

宋代城市商业的繁盛与坐贾势力的发展壮大

冯 芸, 桂 立

(昆明理工大学 社会科学学院, 云南 昆明 650000)

[摘 要] 中国传统社会前期, 行商是商业活动中的盈利主体, 在市场上处于支配地位。自宋开始, 坐贾的势力日益壮大, 宋代成为了中国传统社会商人发展历程中行商与坐贾势力消长的重要转折时期。这一变化的出现, 从本质上说是宋代商品经济繁盛的大环境下, 坊市制度的崩溃、城市商业迅猛发展的结果, 在宋代市场扩张、市场结构日益复杂、商品流通总量剧增的市场环境下, 城市坐贾所具有的熟悉市场, 对市场信息反馈迅速的特点, 决定了他们在城市的市场活动中处于领先的位置。在市场信息不对称条件下, 城市坐贾所具有的流动性较小、信誉度较高等特点也使其在激烈的市场竞争中得以进一步发展。

[关键词] 宋代; 行商坐贾; 商业

[中图分类号] K313.4

[文献标志码] A

[文章编号] 1000-3541(2015)02-0093-06

The prosperous city commercial development and the expanding of sitting merchant in Song Dynasty

FENG Yun, GUI Li

(Kunming University of Science and Technology, Kunming 650000, China)

Abstract: In the early China traditional society, itinerant merchant were in the dominant position in the market, but since the song dynasty, itinerant merchant's power expands day by day. In essence, The occurrence of such a change is the result that the Fang city system collapse and The rapid development of city commercial. In the Environment economy prosperous Song Dynasty commodity, the Characteristic of sitting merchant, such as familiar with the market, On the feedback of market information quickly, deceive they are in the leading position in the city market activities. In addition, under the asymmetric information of market, The characteristics of urban sitting merchants have less mobile, high degree of credibility Also make its further development in the fierce competition in the market.

Key words: Song Dynasty; itinerant merchant; Business prosperity

中国古代社会的商人按其经营方式不同, 很早就有了行商和坐贾之分, “负而贩卖, 属于行动者曰商, 设肆坐以行售者曰贾”^[1]。从此可看出, 行商是没有固定经营场所, 利用各地物产丰歉, 从事商品贩运靠赚取地区差价而获取利润的商人; 而坐贾则是有固定的经营场所, 以“居鬻”为其经营方式的商人。可以说, 自商人形成以来, 行商与坐贾势力的消长经历了一个长期变化的过程: 自战国秦汉至唐, 行商是商业活动中的盈利主体, 在市场上处于支配的地位。宋代则是行商与坐贾势力消长的转折时期, 随着宋代商业的繁盛和城市化的不断发展, 坐贾势力日益壮大, 在商品市场活动中的影响力与日俱增。

一、宋代坐贾势力壮大的表现

西汉时, 晁错在《论贵粟疏》中论及当时的商人时, 有这样一段论述: “商贾大者, 积贮倍息, 小者坐列贩卖, 操其奇赢, 日游都市, 乘上之急, 所卖必倍。故其男不耕耘, 女不蚕织, 衣必文采, 食必粱肉; 无农夫之苦, 有阡陌之得。因其富厚, 交通王侯, 力过吏势, 以利相倾; 千里游遨, 冠盖相望, 乘坚策肥, 履丝曳縠。”^[2](p.1132)] 无独有偶, 北宋时张方平也有一段类似的关于当时商贾的议论: “大商富贾, 坐列贩卖, 积贮倍息, 乘上之令, 操奇奇利, 不知稼穡之艰难, 而粱肉常余, 乘坚策肥, 履丝曳彩, 羞具、屋室过于王侯。”^[3](卷一四,《食货论·畿赋》)] 这两段论

