

清代中后期江西商人长途贩运的经营方式

——《江西商人经营信范》的经营史解读之二

刘秋根

摘要: 本文运用《江西商人信范》等新史料,对江西商人经营方式、与牙行的关系、帮会组织、所利用的交通运输业等几个前人研究尚薄弱的问题作了新的探讨。由此可见,江西商人带着夏布、纸张、粮油等产品,利用长江水道,在安徽安庆、芜湖、江南溧阳、无锡、常州、南浔等城镇进行贩卖,再由上海、太仓等贩回棉花等物,至江西吴城等地销售。他们较多地运用了协作、合作经营方式。利用本地牙行发货,牙行则收取定额的牙用钱;建立了自己的行会组织,对所贩卖的夏布抽厘,与牙行及行会之间建立了相对稳定的定价机制;还充分利用了长江水系比较便利的交通运输系统以运送货物、传递信息。

关键词: 长途贩运;江西商人;夏布;牙行;合作;商人信范

中图分类号: K252 **文献标识码:** A **文章编号:** 1004-9142(2015)01-0010-09

一个偶然的的机会,笔者在南昌古物市场购得一种手抄本的信范,竹纸一册,长约 19 厘米,宽约 18.5 厘米。从正面即从左往右有信五十封,从右往左有信十八封。^①每页约 12 行,每行约 14 字至 16 字,共 103 页,如果录入电子稿约 21280 字,行书体。这六十八封信应是江西布商位于江苏溧阳的一处经营点的伙计或掌柜写给同一东家店铺或另一经营点的信。^②内容主要是报告本号及同帮商人商号情况,包括同行商品、银钱价格、沿途及

本商号所在地的天气、同行商人商品的运销情况及面对各外在形势,本号经营策略的调整,还有写信者对未来天气、销售不振的忧虑等,可以说属于商人或商号经营信件。但又不是真正的、能具体到某人某号的实际经营信件,而应是当时江西商人、商号、商铺使用的信件、同时为教育子弟及初进号的伙计而纂集的商业信件的范本,与当时民间盛行的尺牍书相比,又不那么文雅、不那么抽象,比较具体生动,也就是说与实际的经营还相当

收稿日期:2014-05-22

作者简介:刘秋根,男,湖南邵阳人,河北大学宋史研究中心教授,博士生导师,历史学博士。(河北保定 071002)

① 下文分别称“前五十封信”、“后十八封信”。

② 如下所述,此商人在吴城及老家所在县城,设立了店铺,在安徽、江南各仅设立了一些发售货物的经营点,未设立独立的字号及店铺。

贴近。五十封信与十八封信之间还有两封以写给岳父的口气写的信范,此两信却显得格式化,似乎是抄自当时民间某种尺牍范本。^①鉴于以上情况,我将此抄本定名为《江西商人经营信范》。^②从封面及信中内容大体可推测其年代应是道光后期。^③

《信范》是以吴城商人口气写的,证据是前26封信说“家兄坐船,装上吴城,看可能或利否?如到可能售脱,即会带银下乌江买皮花回店。”这是讲买好的“花包”运回吴城看是否好出脱。另外,前第42封信有言“兹者弟自店初十登舟开行,于十九日抵吴城”云云。此言自溧阳登舟,十天左右至吴城。此两信皆像是在吴城开店的商人所写,似乎此信范的所有者就是吴城商人。但究竟是不是吴城人呢?似乎又不能确证,因为在前第1封信中提到了“现云吴山别号来信报,吾上四府自□亦难交(?)起,未降霖雨”。说明此家商人在吴城是设立了字号的。但吴城作为商品集散地,这家商人在此设立字号也可能只是将在江西收购来的夏布等商品在这里集中并往外发售,或者将在江南、安徽购来的棉花等其他商品运至这里销售,还无法确证吴城就是其家乡。^④

方志远先生等人对江右商人进行了开拓性的研究,但因材料的相对匮乏,对于江西商人经营细节的探讨还相当不足。而对以上所介绍的《江西商人信范》的解读与分析,在一定程度上可以弥补这一不足。

与其它的地区商人集团一样,江西商人以“客商”的面貌,跨越地区性或区域性的市场,在全国市场上贩贱卖贵,或者放债、开当等。在前者,学术界一般界定为“长途贩运贸易”^⑤。本文拟从经营史角度对江西商人的这种长途贩运贸易

作若干侧面的考察。包括:第一,江西商人的协作与合作经营;第二,江西商人作为贩运商与牙商之间的关系;第三,江西商人的地域帮会组织;第四,江西商人所利用的交通运输业状况。

一、江西商人的协作与合作经营

从《信范》的整体状况看,关于经营方式,值得注意的有两个方面。

首先,此家商人店铺及其与不同经营点之间的协作经营关系。此家商人在江西老家及吴城镇设立了店铺,而在安徽、江南等地均设立了经营点,我们要提出的是,为什么只称之为经营点,而不是某某字号、某某店铺呢?或称之为总号与分号呢?这就要从其经营模式,即其店铺与经营点以及经营点与经营点之间的关系来分析。

此家商人在老家所在地设立了店铺,在老家设立的店铺,似乎只负责将由江南及安徽各地购回来的棉花销售出去,而设在吴城的店则可以看作是其家的中心店,既接受夏布、纸张、粮油的销售,也负责棉花等回头货的销售。那么其中心店与其经营点之间及各不同经营点之间的关系又如何呢?

