

泾阳社树姚家体现的陕商社会价值

张榕* 王薇薇 殷亲亲
西北大学历史学院, 陕西 710043

摘要:以泾阳社树姚家为代表的陕商团体,凭借着陕西当地特有的商帮堂号特殊经营方式,组织最佳的人力物力资源,扩大自身商业团体的规模,在自身经济利益得到保障的同时,也成为文化和社会习俗的传播媒介,对商业贸易区如四川康定地区的社会发展也做出了重要的贡献。本文以泾阳社树姚家为例,通过文献资料和后人采访口述,来进行重新估量探究陕商这一群体的重要性。以此来关注与重视,在社会史性质下的非官方团体对某一地区的影响。

关键词:泾阳;社树姚家;陕商;社会影响

一、前言

明清时期随着商业经济的不断繁荣,兴起一批批以地域和宗族为凝聚力的商人群体,陕西商人正是其中的一支。陕西商人凭借着家乡的特殊地理位置和自身强有力的宗族血缘聚合力,在西部边疆贸易中扮演着重要的角色,也由此跻身于“十大商帮”之列。在陕商群体中,泾阳县社树村的姚家便是凭借家族经营起家的典型代表,姚家利用泾阳地区特有的茯茶制作手艺,在四川泸定、雅安等地建立茶叶生产基地,在川藏地区进行茶叶贸易往来,并以此交换川藏地区特产,运输到中原地区获取利益。姚氏家族凭借这般灵活的经营方式,在西部地区形成颇具规模的商业网络,在自身获得利益的同时,也为贸易沿线的社会经济发展做出一定贡献。

二、关中明珠——陕商家族兴起之因

泾阳,古以三辅名区,京畿要地而闻名。其位于陕西关中平原腹地,地理位置优越,自然条件得天独厚,素有“关中白菜心”之美誉。作为郑国渠的发端,我国灌溉农业发祥地之一的泾阳,历代于此决渠为雨,泾水润泽,农业发达,商贸活跃,文化昌盛^[1]。其于明清之际也因种种原因一度成为陕西的经济中心。

明朝时期,原本在宋金元时代饱受战争摧残的陕西社会在分久必合中重获统一,然明朝建立后却并未有适度的松弛,致使陕西在此时期一度陷入发展近乎停滞的步履蹒跚阶段。明初,陕西在朝廷管制下按陕北、陕南和关中三大区块严格划分:陕南地区因禁止“流民”进入而开发程度较低,陕北因北军屯密集、军户比重过大而难以实现实质性发展,关中地区也因民稠地狭、管控过严而自顾不暇,难以恢复。

明中期已降,随着中央政府治理效能的不断下降,王朝内部贪污腐化之风日盛,基于不同的历史条件,一方面,东南地区的民间社会活力逐渐发展;而另一方面,陕西地区往日的“封禁”之状也因多次“流民”起义而被打破,加之旧有军屯、邮驿体制因腐败而残破,繁重的人口压力与赋税,此时的关中地区一度出现了农业萧条和陕商“墙外香”的现象^[2]。

在此环境下,受益于明初“开中法”影响,且发挥自身道路方便、运费更省的地域优势,最初发展粮食、布匹、食盐等物资贸易的陕西商帮于明初真正发展成型。且随着明中后期陕西本地市场的逐步恶化,资本财富的逐渐累积,陕商的经营范围也在明末进一步扩大:主营物资又增加了茶叶等项,贸易地域也扩大到新疆、川藏、东南亚等地区,在商业上形成了明显的区位优势。正如明人张瀚在《松窗梦语》中说:“西北贾多秦人”^[3]。

泾阳县作为隶属于西安府的重要茶商聚集地,随着明朝中年后期陕西商业的发展,也因茶叶贸易而逐渐繁荣。明清时期,号称“泾阳帮”的泾阳商人在川藏地区以经营“西南边茶”为主,其在康藏茶马古道上谱写了辉煌的历史篇章。诸多来自泾阳的茶商不顾当时“汉不入藏,藏不入汉”的禁令,将茶马贸易地点向藏区深处推进,直至打箭炉附近。同时,许多赴川业茶的泾阳炉客采取“拴两头”的经营方式设座庄分号于雅安、天全、邛崃、灌县等产茶区,当年辗转在四川雅安、康定等地做茶叶生意的泾阳、户县商人所设商号几乎垄断该地区的茶叶贸易,且明代政府规定的川藏茶引总额4.5万引中,他们就占了3万引。