述在文字的表述上比较相似,然而,如果细加参详,就可以看出汉代与宋代两个不同时期居于支配地位的大商人在经营形态上的差异。汉代“大商富贾,积贮倍息,小者坐列贩卖”,可见,秦汉时期,“坐列贩卖”这种较为典型的坐贾经营方式通常是那些本小利微的中小商人所为。富商大贾盈利主要是通过“积贮倍息”囤积贸易的方式盈利,而且这些富商大贾囤积贮藏,待价而沽的货物通常是靠自身从远地贩运而来的。所以,《史记·平准书》记载,汉武帝时富商大贾们,“转毂百数,废居居邑,封君皆低首仰给”^[4](《平准书》),说明这一时期富商大贾的囤积贸易是把“转毂”(贩运)与“废居”(积贮)紧密联系在一起。宋代,张方平却言:“大商富贾,坐列贩卖,积贮倍息”,则说明在宋代以“坐列贩卖”为其经营方式的城市坐贾在经营规模上已经突破了前代社会本小利微的特点,逐渐向规模化、专营化的方向演进,其势力与前代社会相比有了较大程度的增长,表现如下:

(一) 城市坐贾期间经济实力的增强

北宋真宗在位期间,宰相王旦曾言,都城开封“资产百万者至多,十万而上比比皆是”^[5](卷八五,真宗大中祥符八年十一月乙巳),在这些财力雄厚的富户中,豪商巨贾当占有相当比重。在南宋都城临安,商业的繁盛更甚于北宋开封,其城内商贾的富有程度更可想而知。宋高宗在位时,临安市有“珠子行人姓任者”,为贪官王继先所害,“收其珠铺珠子,约十余万缗”,“又拘收其田产”^[6](卷二三〇,《王继先依旧致仕》)。于此可见,临安城内富商大贾财富之一斑。除了开封、临安这样的大都市外,其他城市也不乏财力雄厚的豪商巨贾。如南宋时的建康商业繁盛,市内许多工商业者极为富有,史载其城内“房廊之家,少者日掠钱三二十千,及开解库、店业之人,家计有数十万缗,运营本钱动是数万”^[7](p. 2003),还有“鄂州富商武邦宁,启大肆,货缣帛,交易豪盛,为一郡之甲”^[8](p. 1174)。朱熹记其外祖父徽州祝家,“世以资力顺善闻于州乡,其邸肆生业计有郡城之半,因号半州祝家”^[9](《外大父祝公遗事》)。似此例子,不一而足,可见城市中的这些坐贾经济实力非常强。这些资财巨万的豪商所经营的店铺早已不是前代社会那种呈零散交易状态的小规模店铺,而是具有一定规模、商品吞吐数额巨大的店铺。如《东京梦华录》中所记载的都城开封,“南通一巷,谓之界身,并是金银彩帛交易之所,屋宇雄壮,门面广阔,望之森然。每一交易,动即千万,骇人闻见”^[10](卷二,《东角楼街巷》, p. 66)。而且这种店铺往往有着较为稳定的经营范围,专业性较强,可以说,与人们日常生活紧密相关的吃、穿、用、行等消费需求都有专营的店铺来保证持久而稳定的供应。

(二) 掌握商品批发权的城市坐贾在城市的营销网络中居于支配和主导地位

城市中的富商大贾通过收购客商货物掌握货源,到批发给各中、小商贩进行零售,从而形成了一个由客商—城市富商大贾—中小商贩的城市商业流通网络。在这个网络中三者相互依存,各司其职,共同完成商品从产地到消费者手中的流通过程。其中,城市富商大贾作为这一流通过程的中介环节,在城市的营销网络中往往处于支配和主导地位,他们凭借着雄厚的财力,不仅控制着大批的中小零售商,甚至通过控制城市市场,垄断商品价格,使大批外来客商也受到他们的制约。史载,神宗时,“兼并之家,如茶一行,自来有十余户,若客人将茶到京,即先馈献设燕,乞为定价,比十余户所买茶更不敢取利,但得为定高价,即于下户倍取利以偿其费。”而这种情形不唯茶行如此,“余行户盖皆如此”^[5](卷二三六,神宗熙宁五年闰七月丙辰)。从此段记载可以看出,以行首为代表的少数城市富商大贾,在一定程度上已经掌握了城市商品的定价权,所以,外来客商把商品运入京城后,为了能卖到较好的价钱,必须不遗余力地讨好他们,很多商品不经本地富商大贾难以脱手。可见,城市内的富商大贾在接洽客商货物,组织疏导城市商品流通中居于主导和支配地位,他们已经掌握了京城的“开阖敛散之权”^[5](卷二二一,神宗熙宁五年三月丙午)。

