ewenki People	Bo • Menghedalai / 111
--	------------------------

4 北冰洋研究（第七辑）

- Research on the Innovative Development of the Cultural and Tourism Industries
in Ewenki Autonomous Banner Liu Xiaochun Wuriwute / 124
- Economic Development of Pastoral Towns From the Perspective of Scene
Theory Wei Ri / 136
- Brokers between Agriculture and Animal Husbandry — Based on the Research
of Hulunbuir Grassland Cattle Dealer Yin Rushuai / 145

Boundary Crossing

- Strategies of the Shenehen Buryats in the Context of Russian-Chinese Border
..... Maxim S. Mikhalev /(Translated by Qi Shande) / 161
- “Packaging-businessman” at the Manzhouli Port—the Social Network and
Border Trade Activities of Migrant Groups Sun Xiaochen / 171

Folk Texts and Religious Traditions

- Petroglyphs and the Religious Mythological Tradition of the Tungus
..... Andrey P. Zabiako (Translated by Wang Junzheng) /185
- Literary Ethnography: the Problem of Explication from Marginal Folklore Texts
of Russian Descendants in the Sanhe
A. Zabiako (Translated by Wang Yuqi) / 195
- Russian Folk Culture in Trekhrechiye (Three Rivers, Sanhe), Inner Mongolia
— Overview of “Old” Songs Zhang Ruyang /213

Frontier Observation

- Reconstructing Local Communities in Transitional Borderlands: Governance
and Social Organization of the Kumar Route, 1900—1940
Loretta E. Kim & Monica Kin-ian Chang / 228

Book Review

- Russia’s “Lost Cultural Paradise” Comments on Kolyos’s “Russian Culture in
the Sanhe Region: A Collection of Folk Literature and Traditional Culture”
..... Tang Ge & Liang Zhe / 299

Academic Events

- Ewenki Research Association in Heilongjiang Province Tu Yajun / 309

Call for Submissions

- Call for Submissions: *Journal of Arctic Studies* (Chinese) /314
- Call for Submissions: *Journal of Arctic Studies* /315

经济与生计方式

农牧经纪人

——呼伦贝尔草原“老客”研究*

殷汝帅

摘要：老客是呼伦贝尔牧民对收购牛羊客商的称呼。老客是怎么发挥经济中介作用的，在农牧关系背景下又有什么意义。将“经纪人”研究从政治人类学和发展人类学拉回到经济领域，在论证经纪人群体所共有的沟通异质群体作用的同时，阐明老客特有的三个环节，为拉铁摩尔的研究做案例补充。老客是去除兜售生活用品、收购畜副产品功能之后的旅蒙商。老客的商业行为可以分为收购和售卖。短袍蒙古、老客、外地牛贩子共同构成了农牧之间的经纪人群体，异质文化之间通过经纪人实现了沟通了解，这种异质不单指农牧，农耕不同地区也是这样。

关键词：老客 经纪人 呼伦贝尔草原 农牧关系

作者简介：殷汝帅，黑龙江大学政府管理学院社会学系硕士研究生，研究方向为文化人类学、游牧人类学。

传统意义上的呼伦贝尔草原指的就是牧业四旗——陈巴尔虎旗、新巴尔虎左旗、新巴尔虎右旗、鄂温克族自治旗。该区域的生态环境类似、生产方

* 基金项目：国家社科基金冷门“绝学”与国别史等研究专项项目“‘一带一路’中俄蒙相邻地区近代跨国移民与文化传播”（项目编号：2018VJX100 阶段性成果）。

式也趋同——基本上以畜牧业为主。笔者曾于2020年暑期在该区域进行为期20天的游历式田野，对该区域的生态环境、生活在该区域的各民族、他们的生产方式及变迁、各民族的交流互通、宗教信仰、语言服饰等有了一个基本的、感性的认识。在近些年的发展中，因为生产方式的相似、各民族间的交往交流交融，呼伦贝尔草原各民族具备了一些共性。也正是因为这种共性，从而使得民族志以“点”的调查来反映区域环境成为可能。

由此笔者选取了呼伦贝尔市鄂温克族自治旗锡尼河西苏木作为主田野点，于2020年10月至11月在该地区进行了为期两个月的田野调查。在田野期间，笔者发现当地基本上每一户牧民都要和一个特定群体打交道，将他们养殖的肉牛卖出去；而这一群体又不是当地人，也不会说蒙语，这一群体即老客。老客是呼伦贝尔草原牧民对收购牛羊客商的称呼，即我们所熟知的牛贩子。呼伦贝尔草原的老客多来自黑龙江地区，他们开着专门改造过的、四面有围栏的运输车，驱车上千公里从黑龙江前往呼伦贝尔收购肉牛，卖给当地农民养殖户。部分老客还在鄂温克族自治旗扎根，成为职业老客，收购肉牛后在鄂温克族自治旗的牲畜交易市场卖给外地牛贩子^①。他们是肉牛交易的经纪人，在牧民和农民养殖户之间发挥中介作用。本文围绕老客群体展开，回答以下两个问题。第一，老客是怎么在牧民和农民养殖户之间发挥经济中介作用的；第二，恰如萨林斯所说，“经济活动不再决然独立，而被视为文化序列中一个不可分割的领域”（萨林斯2009）。那么老客作为经济中介，他们在农牧两种文化之间又具有怎样的作用。