一个最引人注目的事实是,商品及资金是在各点之间自由调拨的,尤其是安庆、芜湖点与溧阳点之间的这种调拨关系更为常见。这种调拨是通过信件来传递信息的,通过长江及江南、安徽地区发达的水路交通来传送商品及信件的。从商品的调拨来看,有正向的调拨,如芜湖、安庆的夏布调往溧阳、无锡、常州销售;也有相反方向的调拨,如前21封信言:芜湖之布“日前已大亏,血本九折,

① 这两封信在以下的论述中还将涉及。

② 以下简称《信范》。应指出的是,也有不少重复的信件。

③ 有关年代的考订,笔者在另文中指出:大体应在道光末年,即道光二十六年以后。见《江西商人长途贩运与金融信用》,《中国钱币》2013年第2期。

④ 那么这家商人究竟是何县之人呢?上引信中有“吾上四府”的说法,而信范常常提到的夏布贩卖商人有瑞州、新昌、“万帮”、“吾帮”、南昌等,还有“大礪、芦州、徐渡”。显然后三者只是市镇、甚至村镇的名字,这里姑暂且不论,其他三地,瑞州应即指瑞州府、新昌即瑞州府的新昌县(今宜丰县)、万帮当即袁州府所管的万载县(即今万载县)、南昌即南昌府。此三府当属于“吾上四府”,那么,所谓“吾帮”当在这三府之中。这一点,后第3封信提供了一个有力的证据,此信范云“只云吴山十六日来信,云皮花好货仍售△。柒月底期江西几处甚干,惟瑞、袁更甚。吾邑六月初五信云,自前五半月得雨,至今两月未得甘霖。早禾五六分收成,多未栽插,山土全无。”由此可见,“吾邑”就在瑞、袁二府。由说到瑞州、新昌、南昌、万帮的语气来看,他们都被视为竞争对手,如前第1封信云“今瑞帮纸号办*十余船……吾帮亦有欲办此业者,草字达知。”前29封信均说“吾帮前后共到布貳千有零,又瑞州、新昌到布三百余十卷。虽云共发出四五百卷,作销不过百余十子。”说到万帮、南昌时也是如此。如此说来,“吾帮”应在瑞州、新昌、万帮(即万载)、南昌之外,可能是袁州府中万载县之外的某县。清代袁州府有万载、分宜、宜春、萍乡四县,去掉万载,则在分宜等三县之中。

⑤ 如许涤新、吴承明主编《中国资本主义的萌芽》,北京:人民出版社,1985年。

外贴缴费 概作与湾沚允大、茂盛二行代卖……今托△兄带来溧阳售卖。及芜各号,仍存未卖布,除前装散,尚存一百多卷,将来尽会过坝出脱”。这是将芜湖卖不出去的夏布托人带来溧阳出脱。但也有不少不同意装至溧阳等地的信,如前第29封标明是写给“安庆老新”的信中说“前弟在店所言,买二帮布下来,要△兄送下,不知买来否?如买来,望兄着能上面好些,恳祈高财调为出脱,切勿装下,至紧至紧。据云常州、无锡生意,与溧一体皆然。”此信中所说的“店”,应是指在吴城的店,而此信是给安庆点郭老新的,请求不要将布运到溧阳,甚至无锡、常州也不行。前第39封信记载了一种更为复杂、多线的调拨关系,信言“前初七日得接膺老旧公来示,并郭老新之札,据云老新付托宋老仁带来布拾贰卷,已蒙旧公起存常郡。弟即有音拜托旧公作主,照市出脱,不必装溧而多往返之用耳。”郭老新是负责安庆点的,他托人带布来溧阳,但由旧公起发存在常州,于是此信写给旧公,让他直接在常州出脱,而不必装来溧阳。

上引前第29封信中所说的“高财调为出脱”,在《信范》中也较常见,尤其是在信末标明为“奉哥”的信中更是如此,如前33封信言:溧阳今年夏布滞销“弟手之布,望哥看能锡地较溧地好些否,看可能一盘售脱得五十、六十否?弟想我家之布,亦不能与伊并跌。无奈今岁吾业实无法可生,望哥高财(才)调为,即祈面示”。这是溧阳经营点请求“哥”帮忙销售一部分。而所谓的“哥”正是无锡点的负责人。在后面18封信中,以兄的语气嘱咐的信就比较多,尤其是在信末标明为“哥,锡来”的信中。反映出此家商人,似乎有一个总掌柜似的。此哥有时被在溧阳的弟奉为“家兄”,如后第13封标明为“戊年六月初六,哥锡来”的信“近日价钱较前盘跌贰厘半、三厘不等,销市无几。今岁夏布想必各处皆然,定难讨好。纵有生意发动,定难完结。但尔手之布,跌价未审仍存多少。倘未销完,与△△商酌调脱。”此信完全是以“哥”嘱咐的口气说的。后第18封信更是如此,此信言:“……尔手之布,血本如九拆多点,可能售卖,尽请程行代卖。倘别行店铺稍有受手,总要现洋则卖。如其亏本甚重,不若存货……似迟销有销手,或十卷五卷随价售现,总以稳当为主,幸勿大意。”可见这里更是以带有轻微的指示的语气了。其信中所说的“程行”,由前31信可见,在一家开在溧阳的牙行。