(三) 城市交引铺户控制交引市场

两宋立国,外患频仍,为了解决军需储备,宋朝政府长期采用入中制度,招募大量商人入纳钱粮于边地,给予凭证交引至异地支偿茶、盐、香药或现钱。其后,入中的范围逐渐推广至无论商人入纳钱粮,或其他物品,也不论入纳之地是边地、京师,抑或其他州军,凡此入纳之事,皆可归之于官府与商人之间所进行的入中贸易的范畴之内。交引铺正是以官府发给入中商人的交引这种有价证券为经营对象,以牟取高额利润的一种民间金融机构。交引铺往往由城市中,以金银买卖和金银兑换为业务的金银铺转化而来,财力至为雄厚。例如,前文所引《东京梦华录》中所载开封的金银彩帛铺,这种金银彩帛铺同时也经营钞引交易,“每一交易,动即千万,骇人闻见”^[10](卷二《东角楼街巷》, p. 66)。

交引铺控制交引市场牟取厚利主要通过两种方式:一是通过官府所赋予的交引作保权操控外来的入中商人。为了防止交引作伪和冒名支领,宋政府规定,入中商人持引至榷货务兑领钱物时,必须有当地交引铺为之作保,方可支取。《宋会要辑稿》记载:“商客将沿边入中粮草交引赴京师请钱,榷货务须得交引铺为保任,方许通下。其铺户邀难客旅,减克钱物与本务公

人。”^[11]《食货》三六) 这些交引铺以其雄厚的资产作为抵押隶属于榷货务, 承担了为客商兑换钞引的做保权, 也往往利用这一官府赋予的特殊权利, 多方邀难兑钞商人, 或要求客商支付一定钱财才肯为之作保, 或勾结榷货务官吏, 减损客商所兑钱物。二是交引铺对客商所持交引, 以贱买贵卖的方式攫取了大部分的交引利润。为了鼓励商人入中以保证边地的军需供应, 宋政府偿付入中商人钱物之时除了“优给其值”之外, 还通过“加抬、虚估”等溢价收购方式, 用以“饶润”商人, 这也是商人乐于向政府输纳的原因所在。特别是在战事吃紧之时, 政府支付给入中商人的交引溢价率更在原物价值的数倍以上。如真宗咸平五年李继迁围攻灵州时。“国家募人入粟, 偿以十倍之直”^[12]《卷一三〇, 杨亿《上真宗论弃灵州为便》, p. 1440), 但这些丰厚的利润却大部分为交引铺所攫取, 《续资治通鉴长编》载: “入中者非尽行商, 多其土人, 既不知茶利厚薄, 且急于售钱, 得券则鬻于茶商, 或京师坐贾号交引铺者, 获利无几。茶商及交引铺, 或以券取茶, 或收蓄贸易以射厚利, 由是虚估之利皆入豪商巨贾”^[5]《卷一〇〇》。中小商人或沿边居民通过入中得到茶引、盐钞等类的实物领取凭证后, 或因不经营茶、盐等物买卖而急于换钱, 或因缺乏长途贩运能力无法远至东南支领货物, 其手中的交引只能为交引铺压价收购。而且在入中贸易中还会出现此类情况: 由于军需浩大, 政府滥发交引无度, 从而使得茶、盐现货不足以支付入中商人所持交引之值, 并最终导致引价暴跌, 而如此情况正是交引铺进行投机的最好时机。他们以极低的价格从持卷商人手中收蓄交引, 然后根据市场行情的涨跌, 适时高价转售给经营茶、盐的大商人。交引铺正是通过这样一种低进高出的方式, 操纵了交引买卖, 从而获得超额利润。

(四) 宋代商人侨寓、定居化趋向

中国传统社会前期, 贩运商人是商人队伍中最为活跃并居于主导地位群体, 在经营方式和生活方式上往往是哪里有利可图, 就到哪里辗转贩运, 所谓“年年逐利复西东, 姓名不在县籍中。”^[13]《卷三八二, 张籍《贾客乐》p. 4287) 对于这些靠贩运商业起家致富的商人们来说, 他们不像身挂“市籍”的坐贾, 有相对固定的经营场所和固定的居住地, 他们游贩四方, 居无定所, “南北东西不失家, 风水为乡船作宅”^[14]《卷四, 《盐商妇》p. 84), 来去无常, 居无定所是他们的生活常态。而宋代开始出现了商人侨寓他乡, 并进而定居的趋向。