在确定以老客作为叙述主体后，笔者还于2021年5月下旬在呼伦贝尔市鄂温克族自治旗龙达牲畜交易市场进行了为期一周的参与观察。2021年8月，在参加北京师范大学“中国牛贩子商业民俗口头历史项目”时，笔者还采访了鲁中地区的6位80岁以上的牛贩子。本文资料除有明确标注的文献外，其他资料均来自笔者上述田野经历的田野笔记、口述史材料。

二

西方的经纪人（Broker）概念脱胎于经济学，引入人类学以后，主要被

① 为了区分海拉尔当地老客和外地老客，下文中将海拉尔老客称为“老客”，外地老客称为“牛贩子”。

政治人类学和发展人类学所使用（张莉，李小云 2012：49—56）。杜赞奇将晚清民国时期替国家收税的吏役、士绅等人视作政府统治乡村社会的经纪人。他进一步将经纪人分为“保护型经纪”和“赢利型经纪”，二者都是协助封建国家实现基层社会税收和管理的中介，不同之处在于保护型经纪是由村民推举，而赢利型经纪通常由地方官府任命（杜赞奇 1996）。发展人类学更多采用文化经纪人（cultural broker）的概念界定，这一概念被广泛应用于国际援助、教育、医疗、移民适应、种族等议题。在联合国教科文组织“人与生物圈（Man and Biosphere）”项目向南非农村推进的过程中，Van Leynseele 通过讨论一个经纪人的案例，指出中介的双重性。一方面这个经纪人作为发展项目的被委托方，承担着项目在当地推进的中介作用；另一方面他又是当地土地的所有者，利益攸关（Van leynseele 2018：868—887）。

但经纪人概念自从经济学借用以来，人类学者好像就在非经济领域一骑绝尘，不再过多关注经济视野下的经纪人关系。而这恰是经纪人概念被使用最频繁的领域。

中国的经纪人由来已久，从古代的胥儉、牙人到近代的买办、经纪，表述的都是在商品交换中充当中介人职能的群体（吴少珉 1997：84—89）。人类学界对经纪人概念也很熟悉，尽管没有如杜赞奇那样以明确的经纪视角来分析，但是在费孝通先生的论述中，主要由退休官员及其亲属组成的绅士群体起着中央政府与地方自治单位之间的沟通作用，客观上承担了经纪人的角色（费孝通 2006）。

有些学者采用“中间人”这一更加中国本土的概念来界定“经纪人”这一群体，表述不同，但表达的都是同一含义。当下国内经纪人的研究多与族群研究挂钩，敏俊卿在《中间人：流动与交换》一书中描绘了在藏族与汉族之间的回族商人群体。他们在前往藏区贸易时，要先与当地活佛、头人通过仪式结成朋友，并在日后的贸易过程中彼此互赠礼物。随着回族在藏地卷入程度的加深，他们说藏语、吃藏餐、穿藏袍，甚至与藏族通婚。在汉地，回族商人也与商号合作，广泛开设商业网点，出售藏区商品。回族商人通过贸易的方式沟通藏族和汉族，并在持续的社会交往中使得三方形成了一个有机整体。回族商人与本文接下来要叙述的旅蒙商类似，但在改革开放之后，回商迅速恢复了社会主义建设之前的交易模式，包括与当地认“主人家”，学藏语等（敏俊卿 2011）。但旅蒙商却丢失了这个传统，进而以单一的收购牛羊的老客形象出现。

刘东旭认为在东莞打工的彝族群体有一种自我隔离的倾向，但他们又需要与外界沟通，由此推选出工头作为中间人，工头在“劳务中介、族群文化交流媒介和劳务纠纷代言人”三个方面发挥着其作用，并进而在社会层面实现了群体间的间接性整合（刘东旭 2012：24—30）。朱璧莹研究在中蒙两国之间，甘其毛都口岸服务的蒙古族中介人，他们以翻译、贸易服务、管理服务等方式参与到两国的贸易往来中，并进而在国家层面促进了两国人民的交流与互相了解（朱璧莹 2019）。