那么,各个经营点是否有独立的资本、独立的会计核算呢?回答是否定的。从《信范》的整体情况看,安庆、芜湖、湾沚、溧阳、无锡、常州、和桥、南浔等八个地方设有比较固定的经营点。而在购买回头货——棉花的上邑、大仓、和州、乌江、长安铺、张滩等地则未设有经营点,但显然也有比较经常化地来往的棉花行庄,比较固定在这些庄口购买棉花或存钱。江西夏布、纸张、粮油收购应该是由设在老家的店进行的,收好之后,再发到吴城,由吴城登船,往东运,一般是每个经营点的负责人带到安庆、或芜湖、或溧阳去,再根据天气、别帮到货等情况,预测销路,根据旺销、滞销与否,在各个点之间调拨。这可以说是商品流。

还有一个是资金流的问题,设于安徽、江南的经营点除了必要的房租、栈租、交通费、生活费外,似乎是没有资本的,因为通篇看来,这个经营点的伙计所带的夏布等商品是由“店”,即吴城的中心店事先收购好的。夏布、纸张等商品销出后,所得银、洋或带回“店”,或带至和州、乌江、长安铺、张滩,以至无锡、大仓等地,以便收购棉花。为购棉方便,有时将钱存在和州、乌江等地的棉花行庄之中;如果某处伙计不方便,有时还会托人将银带给其他经营的伙计,如前第14封信便是这样的信,信言“弟所言付银回归,摸算付回受亏不少,是以只得将扣来银,于前月廿五日遇△兄过芜,托伊带过宝银△佰两,转托△存和州云。”这是托一位经过芜湖的人带银,又转托某人存在和州,之所以存和州,显然是为了方便收购棉花。前第25信云“弟手之项,除换银存和州,仍存洋壹千之普。其洋听哥来溧收用。”此信说明各个经营点,确实是没有独立的会计核算的,否则自己所卖出洋,怎么由别的负责人来用呢?所购棉花有的是装来吴城售卖,有的是装回本县售卖。前第26封信言:“弟手之项,概已收清,在锡山买就子花百五十包……弟家兄已买就四百包,于本月廿四日受载。家兄坐船,装上吴城,看可能利否?如到可能售脱,即会带银下乌江买皮花回店。”夏布、纸等商品价钱到手之后,即购棉花回吴城店出售,如觉好销,则又带银下乌江收花。

其次,不同商号、商人之间也常有合作经营。其形式可能主要有以下几种:有托人带银,如前第12封信言“兹托付△兄带来宝银△大定,共计曹平△佰两正,望照数查收。其银相恩△△过和存银,烦鼎代弟带存出,祈拣妥主为美为要。”第21

封信言“弟手之项,现和州花苗受伤,不若上中路采买。不日△兄亦会上中路,弟想托伊带银贰百两,交△兄手办,头船回归。”此处第21封信中的“△兄”可能是同店伙计,也可能是别店伙计;但第12封信中有“相恳△△”的环节,这无疑是别家伙计了。

也有托人带货。主要表现在夏布销售的环节中,如前21封言“今托△兄带来溧阳售卖。及芜各号,仍存未卖布,除前装散,尚存一百多卷,将来尽会过坝出脱。”这是托人带布溧阳销售。前第39封信云“前初七日得接膺老旧公来示,并郭老新之札,据云老新付托宋老仁带来布拾贰卷,已蒙旧公起存常郡。弟即有音拜托旧公作主,照市出脱,不必装漂而多往返之用耳。”这是阻止人带货来溧阳,宋老仁在《信范》中有两见,具体身份不明,可能是其他商号之伙计。

关于江右商人的经营方式,方志远先生比较全面地探讨了“个体经营”、“家庭分工协作经营”、“结帮经营”、“同本集资经营”等经营方式,并论证了在同本集资经营的基础上,伙计制度在江西商人中的发展。本文论述了其经营方式的两个方面,前者应带有“家庭分工协作经营”的色彩,《信范》中多有“兄”、“家兄”、“哥”、“公”之类的说法,但又不能肯定就完全是家庭或家族式经营,因为这八个经营点及本县、吴城店的负责人是否都是家庭内部人员,实不敢肯定。或许可称之为中心店下分点经营方式。这种经营方式表现出了灵活的特点,商品、资金灵活、较快地调剂,能使商号保持整体上的基本的盈利,既能容纳较大、也能容纳较小规模的经营。从制度演变上看,如果这些经营点在资本上是独立的,只在一些环节进行合作,那么就可能发展成为总号、分号模式。从而在江西商人的资本组织方式、经营方式上有所进步,更有利于吸收社会闲散资金,扩大经营。历史当然不能假设,但历史研究需要探究因果关系,所以我们要说的是:江右商人作为地区商人集团,虽然起源最早,但不论个体规模及整个商集团始终不能与晋商、徽商比肩,是否与资本方式、经营

方式缺乏进步有关呢?