而在泾阳诸多陕商中,明初自河南迁至泾阳西乡社树的姚氏家族也凭着在川地嘉定一带自作捐商,在当地购布、盐,将这些商品送运往甘肃、青海出卖,以获得更为丰厚的利润,凭此来积累财富。明朝中后期,姚家后裔作引商,

*通讯作者:张榕,1998年6月,女,汉族,安徽安庆人,现就读于西北大学历史学院,本科。研究方向:历史经济文化研究。

同时也开始在茶叶贸易中颇得厚利。这一时期,许多如姚氏家族的陕商便贸易获利的同时,在家乡泾阳广置田宅,带动族人共同经商,以泾阳为中心的陕西经济也因此得以发展^[4]。

清朝初期,陕西在统治者的一系列维稳举措下得到缓慢发展。通过整饬吏治,轻徭薄赋,实行休养生息的政策,以八旗驻防与绿营营汛的形式逐步稳定了陕西社会。同时改革明代地方建制,设总督于川陕、陕甘地区,实行7府5直隶州的设置,维护地方稳定。在农业、手工业和商业方面,清初恢复自耕农,扩大耕地面积,人口迅速增长,资本主义商业也开始萌芽发展。城镇商业兴旺,西安、咸阳、三原和泾阳等地都是当时商贾云集之地^[5]。而此时期的陕西赴蜀茶商在川、甘、青、藏的广大藏区行销边茶,“行茶之地五千余里”,便利的生产运输链条使四川边茶贸易更为便利,市场也比西北边茶更大,“嘉靖时每年为240万斤;隆庆时为340万斤,迄至清中叶更激增为4100万斤”。陕西商人们共同开创的“五属边茶”在明清四川经济史上留下了最壮观的一页^[6]。

康乾时期,活跃在南北商贸旅途的陕西商人在陕西日益稳定的环境中以农业为基础纷纷起家,逐渐形成了以泾阳茯茶、兰州水烟、孟布、颖布、西口皮货、西口药材等为主销产品的商业贸易。此时期也正是泾阳茯砖茶发展的鼎盛时代,从茶商号中衍生出的许多专业商户也促进了其他商贸流通业的兴盛。这一时期泾阳境域经济繁荣,商业发达,商贾云集,一些大商富户争相开设商号、货栈、皮行、钱庄,街市两侧商号、门店林立,手工作坊遍地。《泾阳县志》载“清雍正年间,泾邑系商贾辐辏之区”,泾阳也成为沟通南北货物集散加工转运之枢纽。据史料载,当时泾阳茯砖茶除销往西域各地外,已随“丝绸之路”远销俄国、西番、波斯等四十余国家。而泾阳西乡社树姚氏家族也作为泾阳地区茶商的代表,此时也迎来空前发展。

三、满天星斗——社树姚家的宗族性经营模式

姚家制茶业虽经历了清末民国时期的社会变动,有过一段跌宕起伏的时光,然而时至今日,以“社树姚”作为品牌起源的“恒昌堂”牌茯茶,现已成为陕西泾阳茯砖茶的代表,如今陕西著名的茯茶品牌“泾阳恒昌堂”茯茶便是姚家后人继承并沿用。现任“泾阳恒昌堂”茯茶公司董事长穆民先生便是姚家的女婿,他在与笔者的采访中谈到,他们自品牌到茯砖茶的制作方式,都是在先辈们传承的基础上进行继承与发展,他还特别提示到,现今“恒昌堂”的品牌名称,来源自社树姚家的分堂之一。

“恒昌堂”这一堂号是由清代陕西泾阳社树姚堡姚家先祖所创传,距今已有几百年的历史。道光时期,林则徐在去新疆的路途中,曾路经泾阳品姚家茯砖茶,对其赞不绝口,并主动要求为姚家题写堂号“恒昌堂”的牌匾,并拟对联“心作良茶百世耕之有余,德为至宝一生用之不尽”表达他对这个商业世家心中的美好期望^[7]。恒昌堂原是姚文清先生作为姚家当家人期间所分属的支派堂号,与之相对的还有“惠谦”“燕翼”“居敬”“竹森”“仁在”等堂。据穆民先生向笔者介绍的情况,以“分堂”模式进行商业经营是姚家所创立的独特经营方式。姚家利用家族成员间血缘关系的便利纽带,连接各支堂之间的联系。姚家的总堂设在泾阳社树村,以家为号,建设九进的“姚家老宅”,连带药铺、商号等一系列配套设施,带动社树村当地的建设,其中姚家祠堂至今仍有保留,笔者一行在实地考察过程中仍可窥见当年风貌。