宋代, 建立在商品生产发展基础之上的城市商业获得了极大的发展, 外来客商客居或固居于城市的现象日益增多。吴自牧《梦粱录》记载: “杭州富室, 多是外郡寄寓之人, 盖此郡凤凰山谓之客山, 其山高木秀皆荫及寄寓者。其寄寓

人, 多为江南海贾, 穹桅巨舶, 安行于烟涛渺莽之中, 四方百货, 不趾而集, 自此成家立业者众矣。”^[15]《卷一八, 《惟老济贫》, pp. 172-173) 临安作为南宋都城, 城市商业极为兴盛, 市场的扩大, 居民商品消费量的膨胀使得一些外来客商汇聚于此, 并进而而在临安成家立业。

除了像临安这样的中心大城市外, 还有许多市镇地处水陆交通要冲, 这些市镇作为商品聚散与周流的枢纽之所, 不断扩大的市场加上便利的交通, 也吸引了大批商人迁居于这些商业繁华之地。例如, 潭州长沙县桥口镇“商贾往来, 多于此贸易”, 因外来侨居商人增多, “地狭不足以居, 则于夹汇地名暴家歧者又为一聚落, 亦数百家”^[11]《职官》四八)。再如, 两浙东路嘉兴府的澈浦镇, 对外贸易极为兴盛, 很多福建海商纷纷落居于此, 史载在澈浦镇东青山西南侧有百医灵祠, 祠中供奉的神祇是闽中的吴真君, 南宋宁宗开禧三年, “闽商绘像传塑, 俱祈病者, 甚验, 四方咸集。”^[16]《卷五, 《寺庙门》) 随着这些福建海商商业活动的足迹, 他们也把家乡的神祇崇拜带到了自己的客居地, 并为其在当地立庙传播信仰。

此类商业移民不仅出现在南方经济发达的城市中, 即使在北方地区亦可见诸记载。如地处西北的兴元府“旧制中州之人不得久居于此”, 但到神宗时, 兴元府作为北宋政府与西夏进行茶马贸易的中心, 不仅吸引了大批商人辇运茶货至此贩卖, 更有不少商人在此定居, 置办房产, 与当地居民“杂处闾里”^[17]《卷三四, 《奏为乞修兴元府及添兵状》)。

可以说, 宋代以来城市商业的繁盛, 特别是以市场活动为中心的商业镇市的兴起, 是吸引商人从负贩行商到侨寓定居的首要因素。在这些市镇中, 人口增长迅速且较为集中, 商品销售市场广阔且相对稳定, 为商人寻求稳定的利润创造了条件。这些经济型市镇大多处于水陆交通的要冲, 交通的便利为商人提供了良好的物流, 因此, 商人定居于这些地方, 更便于他们了解当地市场行情, 获取需求信息, 在此情况下, 商人们无论是在客居地开设店铺, 还是贩运商品至自己的居住地销售, 获取高额利润的机会都更多, 所以, 宋人说: “富人比居四通八达之都, 使其财布于天下, 然后以收天下之功。”^[6]《卷一八〇, 《上皇帝书》) 而宋代商人所出现的这样一种由以前的四海为家、漂泊不定, 到侨寓定居的趋向, 也逐渐地使行商与坐贾之间的界限开始模糊化。