总的说来,不论前者、后者,都可以说是一种合作经营,虽然后者所述那种合作只是初步的。这应该反映了江西商人长途贩运中经营方式的一个基本趋势,这就是:合作经营的相对普遍。不限于同在一地如同在溧阳的布商之间,甚至于不限于同帮如“万帮”之间。说明这些长途贩运商人之间,基于当时发达的水路交通、灵活实用的货币金融手段,以及商人之间的诸种联系方式,频繁地开展了形式多样的合作经营。合作经营扩大了经营,节省了人力与资金,对于明清江西商人长途贩运的发展是有利的。笔者曾以十多种清代尺牍书中以商人口气写的尺牍范本^①中的记载为中心,对明清时代商人资金筹措及经营方式作了一个研究,^②得出的印象与本文探讨《信范》所得出的结论基本一致。也就是说,商人之间的合作经营相当普遍。故而研究明清商人经营方式问题,必须给予合作经营以更多的关注。

此外,关于江西商人长途贩运的经营方式,以上引文中所常见的“帮”,实际也有结帮经营之意,从经营方式角度分析,应属于宋人所言商人为了经营,“或非连财合本,而纠集同行之人”^③的形式,在“纠集同行”的同时,同帮之人互相扶持,互相帮助,甚至合作经营也是可能的。只是他们之间在资本上没有什么关系,也就是说不是同一资本,即“非连财合本”,故而谈不上合伙经营。这也是我们要注意的。

二、江西商人作为贩运商与牙商之间的关系

江西商人在长途贩运中与本地牙人、牙商的关系,既与清代一般情况相似,也表现出了自己的特点。

首先,当江西商将夏布等商品运到溧阳、无锡、常州等地时,他们与其他贩商一样,需要寻找自己熟悉的牙行、牙商,^④然后与行家议定价格,称之为“做盘”,然后将货发在栈中,由牙行向本地商人发售。作为客商,江西商人不但不作零售

① 皆是商人书札形式,非如上引《信范》所载的经营性信范。

② 刘秋根《明清商人经营资金筹措方式——以若干种尺牍范本的解读为中心》,刘秋根、[英]马德斌主编《中国工商业、金融史的传统与变迁:十至二十世纪中国工商业、金融史国际学术研讨会论文集》,保定:河北大学出版社,2008年,第152-183页。

③ (清)徐松辑《宋会要辑稿》刑法二之一〇七,中华书局影印本,1957年,第6549页。

④ 在《信范》多被称之为“某某行”、“行”、“主家”。

生意,甚至不能与零售商人打交道。而牙行则根据销售额抽取“行用”。^①如前第30封信言“愚自店登舟以来,于前月初九日抵溧阳。一路叨天清吉,所带之布,赵杰、程允升行廿卷,方滕昌行廿卷。开盘丰尖价洋(二三),开尖(二一),贡尖(一七)均是(九七一九八五)扣实洋,共发出△十卷,仍不能慨作销出。”^②可见,所带之布,有与牙行开盘定价之后,具体由赵杰、程允升、方滕昌三家牙行发出四十卷,但未全部销出。牙行只负责发出,至于销售多少,能否全部销出,牙行并不负责。

《信范》中还可见“有剩包退”的说法。如第21封信言“得接△△本月廿四日来音,云伊手之布尚存未卖,正号△卷。此布尔日前已大亏,血本九折,外贴缴费,概作与湾沚允大、茂盛二行代卖,有剩包退。如后天晴,谅可全完。”这里是一批滞销亏本的布,只得发与两家牙行代卖,却规定:如有剩,须包退,即牙行不承担任何损失。从别的信看,被发在行中的布,因为滞销,常被江西商人拿回来,再想别的办法脱售,如后第9封信言“但今锡地夏布销市寥寥,致令减价,以属不销。昨风闻无锡△行非非实实,是以我等前起伊行之布,现在取回。”这是销往无锡的布已经减价,因为听说某行有些靠不住,于是将已发行之布取回。另,前第32封信言“愚自店登舟以来,于前四月初九日抵溧阳。所带之布起去程行(九十),方行廿卷。开盘丰尖价洋(二三)……均是(九七一九八五)扣实洋。共发出四十余卷,仍是听销……暴淋不切,以致吾业伤哉惨哉!近来一月有零,各行布一卷未动,兼前所进布亦且退回。愚于廿七、八只得将布概已吊转,销出丰尖贰子……除出尚存之下,正中号放跌贰元半,副号减贰元……虽放此价,亦无受手。”这是所带之布达到溧阳之后,将布起给姓程、姓方的牙行,共发出四十余卷。后来因为淋雨不断,发给各行的布一卷未动,以前所进之布都退回来了。于是只好将布取回,将布销出若干之后,又采取降价的办法,想推动销售,但效果也不是很好。