姚家总堂以家族宗长领衔掌握,各地分堂及相关产业的收支每年都要交由总堂审核考察,而姚家分堂遍布全国各地,均由姚氏宗族中人担任堂主东家,来确保责任落实。这种经营模式后来在陕商群体中逐渐发展开来,因为陕西商人尤其是泾阳一带的经商群体大都以茶叶贸易作为产业支柱,茶叶这种商品极具时令性,茶商们为保障收到的原材料质量,每次收茶的时间一般跟随季节变化而动。姚家正是为了在当时那个信息交流还较为迟缓的时代减少中间不必要的时间环节,在原材料产地建立分号,形成陕西商人著名的“驻中间,拴两头”的商业经营模式。“拴两头”是指一头在原料产地,一头在销售地,如姚文清先生掌管的“天增公号”便是将商号设置在四川雅安,方便原材料的选择和运输;而“驻中间”则指的是姚家在泾阳这个家族总部建立总号,总领各地的事宜,各地的事程安排则是交由姚氏宗族的各位东家来进行安排。

分堂各东家在账目报备和信息传递上要总堂保持着一定的联络,接受总堂的相应安排。然而落实到具体事务时,各分堂的族人东家均享有自堂内的人事任免权,可以自行任命下属本堂的经营管理人,这类人员被称呼为总经理。每位总经理任满后,都必须重新任命,如果获得商号成员通过就使得连任,每逢更换掌柜便成为一件艰巨的事情,因为时局多变的缘故,生意难做,或恰逢此任经理年老,当他手下的账满之后,便会选择辞职不再就任,遇到这种情况,就要东家去向他们耐心说服。如实在不愿就则需广征意见,来寻求可以委托的下任,等到总经理人选确认以后,由新任总经理来自选二柜,(即副经理)和沙市、建昌的两号经理,和商号的其他人员,在人事的挑选一事上东家不得干涉。因总经理向东家负责,商号内其他人员向总经理负责,总经理若在任内有不称职现象,任满后可以更换,不再使其连任^[8]。每一分号中的人员都存在流动现象,这为姚家商业发展定期增添新的活力,在川藏等边缘地区

选择当地人担任总经理一职,也可更好利用本土资源。

室内除管理层人员外,招收的伙计即一般职员全系号上掌柜、二柜以及其他老客的侄男子弟或亲戚,由他们举荐入号,其中也会有县绅们的亲友,这些人选都需要有本号人员推荐,才能获得入号资格。新招收的伙员又称新客一般都是本号伙员的子弟或者亲友,这种招收亲近同乡的雇员方式以亲戚、乡党相互介绍联系,体现出的是姚氏家族传统的“一家发财,惠及乡党”的传统宗法思想,这种经营方式也体现在整个陕商群体当中^[9]。有着乡党情谊和血缘联系的学徒们,身处异乡时,会对所在商号产生特殊归属依赖感,在心理上对其更加依靠,对商号和东家的忠诚度也会随之提升。学徒如果在经过考核培训后评价为优等,不仅可获得物质上的奖励,而且还可在内部获得相应升迁,这也间接刺激着员工的工作积极性。

除了在人事安排上采取传统宗族联系与较为先进的人员外招模式外,在经营模式上,姚家也有着特别的安排。由于各分号所在地并不统一集中,为了弥补各支部分离带来的资金和经营分散的不足,姚氏特别在商号的运作过程中采用了“联号制”的经营模式,各分号在当地负责采办货物和运输,资金则是交由位于泾阳的总号进行统一协调和控制,总号由家族的大家主负责总揽全局。在这种联号制的经营模式下,各分号既可以根据具体的市场供求情况

有着自主决定权,在资金流动上自负盈亏,而总号也可以在宏观大局上进行协调控制,防范避免因个别分号经营不善发生的商业连锁反应。姚家正是凭借着这种在实践中不断摸索总结出的经营模式,才能从当初的一个地方性商业家族逐渐发展壮大,将商业据点推广向全国各地。他们的商业经营不仅为自己家族积累了巨额财富,造福泾阳一方,也为分号所在地的社会发展带来了积极作用。