二、宋代坐贾势力发展原因分析

(一) 坊市分区制度的崩溃

把居民住宅区(坊)和商品交易区(市)严格分开, 并从制度上对商品交易的时间和地点进行严格管控的坊市制度, 是中国传统社会前期

建立在自然经济基础之上,一种具有强烈封闭性的城市市场结构。这种制度自西周时开始,在中国传统社会延续了千余年,但从中唐开始,这种在自然经济之上生长起来的封闭的市场结构,已经随着商品经济大潮的涌现,在城市的发展中渐行渐远。及至宋代,坊市制度的崩溃更是成为一个不可逆转的现实,从而为城市坐贾势力的壮大提供了最根本的条件。在各个城市,坊墙的倒塌使得城市市场空间不断地向全城内外迅速蔓延,城市市场较前代社会得到了空前的扩张。城市经济的迅猛发展也使得城市人口剧增,北宋都城开封、南宋都城临安等都是当时世界上少有的人口过百万的超大规模的城市。再如,江东路首府建康、湖北鄂州、四川成都、吴中苏州、西京洛阳、江陵府荆州、隆兴府南昌、兴元府汉中等都是人口达数十万的商业繁华城市^{[18](p.469)}。根据赵冈先生考证,南宋城市人口在总人口中的比重达到22.05%^{[19](p.79)},不论这个数字准确度如何,宋代城市化的发展,以及城市人口的迅速膨胀,已经成为广大学者认可的历史事实。城市人口的剧增意味着消费的增多、市场的扩大。以城市居民消费量最大的粮食为例,前代社会,城市粮食的消费通常依靠租赋调入的形式解决,但到了宋代即使像京城这样政治性较为浓厚的城市,粮食供应很大一部分也必须依赖市场解决。吴自牧曾言:“杭城人烟稠密,城内外不下数十万户,百十万口。每日街市食米,除府第、官舍、宅舍、富室及诸司有该俸人外,细民所食,每日城内外不下一二千石,皆需之铺家。”^{[15](卷一六,《米铺》p.146)}另据周密所言:“杭州除有米之家,仰籴而食者凡十六七万人。人以二升记之,非三四千石不可以支一日之用。而南北外二厢不与焉,客旅之往来又不与焉。”^{[20](卷上,《杭城食米》)}这两个数据若取中值计算,临安城内每年商品粮消费量高达127万石左右,再加上南北城外二厢与往来京城之客旅,斯波义信先生所估算的临安每年约有180—210万石粮食需要依靠市场供应,应是一个较为准确的数字^{[21](p.281)}。可见,临安城粮食消费市场的庞大。而粮食是宋代政府两税实物征收中最多的物资,也是政府通过漕运调拨最多的物资,城市中粮食的供应尚且离不开市场和商业的运作,城市居民日常生活所必需的其他消费更是可想而知。“金陵军民杂处,舟车辐辏,米、麦、薪、炭、鲑、茗之属,民间日用所需者,悉资客贩”^{[22](卷一五,《龙图阁学士通奉大夫尚书黄公行状》)}。正是城市庞大而稳定的消费需求开拓了广阔的城市市场空间,明代名臣李东阳在《题清明上河图》一诗中赞叹:“宋家汴都全盛时,四方玉帛梯航随……城中万屋翬薨起,百货千商集成蚁。”即使是一些新兴发展起来的市镇商业也臻为繁盛,如鄂州城外的南市,“南市在城外,沿江数万家,廛闹甚

盛,列肆如栉,酒垆楼栏尤壮丽,外郡未见其比。盖川、广、荆、襄、淮、浙贸迁之会,货物之至者无不售,且不问多少,一日可尽,其壮观如此。”^{[23](卷下)}可以说,此时的城市商业再也不是前代社会那种“在狭小市场上为供应少数人的小商业”^{[24](p.348)}。市场规模的不断扩大,也为城市坐贾发挥其信息灵通,熟悉市场行情的优势提供了广阔的天地。在这种市场环境下,坐贾以城市为据点率先洞察商机,逐步地从前代社会中那种坐市列贩卖,本小利微,以养家糊口为目标的小商业经营者中分化出了一批洞悉市场行情,掌握甚至垄断商品价格,进而控制了城市市场的城市兼并之家。