这些研究存在一些共同点，即都是研究中间人是怎么以商贸等方式沟通两个语言、文化习俗都不尽相同的族群。从个体层面来讲，中间人以这种方式实现了自己的生存；从社会层面来讲，中间人群体促进了两个异质群体之间的交流与互相了解。但是这些研究都将中间人群体视作同质的一环，而在老客的运作过程中，从牧民到农民养殖户之间存有一个甚至三个异质的中间群体，且他们都有各自存在的必要性。

本文特殊的语境是农牧关系，该领域研究中，拉铁摩尔是一个绕不过的人物。在拉铁摩尔的叙述中，边疆是与边界相区别的“广阔的边缘地带”，中国的北方边疆是游牧民族南下的贮存地，生活在贮存地的人们既受草原部落的影响，又受中原文化的影响，他们熟悉二者的社会结构、文化习俗。拉铁摩尔还对这群人“寄予厚望”，认为“也许只有这种人，才能建立同时统治草原及中国内地的游牧人朝代”（拉铁摩尔 2005）。拉铁摩尔的论述基于结构的、历史的视角，在他的叙述中，其实我们看不到真实生活在边疆地区的中间人的想法和实践活动。本文某种程度上是对拉铁摩尔“贮存地”论述的个体、案例的补充，以边疆地区中间人的行动策略为分析中心，对拉铁摩尔过分重视政治经济结构讨论的修正。

综上，本文将人类学对经纪人的研究又拉回到经济领域，在论证经纪人群体所共有的沟通异质群体作用的同时，又指出老客的特殊性，即老客内部存在的一至三个不同环节的划分。最后，基于其农牧关系的大背景，本文还将对拉铁摩尔边疆地区大历史的叙述作个体行动策略层面的补充。

三

清朝时，蒙古边疆被纳入统治，不同于以往牧民需要携带牲畜前往边界贸易，有商人千里迢迢奔赴蒙古地区与牧民进行交易，这一群体就是旅蒙商。

旅蒙商兴起于清朝，当时处于政治大一统、边疆被纳入统一版图，但边疆又被视作“危险的”，所以要从政治上予以限制的局面之下。西征准噶尔之时，为方便军需供应、削减军需转运的花费，清廷任命一批晋商随军队一起深入蒙古和新疆地区，进行“随营贸易”。在此过程中，晋商也与沿途蒙古族等边疆族群进行交易，为其提供生活用品、收购牲畜。

据载，由于蒙古地区极度缺乏日用品，蒙古贵族在康熙三十五年的多伦会盟上请求康熙派商人去草原贸易，但当时交通不便、社会动乱，很多商人都不敢进行这种冒险。康熙由此还需要对商人进入草原颁布一些鼓励的政策（陈东升 1990：89—98）。然而由于清廷对边疆地区态度的二元性，在鼓励商贸、发展边疆地区经济民生的同时，又需要对边疆进行管控。正是出于对商人和边疆的提防，清廷规定只有领取“部票（又称龙票）”的商人才能前往草原贸易，“部票”可以理解为清廷颁发的经商执照。但与我们今天的营业执照只证明营业资格不同，部票上还标注着货物品类、数量，贸易地点、启程日期等（田宓 2016：87—94）。也就是说商人的贸易物品、贸易路线都在清廷的管控之下，由此，这种贸易就不单是一种经济交换，从起初，旅蒙商就携带着清廷的政治意志。

清雍正十年（1732年），为防备沙俄入侵，保卫边疆，清政府将一部分陈巴尔虎人、达斡尔人、索伦人等迁往呼伦贝尔地区，并设立索伦八旗。两年后，喀尔喀巴尔虎从蒙古进入呼伦贝尔，清政府将其分为新巴尔虎左右两旗。为方便管理，同年即公元1734年，海拉尔建城（王秀艳 2010：125—129）。自建城以来，海拉尔地区的商贸就被“八大家”所把持。“八大家”是8家北京的商号在海拉尔城的分号，这八家商号由清政府指定，他们与当地官府联系密切，“经常在一起打牌、闲聊、吸大烟”（何德权 1983：153）。由于当地牧民对生产生活用品的迫切需要，兼当地交通不便、商人较少，所以当时的草原商贸处于卖方市场。因为这种官方身份和卖方市场的性质，旅蒙商在海拉尔的地位举足轻重。若是他们被害，当地甚至有“一命二抵”的规定（呼伦贝尔盟史志编纂委员会 1999：1313）。

旅蒙商的交易简单来说就是从牧民手中收购牲畜和畜副产品，出售生产、生活用品。其经营方式大致可分为两种，一为坐商，二为行商。坐商即在海拉尔城开设的商号，有自己的商铺和门市部，等待牧民自行前来买卖。但牧民由于交通不便，一般一次交易即置购一年的生产生活用品，在其他时间都从事畜牧业生产，很少再进城交易。根据这一特点，商号发展出了行商