四、遍地开花——陕商家族对贸易区的积极影响

陕西商帮凭借其特殊的经营模式,在中国大地上四处开花结果,成为明清时期一支别样的商业群体。而陕西泾阳,这个位于陕西甘肃交通枢纽上的城市,也凭借其便利的交通位置和传统经济优势,成为陕西商帮团体的大本营,各大家族都将本堂和中心建立在此,泾阳也成为陕西商人群体之间的共同认知,而陕商们也通过在全国各地的经商往来将陕西人的精神传播到祖国各地。

“东刘西孟社树姚,不如王桥一撮毛”,这是一首20世纪于关中大地一首广为流传的民歌,其中的刘、孟、王、姚、于几家都是明清时期泾阳石桥地区的著名富户,且各家主要活动都经营商业贸易。陕西籍贯的商人在一家一族因商发家后,仍会秉持着合族同亲、资表比服的传统乡土宗族观念,带动四邻与乡党一个区域,相互影响形成当地的商业传统,在泾阳“县西北殷实小户,诸户又多以商起家,其乡之渊亲子弟而之蜀、之陇、之湘、之鄂者,十居六七……推而计之数而不知其凡几^[10]。”由地缘和血缘关系组成的群体,构成了陕商这一特殊的组织机构,陕商的组织结构内有着地域和血缘的多重关系在其中,这种联系牵绊也促进着这个群体的发展。如姚孟二家都有经营的茶业和盐业生意在四川等地分布,姚家不仅在泾阳、三原、西安设有货栈、字号等,建立起来一定规模的商业网络,而且这些业务也随着经营规模的扩大发展到巴蜀、康藏、云贵地区。姚家的商铺在巴蜀形成了以雅安为中心,又设分号于缅甸、越南、印尼等地,主要是经营布庄、当铺、茶叶三种生意。与姚家齐名的还有石桥川流村的刘家 and 石桥西南赵村的孟家,号称“东刘西孟”,他们都是在四川做生意发的财。泾阳等地以家族为纽带产生的商业团体,为四川等地的商业发展做出了积极的贡献。山陕商人参与康区的商业贸易程度十分高,据史料记载,在四川泸河以北有着一道“老陕街”,其中陕西籍贯商人经营的店铺就有百余家,他们所经营的商品种类多样,以茶叶贸易为主,其商业资本最为雄厚”。在激烈的市场竞争和资本势力等方面均占有优势,在市场的竞争中随着优胜劣汰的规则,大规模店铺合并小规模店铺的情况经常出现,有史料记载的名气相对较大的字号便有姜公兴、兰蓉泰、王长盛、义兴、恒泰、聚诚、天增公、恒春、黄福元、高泰原、高德泰、杨天德、高泰昌、王兴华、彭裕泰、王恒升、李胜和、王骥成等。这些商号都是他们在康定设的一个个根据地,以作为销售的中间环节,这些商号通常还会在在产地和藏区深处或有好几家销售,与之进行协作运营。例如社树村的姚家^[11],在顺治年间,姚昂干主持总号之后,又在泸定、重庆、泸州、绵州等地开拓市场,继而在川鄂各繁华码头及重要县城、市镇设立商栈,统一他名下的商号名曰“永聚公”,而到康熙中后期,随着经营范围的扩展“永聚公”再分出“永聚源”“永聚全”两大商号。三个商号拥有的伙计达到上千人,他们几乎每天都有人往返在川陕之间。如姚家这种大规模的家族,便将“仁在堂”所属一号的“天增公”总号设在四川雅安,并借此将陕西的“团茶”技术引入川藏地区,借引雅安地区作为中间调班,创设了姚家自己的汉藏商标。“天增公”的茶叫“水兽牌”,藏语叫“曲升罗布”,在藏区的茶叶市场中占比很大,“天增公”一家便在藏区认茶引九千一百引,合计可达910万斤,几乎占到康藏川茶4500万斤的四分之一^[12]。姚家商人以茶叶为交易媒介,在深入藏区运输茶叶的同时,也在与当地人民做丝绸、布匹和绸缎等商品的生意,再交换将当地的麝香、虫草、贝母、动物毛皮等物件进行收购,运回川陕地区进行销售。