(二) 城市坐贾具有熟悉当地市场对市场信息反馈迅速的特点

中国传统社会前期,社会生产力低下,商品生产的不发达状态决定了城市商业的发展具有市场狭小、商品种类单一(以奢侈品、地区特产品为主)、消费主体单一(以官僚、贵族阶层为主)等特征。这种较为简单的市场结构决定了行商可以在一个狭小的空间范围内,以较短时间,将商品销售到消费者手中,从而顺利完成商品的使用价值向交换价值的转化过程。宋代商业的发展在制度层面上突破了以往的种种限制与束缚,使城市市场不断向纵深发展、横向扩散。而农业与手工业商品化程度的加深,也使得宋代商品结构与前代社会相比发生了质的变化。因此,宋代市场规模的扩张,商品种类、数量的剧增,消费主体的多元化等特征决定了商品在最终到达不同层次消费者手中的过程的复杂性和时间的延续性,这种复杂的市场结构使得商品的使用价值在向交换价值的转化过程中,不再似前代社会那样简单易行:贩运商把所有商品集中到一个狭小的区域内行销的交易方式,显然与宋代商品流通过程中日益呈现的需求的多样性和市场的多变性特征是不相适应的。随着商品流通环节的增加、市场竞争的激烈,商人能否在市场活动中立于不败之地,在很大程度上取决于对瞬息万变的市场信息的掌握程度。《夷坚志》中曾记载,南康建昌县一商人,“事紫姑神甚灵,每告以先事之利,或云下江茶贵可贩,或云某处乏米可载以往,必如其言获厚利。”^{[8](卷一六,《碧澜堂》p.140)}实际上,该商人之所以能够在其商业活动中获取厚利,关键在于他对市场信息的掌握与了解。特别是对于贩运商而言,主要以贱买贵卖赚取地区差价获得利润,一旦对市场信息的判断和预测出现偏差,很可能导致货物难以脱手,甚至亏本失业。很显然,商品销售过程中,城市坐贾对当地市场信息的把握和了解,是行商无法与之比较的。坐贾居住城市,对本地市场非常熟悉,对诸如商品的供求动态、变化趋势,以及商品的价格及其走势等市场

信息都掌握着第一手的资料。特别是他们直接面对消费者,对商品的花色、品种、规格、质量是否符合消费者需求,商品是否适销对路,以及商品在空间、时间上的安排是否合理等信息了解得最为清楚,也最为全面。所以,正是城市坐贾所拥有的信息灵通的优势,使他们在宋代以来城市经济不断走向繁盛、市场结构日益复杂的大环境中抢占了先机,使自己的力量不断壮大。

(三) 市场结构的复杂使行商必须借助坐贾加快自己资金的流转

商人资金的周转速度越快,资金的利用效率就越快,就可以获取更多的利润。宋代随着市场规模的扩大、商品流通量的剧增,在商业交易中不可避免地存在着多个流通环节,从而增加了行商资金流转的难度。特别是在宋代大宗商品的构成中像,粮食、布帛、茶叶等居民日常生活用品,均具有较大的分散性和明显的季节性等特点。如果行商在同一时间段贩运过多的同类商品至城市,很可能造成货物积压,难售的状况。不仅增加了行商的食宿费和货物的运储成本,更为关键的是,商品的滞销必然造成行商的货币投资长时间停留在商品的形式上,而不能转化为货币形式,这样不仅不能实现货币的增值,反而会使G-W-G的投资循环受到阻碍,大大降低资金周转速度,最终给商人带来损失。这种状况的存在决定了行商必须借助于坐贾的力量,加快资金的周转速度以实现赢利。这不仅是因为城市中经济实力雄厚的富商大贾,他们信息灵通对当地的市场行情了如指掌,控制着大批的中、小零售商,可以在较短的时间内实现对商品的快速分销。而且城市富商大贾所拥有的强大的仓储能力是其拥有的另一重要优势,《梦粱录》载,临安城“自梅家桥至白洋湖、方家桥直到法物库席船前有慈元殿及富豪内侍诸司等人家于水次起造塌坊数十所,每所为屋数千间,小者亦数百间,专以假赁与市郭间铺席宅舍及客旅寄藏物货并动具等物”^[15](卷一九,《塌坊》,p.179)。宋代由城市中的富商大贾和贵要之家所掌握的大规模的塌房,不仅为远道而来的客商提供了良好的仓储服务,更为关键的是,这种先进的仓储设施是行商不得不借助于坐贾,以加快自身资金周转速度的重要因素。对于行商贩运到城市中一时难于脱手的货物,他们往往不得不卖给城市坐贾,以加速资金的周转速率。城市中的富商大贾则利用自己所掌握的仓储设施,通过贮存、保管商品,一方面保持商品的使用价值不变,从而克服了商品生产与消费者之间的时间和空间距离;另一方面,也为城市坐贾囤积居奇,待价而沽以获厚利创造了条件。