的形式（何德权 1983：157）。行商又称“出拨子”或“货郎”，他们以“走草地”“赶庙会”为主（何德权 1983：154）。春天，有组织的行商从当地坐商手里买来物品，深入草地，将生活用品兜售给牧民；秋天收购牲畜及畜副产品，卖给八大家或者运到齐齐哈尔、哈尔滨乃至上海销售。呼伦贝尔草原规模最大的庙会为甘珠尔庙会，1784 年在今内蒙古新巴尔虎左旗修建了一座藏传佛教寺庙——甘珠尔庙，在满足牧民宗教需求的同时，甘珠尔庙会还兼具娱乐、交易功能。每年八月庙会期间，牧民们除了祈祷、赛马、摔跤、射箭之外，最重要的就是交易。牧民卖出牲畜、畜副产品，购买冬天所需的生产生活用品。不仅是八大家商户以行商的形式前来参与庙会，齐齐哈尔、赤峰、上海、天津等地商人乃至俄国商人都会前来参会（呼伦贝尔盟史志编纂委员会 1999：1314）。

牧民在牲畜养殖过程中就可以购买生产生活用品，不必再像清以前，需要驱赶牲口南下长城关口交易。牧民在交易过程中与旅蒙商直接接触，旅蒙商此时成为当地蒙古族了解汉文化的一个窗口。旅蒙商习蒙语、行蒙俗、入蒙籍、娶蒙妇，与蒙古族融为一体，客观上起到加强民族间了解和团结的作用。当旅蒙商回乡时，他们让更多的家乡人了解了蒙地的情况。一批华北地区的失地农民在旅蒙商的引导下，前往蒙古地区租地垦田，旅蒙商凭借着其对蒙古地区的了解和王公贵族的熟悉，帮助农民获取信息、租种土地。随着内地农耕民族的进入，部分蒙古族也开始经营农业，其为了适应农业劳动，将蒙古袍改短，穿短样式的蒙古袍以方便经营农业。这也是后文在老客与牧民之间起到重要沟通作用的短袍蒙古的由来。旅蒙商还在蒙古地区修建关帝庙、供奉关公，后来蒙古族人亦前去祭拜。旅蒙商对当地饮食、服饰、语言方面等都产生了潜移默化的影响，在文化层面加深了两个族群之间的了解，搭建了沟通的桥梁。

海拉尔地区的旅蒙商此后又经历了一系列变故，比如中东铁路的修建、伪满政权统治等。但都没有对其经营形式产生太大改变，无非是进货、销售渠道从中国改为俄国、日本。1948 年海拉尔成立呼盟贸易管理局，牧民的牲畜、皮毛收购，棉布、烟、酒、糖、茶的供应通通都归国营商业和供销合作社商业管理。这个过程中有部分旅蒙商被收归国有，担任了国营公司和国营商业的领导（呼伦贝尔盟史志编纂委员会 1999：1315—1317）。其后国营商业所占比重逐步上升，并在 1958 年形成国营商业独家经营的局面，以旅蒙商为代表的私营商业生存空间逐渐萎缩。以当时海拉尔的八大家商户——鼎恒升

为例，其在 1954 年被提前批准公私合营，取名为“齐齐哈尔公私合营鼎恒升制药厂”（阎国珍 1983：167），从此海拉尔的旅蒙商逐渐退出历史舞台。牧民的生产生活所需以及卖牲畜的需求即由国营商业所完成。

改革开放之后，私营商业得到恢复。但由于合作社时期国营供销社的下设、牧民养殖种类的单一化，旅蒙商以前所起到的给牧民兜售生活用品、收购畜副产品的功能没有了，旅蒙商的传统也就没有得到恢复。牧民的生产生活所需由私营商铺来满足，但牲畜的售卖就没有相应的解决方案。牧民在那时就只能将牲畜运到海拉尔屠宰场，但是屠宰场的牛肉价格、斤数不透明，牲畜运输也不方便。为了解决牧民需求，老客逐渐地进入了呼伦贝尔草原。

四

因为语言、族群、生活习俗等方面的差异，呼伦贝尔草原的老客非常符合“理性经济人”的预设，出于自利动机，低价买入牲畜、高价卖出，尽可能多地赚取利润，不与牧民产生任何生活上的往来，甚至在某种程度上都可以将老客理解为牲畜交易市场在现实中的人格具象化。可以将呼伦贝尔地区老客的商业行为分为两部分，一为收购，二为售卖。呼伦贝尔地区的肉牛收购涉及三个主体，分别为长袍蒙古、短袍蒙古和汉族老客。长袍蒙古为呼伦贝尔地区原住蒙古族，以布里亚特、巴尔虎等部落为主。长袍蒙古的传统文化相对保留完好，保有氏族体系，固定的宗教节日（如敖包祭祀与喇嘛庙庙会），特定的婚礼习俗，具备辨识度的游牧民族传统服装等，基本全部从事畜牧经济。也有部分生活在城市的长袍蒙古开设茶食店、民族服装店等，但生活在草地的长袍蒙古一般不从事商业活动，这也给了短袍蒙古在肉牛交易中发挥作用的机会。