就某一位贩商而言,他似乎不止与一家牙行来往,如后第18封信言“但尔手之布,血本如九

拆多点,可能售卖,尽请程行代卖。倘别行店铺稍有受手,总要现洋则卖,如其亏本甚重,不若存货。”可见这位贩商既与“程行”来往,让他代卖一些卖不出去的布,也与“别行店铺”来往,这个“别行店铺”应是指牙行。

其次,贩运商人的商品必须由牙行来发售,那么其中一个最重要的问题是:价格是如何定的,即这个“盘”是怎么开的。按一般规定,应该是与牙行一起定价,并且反对私自降价“乱卖”,如前第28封信言“今溧地起就厘金堂,夏布每卷抽洋三分,于本月十九日唱戏引(饮)酒,众帮议定,前后所到布做价,凭行估值,亦与帮中品较公批,不能私行低作改盘。要至五月公同酌议,一体同行。如有私行改盘乱卖者,查出罚酒六席,戏一台。”可见,江西布商行规,至少在溧阳的布商行规至少有三条:第一,夏布做价,“凭行估值,亦与帮中品较公批”;第二,“不能私作改盘”,如要改盘,得等到五月,大家公同斟酌;第三,“如有私行改盘乱卖者,查出罚酒六席,戏一台”。

但实际上,从《信范》的整体状况看,各帮商人私自跌价之风始终很盛。如前第15封信言:“今此业大乱之至……尚存之布,晚想不能与列位全跌,无法,只得今将布与行装往各镇,见机看可能售脱否?”前13封信言“弟早日本意欲想放,无奈发出△十卷在各镇市,不知拆去若干,是以只得将布概行吊转销出,绸尖△子,贡尖△子,仍存之下。正中号放跌△元,副号△元,仍是听销。今众大乱,纷纷乱减,虽系改下,五内甚痛,仍未卜能出否。”^③这两处记载均说明布价有时可以由贩商单独降价。

关于牙行在跌价过程中的作用,《信范》中有两处有点矛盾的记载:一是后第1封信言“余存行之布,自四月廿边,一子未动。以后到之布,比前布价做松,故此不消。△地并前后共到布△千△百有多而已,发出不过几百之间。日前得闻各处松价,人心不一,亦有想放盘者。原因街道生意未发,以前所卖之有勤,则开卷不过售几匹,行家亦不肯放盘,主家总(?)前盘之洋难收,在△地之人,均待月底再行定夺”。这就是说,四月二十日

① 如前16封信言:在溧阳,江西商人布销出,“实到其洋,均是本月兑清,亦是卜卢△,已每卷行用贰角,余者于昨日程△已概行售出”。

② 前第27封信亦有同一条记载。

③ 前第14封信亦有同一条记载。

左右,各处布价松动,但布之生意未发,贩商想“放盘”,^①但“行家”不太愿意,得到月底再行定夺。故而若想运布来,此时还不宜动。这是牙行把住“盘”,不许轻易下降。二是后 17 封信言:“得接来悉知,据云溧阳整规一事,不准跌价等语。然其中兼且装往各镇售卖,莫非暗中与行商酌跌价亦未可知,不能实信。纵然溧地本街不跌,兼且售货不多,然其中在溧老客占面大多,定然在外跌价销货……然其中行家装往别处跌价售卖,万不能议罚之理。但尔手之布,务与行家商酌,调脱为是”。这里大意是说,虽然前不久,曾有“溧阳整规”之举,规定不许私自降价,但有些夏布是装往各镇售卖,故而有可能暗中与牙行商量跌价。在溧阳本市,因为贩商(“老客”)太多,故而也可能在外跌价销货。另处,牙行(“行家”)自己装往别处跌价销售,也是不可能了解到的,故而也不可能议罚。对此不能对行规所言不许跌价之说信以为真,手中之布要与牙行商量出脱为妙。可见,贩商是常怀疑行家与别的贩商商量,进行跌价销售的。

牙行对贩商,整体上可以说是一种服务业,即为贩商服务,清代以后牙行虽然也有了所谓“现银应客”^②,即牙行先以自己资金将贩商货物囤购,再分发给铺店商人销售。^③但多数牙行还是一种中介机构,即仅居间介绍买卖,并不亲自经营,除了顶用别人牙帖、必要的房租、家具等需要一些资金之外,牙行并无资本进行商品购销,有些甚至并不是身家殷实之辈,而是穷汉,甚至是官府最为排斥的“光棍”之类。而介绍的代价是:贩商必须向牙行交纳牙用,那么牙用是多少呢?