把贩运到城市的商品,以赊销的方式卖给控制着大批零售商,且具有强大仓储能力的当地富商大贾,是宋代行商加速商品流转,以加快资金

周转速度的一种特殊的营销方式。苏轼曾议论说:“自来民间买卖,例少现钱,惟藉所在有富贵人户可倚信者赊买而去。岁岁往来,常买新货,却索旧钱,以此行商坐贾,两获其利。”^[25](卷五八,《缴进应诏所论四事状》)在这种赊买赊卖过程中,赊卖方即行商不仅要冒一定的信用风险,而且很可能遭到赊买方即坐贾的压价收购,神宗熙宁年间,魏继宗上言:“京师百货所居,市无常价,贵贱相倾,或倍本数,富人大姓,皆得乘伺缓急,擅开阖敛散之权。当其商旅并至,而物来于非时,则明抑其价,使其贱,而后争出私蓄以收之;及舟车不继,而京师物少,民有所必取,则往往闭塞蓄藏,待其价昂贵而后售,至取数倍之息。”^[5](卷二三一,熙宁五年二月丙午)城市坐贾正是利用了商品产销矛盾的不断扩大,逐步地把行商所贩商品的地区差价部分地转变为自己的垄断利润,从而使坐贾的力量不断发展壮大。

(四) 城市坐贾具有流动性较小、信誉度较高的特点

宋代,随着城市人口的剧增,消费需求不断增加,市场规模也不断地扩大,在市场活动中信息的不对称已经成为一种常态。特别是对于买卖双方来说,他们对交易对象——商品信息的了解和掌握是极不对称的:消费者对其所要购买的商品的信息了解总是不如销售商品的人,因此,卖方为了牟取更大利益,可以凭借自身对商品信息了解的优势,获得商品价值以外的报酬,从而使买方或者说消费方利益受到损害。这种行为在宋代的市場交易活动中是较为多见的。袁采曾指出,市场交易活动中,“如贩米而加以水,卖盐而杂以灰,卖漆而和以油,卖药而易以他物……如此类,不胜其多。”^[26](卷下,《营运先存心近厚》)实际上这些交易活动中存在的形形色色的制假、售假行为反映的正是交易双方信息不对称的背后,所隐藏的市场道德风险。

正是由于这种道德风险的存在,所以,“在市場交易中,如果两个出售同样货物的卖主都保证在同一期限内交货,毫无疑问,理性行动者将选其中信任程度较高的一位进行交易”^[27](p.125)。城市坐贾与外来客商相较,由于坐贾流动性较小,相对更容易获得消费者的信任。当然,坐贾在售卖商品的过程中,也会存在以假冒真,以次充好的欺诈行为,但这对于定居于城市,拥有固定经营场所的坐贾来说,利用信息的不对称牟利是一种短期行为,从长远看,商人的利益会因消费者永远丧失对他的信任而蒙受损失。因此,这会使坐贾利用与买方信息不对称牟利的动机大为降低,从而减少了活动中机会主义的行为。而与此相反,行商由于流动性较大,更容易导致机会主义行为的发生。因此,消费者更愿意选择流动性较小、信誉度相对较高的坐贾作为交易对象。

坐贾定居于城市,固定经营的营销方式决定了坐贾要获得长远的发展,赢得消费者的信赖,“诚信”是其必须遵循的重要职业道德。长此以往,坐贾通过提高自己的信誉度,增强了买卖双方的相互信任感,从而减少了交易活动中的不确定因素,使交易费用大为降低。在这样一个有效率的交易环境中,买方可以放心地购买、消费,卖方由于销售的稳定可以通过加大投资进一步扩大交易,从而使自己的力量不断发展壮大。