短袍蒙古则多从赤峰、通辽和兴安盟等相对低纬度的地区前来呼伦贝尔，又称下边蒙古，与长袍蒙古之间通过蒙古袍的长短区分。1984 年，呼伦贝尔实行“草畜双承包”责任制，由于是按照生产合作社时期的人社名单来划分草场，后来的短袍蒙古并没能分到草场（呼伦贝尔盟史志编纂委员会 1999：795）。即使他们想要从事畜牧业，也只能从当地牧民那里去租用。这种情况导致了他们面临着严酷的生存压力，进而发展出对于多样化生计方式的追求。笔者在田野调查期间曾居住在一家短袍蒙古开设的家庭旅馆处，该短袍蒙古在交谈中向笔者展示他们家的户口本，上边的成分被划分为“非牧”，他想借

此来说明在以畜牧经济为主的草原地区，短袍蒙古所处的不利地位。这位房东从事的职业多样，开设旅馆、跑车师傅、租草场养牛、老客，基本上当地能够从事的赚钱行业他都有所涉猎，相比于长袍蒙古以畜牧为生，短袍蒙古的就业方式更为多样，他们更加熟悉市场、懂得如何与老客打交道。

牧民与老客的联结有两种方式，一是牧民通过电话联系老客，让老客前往牧民家中交易。笔者曾在布里亚特牧民家中居住，当时参与了其卖牛过程。该牧民在卖牛时会通过微信朋友圈、广告、名片等形式获取老客的联系方式，主动联系老客前来看牛。双方各给出对于这头牛的预估价位，并通过对牛进行点评来讨价还价。若能谈得拢则当场成交，谈不拢牧民就联系下一个老客。但这种方式也存在一定风险，老客之间会互相沟通使得肉牛收购价格难以提高。

收牛的老客，都有微信群。他们就是这个人哪儿去了，哪儿的谁，谁家看了什么牛给了多少钱，我给的是这个价，你们别给高了。^①

第二种方式则更为普遍，牧民有售牛意愿时会告知熟悉的短袍蒙古，这样短袍蒙古手中就掌握了一批待售肉牛信息。等到老客前来当地收牛时，短袍蒙古就带着老客一家家的看牛。短袍蒙古在交易结构中角色的承担有着历史原因，起初老客进入呼伦贝尔草原时，一是语言不通，二是对当地情形不熟悉、对谁家卖牛不了解，故而就需要短袍蒙古的协助，让他们充当翻译和向导。短袍蒙古因为与农耕区更为接近，并且在清朝开始就已经开始农耕，相较于长袍蒙古，他们从生产形态到文化风俗上与汉族更加接近。并且早在与汉族的接触过程中学会了汉语，由此就以翻译和向导的身份参与到牧民与老客的交易当中。短袍蒙古不仅承担着语言中介的作用，语言翻译本身也是权力的体现，短袍蒙古此时垄断了交易沟通中的解释权，他们可以在翻译时扭曲原话语的含义，并且在与牧民以蒙语沟通时不必担心老客会听懂，也就方便与牧民达成“秘密协议”，这一点将在后文论述。

老客收购肉牛之后，获取利润的方式多样，大要归之可分为两类，据此可以将老客分为“代表型老客”和“职业型老客”。代表型老客本身就是农民养殖户，他们自己也从事育肥的工作。在需要扩大生产规模时就驱车前往呼伦贝尔收购肉牛，顺便也帮周围农民养殖户收购肉牛，赚取一定利润，此时他们就仿佛是农民养殖户选出的代表，帮助农民养殖户完成扩大再生产的任

① 受访者：斯基德玛，女，47岁，公务员，时间：2021年9月27日，地点：线上。

务。代表型老客的身份是双重的，一是他们作为牛肉链条的流通环节，以经纪人的身份，将牛从游牧区的牧民处运送到农耕区的农民养殖户处；二是他们本身也参与到牛肉链条的生产环节，他们将牛运回到自己农耕区的家中育肥，以养殖户的身份赚取育肥的钱。