《信范》中所言江西商人对所在城镇相关牙行交纳“牙用”,主要是按所销的布匹数量交纳定额的行用,如前第 16 封信言“今此业大乱之致(至)纷纷减下……(弟之布)蒙相契指引,至本街妥主铺家,售出锦十五子……已每卷行用贰角,余者于昨日程△已概行售出。”因布行市大乱,其

布也只好寻找本街妥帖牙行,售出十五卷,每卷“行用”二角。此条记载在前第 17 封信中亦有,不过称之为“用钱”,“其洋均是本月兑清,俱是卜卢△行,每卷用钱二角,余者于初五日程△行概行售出”。

总的说来,以上所论江西贩运商人与牙行之间的关系,既表现出了当时客商与牙商关系的一般特色,也就是说客商与牙商之间,是有不少有一定的约束性的制度规定的,如贩商与零售直接打交道,贩商必须与牙行一起确定价格,定价之后,贩商、牙行均不能私自随意降价。但有一个重要的问题是:这些规定均是商人之间的一些非正式制度规定,既非法律保障,也不是官府正式的政策,故而商人在其中的机会主义余地相当的大,从贩商、牙行均各自超越规定,降价销售,为自己谋利,使夏布价格乱象纷纷,便可证。这种灵活性,在一定时期可以加快商品流通,但长远看,它对市场秩序的稳定,也有不利的影响,尤其不易形成某些正式制度,以利于更大规模的甚至是海外贸易的进行。饶是如此,贩商与牙行之间形成的这些“行规”,与其他商业制度,如契约制度、会计制度、合伙制度、早期银行制度,乃至家族制度、乡党制度等相配合,构成中国 15 至 19 世纪商业运行重要的基础,它仍能适应当时中国的国内贸易,支撑起了一个庞大的商业贸易网络。它既是商业性质的,也带有金融性质,故而值得我们注意与重视。

三、江西商人的地域帮会组织

从《信范》的整体状况看,江西贩运商人组织可分两种情况,一种是以行业形成的某种可能是会馆之类的组织,另一种是各种主要以地域为准形成的“帮”。关于前者,如后第 17 封信言“得接来悉知,据云溧阳整规一事,不准跌价等语。然其中兼且装往各镇售卖,莫非暗中与行商酌跌价

① “放盘”即改变当初所定价格。

② 《二刻醒世恒言》上卷第八回《张一索恶根果报》记载:在京师,有专放京债的张震,外号张一索,因用私刑拷讯候选官员,被判刑,三年刑满后“出了衙门,与妻子商议道:京师五方杂处,百货流通,不如开个牙行接货。若自有现银应客,利息自然加倍。汪氏道:牙行买卖甚好。古人云:人来投主,鸟来投林。须要公平正直,生意才得兴旺。一索择个吉日开张,挂水牌一面,上写:各省杂货牙行,现银应客。日往月来,也积有千金家当,夫妻二人快活过日。一日,忽有个松江布商,贩布一千捆,值银三千两,闻得张一索行内有现银应客,竟来投下,将货都发在张家行内”。可见明末清初以来牙行开始以“现银应客”相号召。心远主人《二刻醒世恒言》,墨憨斋遗稿,北京:北京大学图书馆古籍研究室,1990年,第54页。

③ 显然,如果是这样,就是一种正式的批发商业了。

亦未可知,不能实信。纵然溧地本街不跌,兼且售货不多,然其中在溧老客占面大多,定然在外跌价销货,何人得知,有何凭据,有何对证?但尔心中务要明白,不可大意。愚揣想至今之人,万不能同心划一,莫非尔等以为信实,然其中行家装往别处跌价售卖,万不能议罚之理。但尔手之布,务与行家商酌,调脱为是。”这里显然是说,在溧阳的江西布商,为了保护本行业利益而整顿市场,规定价格,不许跌价。但对于本地牙行(“行家”)及其他贩商似乎又不信任。这种“整规”应是通过其会馆之类的组织进行的,同时也针对牙行。另一封信还提到,在溧阳的江西布商建造“厘金堂”,按布销售额,而每卷抽洋若干,用于本行集会饮酒议事,并且议论了夏布销售作价的规则。这便是前第28封信所言“吾帮前后共到布壹千六百有零,虽云发出四五百卷,作销不过百余十子……今溧地起就厘金堂,夏布每卷抽洋三分,于本月十九日唱戏引(饮)酒,众帮议定,前后所到布做价,凭行估值,亦与帮中品较公批,不能私行低作改盘。要至五月公同酌议,一体同行。如有私行改盘乱卖者,查出罚酒六席、戏一台。”

关于后者,在《信范》中还多次提到有各种“帮”,提得最多的是“吾帮”,如前第6封信言“吾帮各号所到之布,一卷未动”。前第9封信言:“吾帮之布价顶正号△,次正△,中号△,副号△。”“吾帮共到布壹千柒百有0,虽发出五六百,作销不过二百之间”。还有一处提到了“瑞帮”,即前第1封信言“今瑞帮纸号办**十余船,合抵吴”。还有一处提到了“万帮”,如前22封信言“吴星记行,起去布十八卷,售出十三卷,不料五月廿九行主身故,须有一子,亦是无用之人,口叫账未经理,共该万帮洋一千贰百〇。此账受亏亦不轻。”这两处所言,“瑞帮”应是指瑞州府的布商,“万帮”应是指万载县的布商。都是从地域性的角度来看的商人组织。