三、结语

中国传统社会前期,整个社会经济仍然是自然经济占绝对统治地位的汪洋大海,广大民众需要依赖市场供应的仅仅是自己无法生产,或者由于自然条件的限制本地不出产的物品,整个社会的商品需求量极为有限,而且这一时期无论是农业,还是手工业的商品生产均不甚发展,使商品流通在一定程度上相对独立于商品生产而存在。因此,商品流通的特点主要表现为,替少数富贵阶层服务的奢侈品长途贩运贸易和地区间互通有无的地区特产品贸易占据了商业活动的主导地位,表现在商业贸易活动中则是以长途贩运性商业为主导。资本雄厚、利润高昂的富商大贾多以从事长途贩运的行商为主,同时他们也是市场活动中最主要的支配力量,而城市坐贾无论是资本总量,还是在市场活动中拥有的影响力,均不可与行商同日而语。宋代城市坐贾的势力日益发展壮大,从根本上说,是与宋代商品经济繁盛,市场结构的日益复杂相适应的。不唯如此,从商人的组织形式上说,宋代是行会制度形成和发展的重要时期,这与城市坐贾力量的壮大亦有着密不可分的关系。魏天安先生在《宋代行会制度史》一书中指出:“本地坐贾的力量大大超过外来客商的力量,这是行会形成的基本条件”^{[28](p.40)},此论断应是非常精准的。行会作为城市工商者的业缘组织是城市商业同业人员通过协调行动、以团体的力量共同抗拒外来竞争,并在一定程度上对官府的科索形成一定的抗衡力量,而采取的一种行业组织方式,在宋代的空前发展反映的正是城市商业繁盛的条件下,城市工商业者力量发展壮大的实质。从经济效益上来看,宋代所出现的这种同类或相关行业在空间上的集聚,使得商品的供应更为集中,可以为消费者提供专业而优质的服务。对于同业商人来说,通过这样一种组织方式,可以实现对相关行业信息、仓储、物流等

方面的共享,以节省流通费用,提高经营效率,并最终对外来客商形成强有力的竞争优势。这种由城市商人组成的行会组织似可将之视为现代商品流通学中“商业集群”这一概念在古代社会的最早的较为原始的发展形式,而“商业集群”的形成是与商业发达的程度紧密相关的,商品经济越是发达,“商业集群”形成的可能性就越大,因而从这个角度而言,宋代坐贾势力的壮大实可将之视为宋代商业繁盛、商品经济远超前代社会的一个重要表征。

【参 考 文 献】

- [1] (万历)恩县志:卷六,商业[M]. 顺治十八年刻本.
- [2] 汉书[M]. 北京:中华书局,1962.
- [3] 张方平. 乐全集[M]. 文渊阁四库全书本.
- [4] 史记[M]. 北京:中华书局,1959.
- [5] 李焘. 续资治通鉴长编[M]. 北京:中华书局,1995.
- [6] 徐梦莘. 三朝北盟会编[M]. 上海:上海古籍出版社,1987.
- [7] 周应合. 景定建康志[M]. 《宋元方志丛刊》本,北京:中华书局,1990.
- [8] 洪迈. 夷坚支[M]. 北京:中华书局,1981.
- [9] 朱熹. 晦庵先生朱文公集[M]. 四部备要本.
- [10] 孟元老. 东京梦华录[M]. 北京:中华书局,1982.
- [11] 徐松辑. 宋会要辑稿[M]. 北京:中华书局,1957.
- [12] 赵汝愚. 宋朝诸臣奏议[M]. 上海:上海古籍出版社,1999.
- [13] 彭定求,等编校. 全唐诗[M]. 北京:中华书局,2011.
- [14] 白居易. 白居易集[M]. 南京:凤凰出版社,2006.
- [15] 吴自牧. 梦粱录[M]. 台北:台北商务印书馆,1983.
- [16] 常棠. 海盐澉水志[M]. 台北:台湾成文出版有限公司印行,1984.
- [17] 文同. 丹渊集[M]. 文渊阁四库全书本.
- [18] 葛金芳. 中国经济通史:第5卷[M]. 长沙:湖南人民出版社,2002.
- [19] 赵冈. 城市发展史论集[M]. 北京:新星出版社,2006.
- [20] 周密. 癸辛杂识·续集[M]. 北京:中华书局,1988.
- [21] 日本学者研究中国史论著选择:第5卷[M]. 北京:中华书局,1993.
- [22] 袁燮. 契斋集[M]. 丛书集成初编本.
- [23] 范成大. 吴船录[M]. 文渊阁四库全书本.
- [24] 傅筑夫. 中国封建社会经济史:第5卷[M]. 北京:人民出版社,1989.
- [25] 苏轼. 苏轼集[M]. 文渊阁四库全书本.
- [26] 袁采. 袁氏世范[M]. 文渊阁四库全书本.
- [27] [美]詹姆斯·S·科尔曼. 社会理论的基础:上册[M]. 邓方译. 北京:社会科学文献出版社,1990.
- [28] 魏天安. 宋代行会制度史[M]. 北京:东方出版社,1997.

(冯芸:昆明理工大学讲师,历史学博士;桂立:昆明理工大学教授,博士)

【责任编辑 张晓校】