陕西商帮这帮利用不同地区特色产品进行循环销售的商业模式,大大提高了资金的运转速度,使得资金链得以有效使用,这也让进川藏地区经商的陕西商人得以获利颇丰。这个周转过程不仅让他们获得大量经济利益,同时也在与当地人民交往的过程中无形地收获了当地人民的友谊,他们的商业活动最显著的影响便是带动当地茶叶种植的发展,商帮运输所需要的大规模的人力和物力也使得商队中增添了很多藏区人民的影子;而茶叶贸易使得优质茶产品得以输入川藏腹地福地,为当地人民提供必要的生活保障,用陕西当地特殊发酵手法制作的茯茶较炒制的茶叶更具医疗养生价值,更获青睐;而陕商一同运输过去的棉布、丝绸等商品也提高了他们的生活保障,他们带过去的饮食和生活习惯如吃手擀面食也影响着当地人民,陕商以其商业交流为媒介,影响着川藏一带的社会。通过商贸交流的深入,使得“陕商”的角色在地方社会得到进一步拓展,首先表现于有贸易引入的汉族社会体系与文化观念在地方的深入。同时,陕西商人群体通过建立与发展商业贸易关系,将自身地域文化不断融入地方文化之中,以寻求获得地方社会人民的接纳与认同。其中,陕西商人的民族文化理念进入康区较为突出,这也为两地人民在交往过程中传递友谊,间接为维系地方社会的稳定发挥了重要作用。陕西商人们的个人、群体的角色功能,也由商贸交易拓展成为看传播文化的中介人,一定程度上促进了康区社会的建设与维稳。

陕商团体凭借着商帮堂号的特殊经营方式,组织最佳的人力物力资源,行走跋涉在从陕西到藏区的遥远路途当中,在此期间不仅获得了大量资金报酬,建立起规模性的商业团体,扩大自身商业团体的规模,也同时成为文化和社会习俗的传播媒介,对商业贸易区如四川康定地区的发展也做出了重要的贡献,对于这一团体的重要性,我们应当进行重新估量探究,社会史性质下的某种非官方团体对某一地区的影响,应该引起我们的关注与重视。

五、结语

陕商群体活跃的时期因距今不远,会留有较多史料可供后人查阅借鉴。社树姚家作为现存信息资料保留较好的一个陕商家族,在其经营模式、经营理念以及对社会的影响方面都存留有文献和实物的资料,为后人提供较为直观的理解和感受,从社树姚氏家族的商业经营案例中可以看出,陕商群体不仅为陕西一地带来改变,他们的生活习惯、行为方式、饮食习俗等也随着商业活动进行传播,这种非意志性的行为带来的影响是显著的;他们随着社会发展而改变的经营模式也可为现代处于经济发展转型当中的民营企业带来一定的启发和思考。

在历史学的发展演变过程中,官方史料长期成为研究者们目光焦点所在,上层的政治活动变化带来的影响常轰轰烈烈,令人震撼,但是这种演变的余波最终能有多少传递到普通人民的生活当中,值得反思思考。而现在在史料较为充足的情况下,能让我们可以眼光向下去探寻普通的人民群众在社会演变中的作用,这类研究的推进,更让人感受到现实社会的温度。

参考文献:

- [1]何平.泾阳县志编纂委员会,泾阳县志[M],西安:陕西人民出版社,2001年,51-99.
- [2]秦晖等.陕西通史·明清卷[M],西安:陕西师范大学出版社,1997年,1-50.
- [3]赵宇.陕商的发展与没落[J],商业文化,2019(3).
- [4]泾阳县商业局.泾阳商业志[M],油印本,27.
- [5]秦晖等.陕西通史·明清卷[M],西安:陕西师范大学出版社,1997年,1-50.
- [6]刘孔资.边茶贸易今昔[J],贸易月刊,1933(1).
- [7]史嘉婷.社树姚,一个与茯茶有关的传奇家族[N],华商报,2017,3,13.
- [8]姚文清.泾阳社树姚族起源和其一支的商业衰落概述,手稿。
- [9]李瑞敏.近代陕商经营管理制度变迁初探[D],西北大学硕士学位论文,2010,15.
- [10]清,宣统.泾阳县志·实业志[M],台北,成文出版社,1969年影印本,313-314.
- [11]泾阳县商业局.泾阳商业志[M],西安,陕西人民出版社.2001,27.
- [12]宋,渭涛.陕商先驱社树姚[N],咸阳日报,2016,3,30.