职业型老客多为长期扎根在海拉尔地区的老客。他们会根据市场行情采取两种不同策略，一是由于牛肉市场的价格起伏，在行情不好、牛肉价格便宜的时候，老客就会低价购入肉牛，将其在自己家中囤积一段时间。凭借着资本的力量，老客可以跨越市场周期，等待市场行情好了再将牛出售，赚取市场波动的差价。二是直接在牲畜交易市场售出。老客把从牧区收购来的牛运到当地交易市场，等待买家前来挑选。海拉尔肉牛交易市场的收购者一般都是来自其他地区的牛贩子，诸如山东、河北乃至四川等地。牛贩子一般在挑选满一车牛（约40头）之后，找物流公司运到他所在的地方。农耕区的养殖一般都是散养，每个养殖户家里养不超过10头牛，由此这一车牛就很难全部卖给一家，而是分售到多家养殖户。笔者在山东调查期间，了解到当有牛贩子运来一车牛之后，他会打电话给周围相熟的养牛户，让养牛户前去挑牛。

五

将肉牛交易以商品链的形式抽离出来，链条的两端是牧民和农民养殖户，可以看到牧区的肉牛交易有以下几种形式。一是牧民直接与老客联系，老客将牛运回到农耕区，转运给农民养殖户。这是最简单的形式，老客单独地充当经纪人的角色。二是牧民联系短袍蒙古，由短袍蒙古联系老客，老客再转运给农民养殖户。这时候短袍蒙古和老客共同担任经纪人，此时的老客更应被视作“代表型”经纪。三是最长的链条，即牧民联系短袍蒙古，短袍蒙古寻找老客来看牛，老客在海拉尔肉牛交易市场将牛卖给外地牛贩子，外地牛贩子再运回其出发地，分散到农民养殖户家中。这时候中间环节由三部分组成，分别是短袍蒙古、老客、外地牛贩子。三种形式代表了经纪人群体由一个环节到三个环节，第一种形式是近些年出现的，背后体现的是牧民议价能力的提升和他们对农耕文化、市场经济的熟悉，从而不需要短袍蒙古的协助，独立完成肉牛交易。第二种形式是代表型经纪较为常见的运作模式，此时这些老客是黑龙江等较近地区农民养殖户的代表，他们或许并不专职从事老客的职业，给牛育肥才是其主要工作。

第三种形式较为完善，此时肉牛的运输距离变长，也就因此发展出了职业化的老客群体。此时，短袍蒙古、老客、外地的牛贩子共同构成了牧民与农民养殖户之间的中介群体。为什么需要三个中间环节？三个中间环节的存在各有什么意义？

在今天即使是最偏远的蒙古族也会说汉语的时候，为什么短袍蒙古还存在呢？老客刚进入呼伦贝尔的时候，因为语言和对当地的不熟悉，从而需要短袍蒙古的协助。但时间长了他们也没有完全摆脱短袍蒙古。一是他们不会费心去学一门新的语言，而即使牧民会说汉语，也相对不流利，由此还是需要短袍蒙古承担翻译的角色。二是老客只是想要与当地牧民达成交易，不考虑建立长期的交易关系，由此也就不需要涉足牧民的生活，对各民族的风俗习惯也就不需要了解，但这样老客就必须得依靠短袍蒙古来获取肉牛出售的信息。

站在牧民的角度来看，或许可以从牧民互惠交易的情感、交易习俗、实际利益三个隐藏需求来看待。首先，短袍蒙古也从事畜牧生产，对于牲畜的情感，短袍蒙古也能感同身受，不像老客那样只将牲畜视作商品。其次，短袍蒙古担任中间人也是需要门槛的，并不是每个短袍蒙古都能担任这种中间角色，必须是在当地已经生活一段时间，从蒙语的方言习惯到生活习俗已经与当地打成一片，并且在当地已经具有一定的人脉的人才能担任这个中间角色。老客是流动的“消耗品”，每次买卖的老客或许都不一样，但短袍蒙古不是，这个人在当地是固定的，是可以用情感、关系来羁縻的。牧民首先与这个短袍蒙古成为好朋友之后，才会通过他去联系老客，如果这个人联系的老客给的价格低或者说骗牧民，那以后就不会再找这个短袍蒙古作为中间人了。也就是说，短袍蒙古符合牧民的交易习俗。第三，短袍蒙古能够在一定程度上弥补牧民由于肉牛交换比率的不确定性而产生的损失。肉牛交易不是一个严格的市场规则的市场。呼伦贝尔草原的牛并不是直接转运到屠宰场，一般都是卖到农耕区对牛进行育肥。由此卖牛卖的是牛的未来潜力，即预估的最大可出产斤数，也就是说卖牛本身就是不标准的行业，难以用市场的规则即多少斤来算。斤数乘以零售价只能作为一个基准线，斤数是以预估斤数来算，而零售价格也时常波动。这种不标准性代表其间还有很大的议价空间。以经济学供求理论的术语来讲，肉牛“交换比率”是不确定的。在这种交换比率不确定且信息由老客掌握的情形下，短袍蒙古的作用就体现出来了。

