

政策简报

政策@萨塞克斯 | 2020年 春



解信任的意义：联通中国与世界的贸易网络

Translated from English to Chinese by Tang Man

绪论

本组简报中的四篇论文都聚焦于信任的概念，并探讨信任在理解贸易网络及其节点城市（如中国义乌）的重要意义，义乌市容纳了世界上最大的小商品批发市场，关于义乌市场的研究为直接记录这些联通义乌与世界市场的贸易网络提供了重要窗口。

简报

简报 一

Magnus Marsden教授：
欧亚地区的商贸网络、组织
和节点城市

简报 二

Paul Anderson 博士：
“新丝绸之路”的社会基础设施

简报 三

Vera Skvirskaja 博士：
后苏联视角：作为批发市场典范
的义乌福田市场

简报 四

芮怀川 教授：
用商贸撬动发展：义乌经验的政
策启示

作者

Magnus Marsden 教授
萨塞克斯大学亚洲研究中心

从很多方面来讲，关于“信任”在远距离贸易中的作用是社会学研究的重点。长期以来，学者不断强调，贸易网络的运作离不开商人之间的互信关系，这对于远距离贸易来说尤其如此。远距离贸易涉及到商品在不同的政治领域、文化语境、社会环境的之间的流通，尤其涉及到历史上不同社会环境之间缓慢且困难的沟通交流。由此，对远距离贸易的研究逐渐得到重视，因为它不仅提供了一个理解经济活动和全球化历史形式的窗口，从更广泛的意义上来说，它还有助于我们理解信任的本质。

目前，关于信任和贸易之间的研究大多在试图探讨信任关系得以建立的基础。

一些研究强调文化对于信任的重要性。例如，某些文化和社群对“友谊”的见解能很好地解释为什么一些社群在贸易中发展壮大而另一些却无甚起色。同样地，也有大量文献表明，对同一文化的集体认同（通常基于同一族群成员的身份）有助于提升网络或社群中的信任程度。

另一些研究强调宗教因素对信任的重要性。宗教传统可能会通过灌输一些实践伦理，增进宗教信仰与他人的之间的信任。与此类似，共同的宗教认同也能增强一个社会网络内部的凝聚力和信任。不少学者研究发现，一些宗教网络对远距离贸易的兴起和全球的互联互通有着重要作用。

不过，亲属关系可能才是关于信任和贸易网络研究的重心。众所周知，亲属关系是建立信任的基石，尤其是对从事远距离贸易的群体而言。“家族企业”这一概念就是对这一点的清晰写照。



但是，这些信任关系的形式也依赖于制度和制度创建者，制度为个人和群体提供储存知识和信息的空间，从而促进信任关系的发展。另外，制度也能通过惩罚对信任的破坏行为，从而降低信任违背的可能性。制度有助于创造共同的价值和情感，从而促进社会网络的凝聚力和长期耐力。

这些研究路径有助于我们理解活跃在义乌的商贸网络。同时，对比义乌当前的商贸网络与相关的历史研究，我们也得到了新的启发。

要研究结果

这组简报以欧洲研究理事会资助的研究项目为基础。该项目的研究团队紧密合作，探讨义乌的发展以及义乌外商的贸易活动等问题。除了在义乌开展田野调查，团队成员还对义乌商品的主要外销市场进行了实地考察，例如迪拜、沙特阿拉伯、土耳其和乌克兰，阿富汗和印度。该项目研究结果对社会学和历史学中关于信任的主流研究脉络提出了挑战，具体表现为以下三个方面：

1. “信任”的日常性

首先，我们认为信任并不是一个抽象的概念，而是商人们的日常生活实践。因此，我们的研究并非意在发掘商人所持有的信任观念，而是关注商人为了改变信任关系所采取一些具体的实践行为，例如，一起旅行、用餐，以及委托保管现金。

2. 信任关系常常不受文化、亲属和宗教的约束，呈现出跨文化的特征

对这些具体实践行为的研究让我们开始关注信任关系如何发展的问题。例如，研究福田市场不能忽视中国商人与外商之间常见的赊销这一交易方式的重要性，否则便是片面的。我们的研究结果还对这样一个观念提出了质疑，即“对贸易网络内部成员的信任程度要高于贸易网络之外的人”。恰恰相反，在一些群体内，外部人员常被认为比内部人员更值得信任。这就突出了关于信任的很重要的一点：信任程度的高低视具体风险的大小而定。商人之所以选择与贸易网络之外的人做生意，可能并不是出于总体上的信任，而是因为他们认为，贸易网络之外的人利用商业敏感信息的几率要更小。因为商人面临各种各样的复杂的风险环境，因此他们建立信任关系的方式以及信任类型也是多样化的。信任关系的建立，并不总是一段关系得以长期发展的结果，而是需要个人善于利用意外的机会，与不熟识的人建立关系。

3. 商人在生活和实践中普遍经历了不信任

我们发现，商人认为在生活中经历不信任是所有经历中的核心。要成为一个成功的商人，需要的不仅仅是建立信任关系，还必须要有能力掌控充满不信任关系的环境，并在其中维持生存。不信任很容易被理解为信任所带来的负面后果。但是我们逐渐认识到，许多商人在叙述他们的成功经验时都表示，他们所经历的不信任实际上产生了积极的作用。适度的不信任关系在很多人看来都是商人的重要特质，这种特质能使商人谨慎决定与谁做生意。

政策建议

关于信任的研究结果有以下两方面的政策启示：

认识正式与非正式环境的重要性

最显著的一点启示是，义乌国际商贸的繁荣发展得益于一个多样化的空间和制度环境。这些制度空间有正式的，也有非正式的。它们不仅为贸易商提供了一个情感共享的空间，还为他们搭建了信息分享的平台，因而具有重要的意义。

理解“不信任”对于商人发展商贸及社会关系的意义

我们还认为，信任关系的破裂并不意味着这是需要解决的负面问题，也不等同于是对一个更深层次问题的映射。正是在信任破裂的情境下，商人才意识到了适度的不信任的价值，并据此调整有弹性的商贸关系和社会关系，从而建立相应机制来确保未来贸易网络的稳定发展。



联系方式

Magnus Marsden 教授
萨塞克斯大学全球研究学院
邮箱：m.marsden@sussex.ac.uk

更多信息和资源

更多关于TRODITIES项目和萨塞克斯亚洲研究中心的信息，参见：

<http://www.sussex.ac.uk/global/research/researchprojects/yiwu>

资助基金

本研究由欧洲研究理事会“地平线2020”
(H2020 European Research Council)资助
(项目号669 132 - TRODITIES, Yiwu Trust,
Global Trade).