此外还有一些别的类型的帮的名称,如“大帮”,如前第2封信言:和州棉花“或可望七八分之年,再看收天定局。大帮过江,均拟在来月初十后。彼地银价渐松(百九六七)”。这是讲棉花丰收,和州等地银价松动,各大帮可能来收棉的情形。后12封信言“惟吾夏布一业,奈早大帮齐

到,人象急乱,致得盘价均较旧相似,且有照旧减者。”后第14封信言“我夏布一业……倘难变脱,亦无奈何,存搁来年,俟善价出脱。一系大帮皆然。”此两信则皆讲所谓“大帮”与夏布销售的关系。还有“粮帮”之名,则含义由《信范》所言还难明,如前第1封信言“昨又粮帮几号在和州买花包几百元,价合抵县(十三五三)。”

就《信范》中提到的帮与帮之间的关系而言,主要似乎还是夏布销售之间的竞争关系,如后第12封信言“惟吾夏布一业,奈早大帮齐到,人象急乱,致得盘价均较旧相似,且有照旧减者。愚手之布,奈成本过昂,勉强较旧聊提。”可见,因各大帮之布齐到,溧阳之布有所下跌,如前第31封信言“吾帮前后涌到布贰千八百卷之间,又瑞州、新昌到布四百余十卷。虽云共发出四五百卷,作销不过贰百之光。吾帮开盘顶正号△,中号△,副号△。虽其此价,犹难发出……吾帮诸位售出二三卷者甚多,售出十数不过三五家……前愚在店所言,买二帮布下来,不知买来否?如其未买,美矣。倘其买来,亦是受亏。”可见因为“吾帮”、“瑞州”、“新昌”各帮运来的布太多,故而作价虽低,但销售仍然不好。故而以前所说要买“二帮布”的要求便不实行了。

清代江西商人在江南地区各城市建立了众多会馆组织,如苏州、常州、杭州、嘉兴、南京、镇江等地都有江西商人会馆。^①由以上所述来看,江西夏布商人至少在溧阳也是有自己的会馆组织的,而且发挥了与一般商人会馆相应的功能,如规范商人行为,不许无序竞争等,甚至建立“厘金堂”,按商品销售额抽厘金。而且在其下是否还有某某“帮”之类的松散组织,这类组织虽无正式机构,而且还互相竞争,但是帮中却确实是结伴而行,并且互相合作经营的。^②这种松散的组织在江西商人的实际经营中,发挥着相当大的作用。这是值得我们注意的。

四、江西商人所利用的交通运输业状况

江西商人在东南地区的长途贩运,无疑是充分利用了长江中下游,以长江及京杭大运河为骨干的水运网络。那么他们又是如何利用的呢?或

① 范金民《明清江南商业的发展》,南京:南京大学出版社,1998年,第222-223页。

② 这种合作经营将在以下专门论述。

者说,当时的交通运输行业是如何支撑如此繁忙的商品运销的呢?由《信范》所透露的信息而言,可以发现以下几点:

首先,最值得注意的是,在江西商人活动的江南地区,不但有专门的运输专业户,而且有了定期的“班船”,如后第11封信言“据云代买物件,因班舟不便,故未付上,倘遇人即会寄来……倘王日翁绣货如不合式,即交原班带回亦可。”这就是说,商人购买了货物,可以不必亲自动身,而由负责运输的船家带回即可,觉得不满意,也可由原“班船”带去。后第18封信还提到了“班舟”是否将货物失去的问题,信言“昨接来信,悉知。前寄三音,未知到否?莫非班舟失去矣?”这里是托“班舟”带信却不知是否收到,故而询问,此信是否失去?

此两次均非带运商品,而如前第44封信言:“今付苏州信船徐万丰装来郭祥记表芯纸十石,到即查收,言定每石船钱壹百廿文,望照数给找。”这是托专门的运输船户运来商货——表芯纸,从《信范》之口气而言,此信是在溧阳付苏州徐万丰号送到。具体目的地未明言,可能是无锡或常州。因为“班舟”制度的存在,故而《信范》所言“头船”当亦是一天中“班船”的第一班,如前第21封信言“不日△兄亦会上中路,弟想托伊带银贰百两,交△兄手办,头船回归。弟恐放此时帐不能清结,又怕路上丹(耽)延日期,赶头船不上。弟日后收清银两即上。”如后第6封信言“△老寄银贰百两,委弟办花,即观市办回。△△只会齐数办完,带银坐头船归长安铺。”

其次,总的说来,当时船行运输是很繁忙的,故而如果用船,必须稍微早一点预定,如前第42封信言“兹者弟自店初十登舟开行,于十九日抵吴城。一路叨天清吉,即日六号叫(?)定斗船一只,如天色和美,即会开行。”前第43封信言“弟自店登舟以来,雨水延阻,于初四日抵芜。一路叨天清泰,今叫(?)定宣船一只,即行顺流。”可见被叫的有“斗船”、“宣船”之类。当然,此处“斗船”、“宣船”的具体含义如何?尚不十分清楚。