短袍蒙古是以老客的受雇者身份出现的，每成交一头牛，短袍蒙古可以

获得一定的提成。但在实际运作过程中，短袍蒙古还会与当地牧民存有“秘密协议”。牧民想要将牛卖的价格更高一点，老客想要收购牛的价格再便宜一点，在两者僵持不下的时候，短袍蒙古就居中调和。因为他作为“第三方”，立场貌似客观中立。此时他在话语中表露出对一方的偏向，会让那一方在价格博弈中更具有优势。由此当地牧民会提前与短袍蒙古进行沟通，牧民会将自己心中对这头牛的目标出售价格告诉短袍蒙古，假如最后在短袍蒙古的帮助下，这头牛卖到了牧民心中的预期价格，那么牧民就会给短袍蒙古一定的好处费。笔者在田野调查期间曾经参与到一场卖牛的价格博弈当中，牧民向短袍蒙古透露卖牛意愿，并告知其自己想要卖的价格和给短袍蒙古的提成，短袍蒙古就在其后联系老客前来看牛。但当时男主人不在家，女主人一是汉语不流利，二是对于讨价还价的方式不熟悉，基本上全程保持沉默，由男主人和老客电话沟通。此时在价格博弈中牧民已经处于不利情形了，熟悉市场规则的男主人不在现场，女主人又对交易不熟悉。但短袍蒙古由于“秘密协议”，在一旁寻找牛的优点，帮助牧民提价，最后肉牛以牧民期望的价格成交。就是通过这种“秘密协议”的形式，牧民部分的弥补了由于信息不对称和市场价格波动所可能导致的损失。也有部分短袍蒙古选择自己成为老客，直接沟通牧民和市场。但在后期汉族老客抱团的情况下，短袍蒙古老客的收购规模一般都较小。

短袍蒙古这个角色是老客代表的商业交易模式与当地互惠交易调适的结果。对于老客来说，他们遵循市场交易的规则——利益最大化，希望能够以尽可能低的价格买到尽可能好的牛，至于与牧民成为朋友、学习当地的风俗，这些都对最后的成交没有直接的好处，由此他们也不会采取这些“麻烦”的做法。但当地牧民出于情感要素和隐含着对补偿的期望，他们希望能够与老客建立互惠关系。但老客“来去如风”，他们也不居住在当地，不处于牧民的日常交往圈子中，牧民与老客之间的感情或者说对老客的了解更是无从谈起。由此短袍蒙古的存在是当地互惠经济提出的一种解决方案，短袍蒙古消弭了互惠经济与市场经济潜在的冲突。

外地牛贩子某种程度上是当地农民养殖户的代表，可以将他们视作杜赞奇所说的“保护型经济”。当地肉牛养殖存在扩大再生产的需求，但中原地区的低度、分散养殖规模下，肉牛出产难以满足他们的需求。而运输成本、文化差异等又使得他们难以直接与游牧区的牧民甚至短袍蒙古接触。由此外地老客就作为当地农民养殖户的代表，前往呼伦贝尔收购肉牛，与当地老客、

牧民进行沟通，购买转运肉牛并分发到单个的农民养殖户家中。从文化层面来讲，不只是农牧之间存在差异，需要中间人的弥合。农耕区与农耕区之间也存在差异，海拉尔的老客在进入比如山东地区时，对当地情况也不熟悉。

海拉尔的“职业型老客”在这中间起到“集散”的作用，牧民单次卖牛的数量不会很大，多数时候就是个位数的出售，此时老客将游牧区牧民小数量的牛集中起来运到牲畜交易市场展示，外地牛贩子前来收购牛时就可以在更大范围内比较筛选。由于距离远、运输成本高，牛贩子一般以“车”为单位收购肉牛。运回到其所在地之后，外地牛贩子再将集中的牛分售到农耕区单个养殖户。

六

不同于将经纪人视作单一的同质群体的论调，牧民与农民养殖户之间的肉牛交易需要通过短袍蒙古、老客、牛贩子三个中间群体的转运完成，三个群体各有其存在的意义。这也是由文化的异质性所决定，农耕文化与游牧文化不同的语言、交易习俗导致了短袍蒙古的存在；而同为农耕文化，东北与山东又存在区域性差异，这也就使得老客难以替代外地牛贩子的位置。短袍蒙古、老客、牛贩子共同构成了农牧之间的经纪人群体，他们在通过转运肉牛实现自己的生存之道同时，也起到了沟通农牧地区桥梁和媒介的作用。农牧关系实际上是族群关系的表现，以贸易为表征的农牧关系实质上是蒙汉两个族群之间通过经济所达成的联结。二者以此方式实现了互惠共生。

几千年来，游牧民族与农耕民族的命运交织在一起。二者早已对彼此熟悉，但这种族群间的接触并非是全方位的，历朝历代对游牧民族的防备和长城等物理界限的存在，使得两个族群之间的接触仅局限在边界地区，并通过中间群体来实现沟通。拉铁摩尔认为，两种社会的接触线会无可避免地扩展成一个过渡地区。但他对该地区的叙述以战争、政治为重，我们不禁会想，在和平时期，这些混合文化的中间人会发挥什么作用呢？老客为我们提供了一个可观察的案例，边疆地区的中间人群体凭借其熟悉两种文化的优势，将游牧区的优势产出——肉牛转运到农民养殖户处。商贸的往来使老客成为牧区人民了解农耕文化的一个窗口，两种以前截然对立的文明凭借着经纪人群体的存在实现了彼此的沟通了解。

参考文献

陈东升

1990 清代旅蒙商初探. 内蒙古社会科学(文史哲版) 3: 89—98.

杜赞奇

1996 文化、权力与国家. 王福明译. 江苏: 江苏人民出版社.

费孝通

2006 中国绅士. 惠海鸣译. 北京: 中国社会科学出版社.

何德权

1983 昔日海拉尔的“八大家”. 内蒙古文史资料: 153.

呼伦贝尔盟史志编纂委员会

1999 呼伦贝尔盟志. 内蒙古: 内蒙古文化出版社.

刘东旭

2012 中间人——东莞彝族工头及其社会功能. 云南民族大学学报(哲学社会科学版) 29(6): 24—30.

拉铁摩尔

2005 中国的亚洲内陆边疆. 唐晓峰译. 江苏: 江苏人民出版社.

敏俊卿

2011 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.

马歇尔·萨林斯

2009 石器时代经济学. 张经纬, 郑少雄, 张帆译. 北京: 生活·读书·新知三联书店.

田宓

2016 从归化城副都统衙门档案谈清代旅蒙贸易及部票制度. 历史档案 4: 87—94.

王秀艳

2010 旅蒙商与呼伦贝尔地区少数民族经济——文化变迁. 前沿 17: 125—129.

吴少珉

1997 我国历史上的经纪人及行业组织考略. 史学月刊 5: 84—89.

阎国珍

1983 海拉尔大商号——鼎恒升的回顾. 内蒙古文史资料: 167.

张莉，李小云

2012 从政治经纪人到发展经纪人——人类学经纪人研究回顾及展望．中国农业大学学报（社会科学版）29（2）：49—56．

朱璧莹

2019 蒙古族中介人在甘其毛都口岸服务实践中的作用研究．兰州大学．

Van leynseele Y

2018 White Belonging and Brokerage at a South African Rural Frontier. *Ethnos* 83: 868—887.

Brokers between Agriculture and Animal Husbandry — Based on the Research of Hulunbuir Grassland Cattle Dealer

Yin Rushuai

Abstract: Lao Ke is the Hulunbuir herders' name for traders who buy cattle and sheep. To what extent does the previous customer play the role of an economic intermediary? What is his significance in the context of the relationship between agriculture and animal husbandry? By bringing research on "brokers" from political anthropology and development anthropology back to the field of economics, it not only highlights the role of the group of brokers in communicating with heterogeneous groups, but also clarifies the three connections of customers. Lao Ke refers to businessmen in Mongolia to whom functions of selling daily necessities and buying by-products from livestock farming have been delegated. The activities of Lao Ke can be divided into buying and selling. Mongolian tutu, old customers and foreign livestock traders together form a group of brokers between agriculture and animal husbandry.

Key words: old customer; broker; Hulunbuir grassland; agriculture and animal husbandry

图书在版编目(CIP)数据

北冰洋研究.第七辑/曲枫主编.—上海:上海
三联书店,2024.2

ISBN 978-7-5426-8347-2

I. ①北… II. ①曲… III. ①北冰洋-区域-丛刊
IV. ①D5-55

中国国家版本馆 CIP 数据核字(2024)第 001819 号

北冰洋研究(第七辑)

主 编 / 曲 枫

责任编辑 / 郑秀艳

装帧设计 / 一本好书

监 制 / 姚 军

责任校对 / 王凌霄

出版发行 / 上海三联书店

(200041)中国上海市静安区威海路 755 号 30 楼

邮 箱 / sdxsanlian@sina.com

联系电话 / 编辑部: 021-22895517

发行部: 021-22895559

印 刷 / 上海惠敦印务科技有限公司

版 次 / 2024 年 2 月第 1 版

印 次 / 2024 年 2 月第 1 次印刷

开 本 / 710mm×1000mm 1/16

字 数 / 350 千字

印 张 / 21

书 号 / ISBN 978-7-5426-8347-2/D·616

定 价 / 88.00 元

敬启读者,如发现本书有印装质量问题,请与印刷厂联系 021-63779028