如果不预叫,则有可能乘不上船,如前第1封信言“现何(河)水不通……何(河)下斗船叫尽”。^①

第三,还值得注意的是,发达的水路交通运输系统,不但为之输送商品、人员,更重要的是,还为商人传递信息,如商人信件便是通过这些运输船来传输的。关于前者,以上所引各例中,已有所述;关于后者,如前第43封信言“兹者前付△△船带上一音,凉必到矣。弟自店登舟以来,雨水延阻,于初四日抵芜。”可见其信是付船带来的。清代道光以后,正是最早的邮政机构——民信局产生并走向兴盛的时期,^②但从信范所见看,江西商人似乎还未运用这种更为社会化的寄信方式。当然,因为有了比较发达的水路交通运输系统的存在,这种通过船户来传递信件的方式,可能仍是比较快捷的方式。

五、结语

自明代中期以来便闻名于全国各地的江右商人,虽少豪商大贾,但因其与江西商品生产及市场经济的深厚联系,故对当时经济发展是发挥了相当大的作用的,但相对于徽商、晋商,近年来的研究却有些沉寂,这很可能与相关资料的匮乏有关。本文的探讨,在补充新材料的基础上,使我们对江西商人形成了一些新的认识。^③

第一,关于江西商人的经营方式。此前研究强调的是:个体经营、家庭分工协作经营、结帮经营,以及同本集资经营的基础上伙计制度的发展,及在伙计制度下,由东家出资,伙计单独外出经营的方式。由本文以上所述可见:同店不同经营点之间分工协作、同帮商人之间带有互助性质的合作经营方式,也颇值得注意。这也是节省劳动,扩大规模及地域的办法之一。^④

第二,对于江西商人的组织。前人研究注意到了江西商人在江南地区、在湖北、湖南等地会馆的设立。本文则具体探讨了江西商人分地域结成“帮”的情况、江西商人帮会组织——厘金堂,及

① 本文引文中之“* *”号表示有两字残,“?”号表示字虽读出,但尚稍有疑。按:此三信所言均是在江西、安徽境内,可见,班船已不限于江南地区。

② 徐建国《近代民信局的空间网络分析》,《中国经济史研究》2008年第3期。

③ 笔者首先对江西商人的金融信用行为作了探讨,见《中国钱币》2013年第2期。

④ 关于江西商人的前人研究,主要参考了方志远先生以下两文:1.《明清江右商的社会构成与经营方式》,《中国经济史研究》1992年第1期;2.《明清江右商的经营观念与投资方向》,《中国史研究》1991年第4期。

其功能、运作的一些侧面。

第三,具体研究了江西商人作为贩运商人与当地牙行的关系,尤其是对定额牙用的研究,这是前人注意不够的。

第四,考察了江西商人所利用的交通运输业状况。

综合本文所述可见,在明清以来商品经济、货币经济发展的基础上,江西商人带着本地(江西)由农民家庭、小手工业者、农村专业户、手工业作坊生产的产品,依仗当时比较发达的水路交通、运输业系统,运用了当时灵活实用的货币金融信用手段,来往于商业繁盛的安徽长江沿岸及广大的江南地区,依靠商人家庭及地域帮会组织,并在与牙行的斗争、互动之中,在与本帮商人的经常性的合作中,完成其商品的贩卖。

从《信范》内容的整体情况看,还有一系列问题

题,如江西商人所贩商品种类及产地、贩运商品的路线、市镇、价格,及其市场经济发展的大背景如江西、安徽等地区商品经济、商业市场的发展等,这些在《信范》中均有丰富的反映,值得进一步探讨

最后还想指出的是:不能因为江西商人总体资本规模比不上晋商、徽商,便对它评价偏低。就其发展水平而言,他们是处在同一个发展水平的,因为他们与徽商、晋商是在同一平台进行他们的商业交易的,他们所能运用的各种硬件与软件,他们之所以能够进行这种长距离的贩运贸易,也同样得惠于自明中叶以来的生产力发展、地域产业分工及市场的扩大。规模较少,并不表示其发展水平较低。这是本文对江西商人进行重新探讨时所得到的一个总的认识。

The Long-Distance Trade Conducted by Jiangxi Merchants in Mid-to Late – Qing Dynasty: Interpreting the *Jiangxi Merchants' Business Letters* (Part II)

LIU Qiu-gen

Abstract: Relying on the newly discovered *Jiangxi Merchants' Business Letters*, this paper studies several hitherto largely unexplored or otherwise under-research issues related to business history, including the Jiangxi merchants' mode of operation, the relationship between the guilds and the broker agencies, the transportation networks employed, etc. The study reveals that the Jiangxi merchants would bring such commodities as summer cloth, paper, cereal and oil and travel along Yangtze branches and trade in such places as Anqing and Wuhu in Anhui, Liyang, Wuxi, Changzhou and Nanxun in the Jiangnan area for cotton from Shanghai and Taicang, which they then sell in Wucheng of Jiangxi. In the process, they frequently resorted to business cooperation and utilized local brokers to facilitate trade; they built their own guilds; and they took full advantages of the convenient transportation of the Yangtze to deliver both goods and information.

Key words: Long distance trade; Jiangxi merchant; summer cloth; broker; business cooperation; business letter

(责任编辑:仲平)