

北疆文旅

专刊

兴于17世纪末,途经今中、蒙、俄三国的万里茶道,是一条以茶叶贸易为主的国际商道,沿线覆盖200多座城镇,归化城(今呼和浩特市)即为其中之一。

大盛魁是晋商开办的中国清代最大的跨国贸易商号,初建立于山西右玉杀虎口,后将总部迁入归化城。大盛魁拥有当时世界上最大的跨国交通团队,开辟了闻名中外的茶叶之路,商业版图横跨亚欧大陆,缔造了数个中国商业史的“创举”。

作为万里茶道上的“华商旗舰店”,大盛魁不仅促进了中原与蒙古国、俄罗斯的早期贸易,而且加强了中原与蒙古国、俄罗斯的文化交流。它的成功经营,堪称是中蒙俄贸易的一座里程碑,书写了中国历史上罕见的商业贸易传奇,也对内蒙古经济的发展起到了促进作用。



归化城外的驼队。

旅蒙晋商书写茶路传奇

万里茶道的繁荣极大地刺激了我国北方经济的发展,一个个与茶道贸易相关的城镇、商号票号、驿站旅馆、寺院庙宇都迅速兴盛繁荣起来。作为万里茶道上蒙古高原通往中原地区和西伯利亚的转运枢纽,归化城(今呼和浩特市)商业日渐繁荣,逐渐发展成为功能健全的商业城镇。

归化城,蒙古语为“库库和屯”,明万历初赐名“归化”。清代属山西省,雍正元年置归化城厅,为北方各部的“互市”之所。一些从事蒙、俄贸易的“旅蒙商”通过一点一滴地打拼,渐渐成就了一番事业。这些商人大多为晋商,也有部分来自河北、北京和天津的商人,“以行商坐商相辅而行”,成为万里茶道对蒙俄茶叶贸易的主要推动力量,大盛魁商号是众多商号中的翘楚。

康熙年间,山西太谷县武家堡的王相卿、祁县祁城村史家巷的史大学、祁县城内义井巷张杰抓住商机,与另外几个当地人在杀虎口开了个商号,称“吉盛堂”,康熙末年改名为“大盛魁”。大盛魁的总号最初设在乌里雅苏台和科布多,乌里雅苏台全称“乌里雅苏台统部”,是清代统领漠北诸部的军政机构。

以归化城为起点,通向漠北的商路有3条,其中流量最大、最有名的是归化通往乌里雅苏台的通道,这条商道全程约5320公里,总共60站段,呼和浩特的老辈人习惯把乌里雅苏台称作“前营”,把科布多称作“后营”。如今的乌里雅苏台是蒙古国的一座城市,经济地位十分重要,它是万里茶道培育起来的一座城市,在万里茶道通商之前,这座城市是不存在的。

当时,乌里雅苏台、科布多两地柜上的店员,在柜上坐上3年,学会蒙古语以后,就组成若干小组到草原上的蒙古包售货。到了同治年间,大盛魁看到茶、烟销路好,为了适应当地牧民的口味和运输上的便利,与茶商、烟商一起制出“三九砖茶”和“祥生烟”。而且越做越精细,颇受当地居民欢迎。

19世纪初,大盛魁的总号迁到了归化城,除了广袤的北方地区,大盛魁在京、津、沪、杭、晋、冀、鲁、豫、湖、广等省区都有了分支机构、小号和坐庄人员。其鼎盛之时,拥有员工近万人,国内外分号82家,骆驼2万多峰,“以茶为媒”,经营范围“上至绸缎,下至葱蒜”,经商足迹遍及全国以及蒙古国乌里雅苏台、库伦(今乌兰巴托)及俄罗斯西伯利亚、恰克图、莫斯科等地,雄踞塞外而傲视天下。

大盛魁资本十分雄厚,资产超过白银1亿两,声称其资产可用50两重的银元宝铺一条从库伦到北京的商道。大盛魁商号3年分红1次,鼎盛时期,每股分红可达1万余银两。历史上评价大盛魁是“雄踞塞外三百载,横跨欧亚九千里”。当时还有一种赞誉:“一个大盛魁,半座归化城”,这就是“大盛魁”的真实写照。

大盛魁

万里茶道上的『华商旗舰店』



当年归化城旧城北街。

我国最早出现的股份制企业

一条扁担、两个货箱、一块石头、一碗稀饭……这是大盛魁宗祠前摆放的4样传家宝。

大盛魁建立了完善的企业内部管理制度,以诚信契约构建客户数据库,同时不忘社会责任,为当地百姓作出了贡献;实行“一本一利”,免去客户因长期还不上欠款而需支付的高额利息,堪称一大创举。

万里茶道(中国)协作体副主席、内蒙古著名作家邓九刚介绍,大盛魁传下来最关键的“商业经”,是创建公司制、股份制、合伙制等企业制度以及最早的跨国贸易雏形。“从3个生意人合伙做买卖开始,就形成了股东制雏形,后又形成了股东大会制度,可以说是我国最早出现的股份制企业,比国外早了200多年,值得我们深入研究。”

大盛魁创业之初,就建立了以“人力股”(给企业骨干入股)为基础,结合“财神股”(公积金雏形)、“永远身股”(给3位创始人入股)和“狗股”多种形式的股份制。在整个商号的规章制度里,每年都会吸纳一部分红利作为财神股里的风险金,创始人只能获取3年一分红的顶身股,学徒会根据能力大小分到顶身股,这也是现代企业里的“员工股份制”。

大盛魁称雄270年,离不开勤劳质朴、诚实守信、创新思变的传统。当3位创始人相继离世时,他们开拓了外姓人继承商号的先河。大盛魁不是姓王、史、张,而是姓“大”。历史上,大盛魁大掌柜都是商业奇才,山西右玉杀虎口人秦铎接管大掌柜时,救灾牧民,给他们提供干草,为大盛魁的组织、制度、经营、管理等方面作出巨大贡献。

搭建交融互鉴平台

随着大盛魁的发展,与其商业贸易密不可分的驼运也随着商业的展开而逐渐发展繁荣起来。

在归化城,不仅有专职运输的驼夫和驼队,也有集跑行商与运输于一体的驼运组织,比如大盛魁、兴盛魁等大的商号就有自己的驼队。到了雍正年间,驼运已经成为旅蒙商以及西北地区商业运输最主要的运输方式。

据著名的史学家刘映元先生记述,呼和浩特在清代某一个时期拥有16万峰骆驼,这个数字显示的是庞大的运力。而著名历史学家卢明辉先生在他的著作中记载,归化城在清代某一个时期曾经拥有骆驼多达20万峰。

专营驼运的商号有万盛泰、昌盛源、义和荣、元盛昌、兴盛义昌瑞、福德堂、和盛公、福盛魁、万有堂、德厚堂、贵元堂等。他们每个商号拥有的骆驼多则七八百峰至数千峰,少则百余峰至二三百峰。还有多个商号联合成立驼业运输公会,名为集驼社。驼队由训练有素的驼人率领,这就是颇具传奇色彩的“驼头”。贮藏8年以上的大盛魁酒就被称作“驼头酒”,并流传至今。

驼队跋山涉水、离乡背井、闯荡市场。他们往返于万里茶道,奔波于大漠之北,以“诚实守信,义利并举”的商业精神,称雄商界,使“诚信利”成为华商的金字招牌,铸成华商的精神之魂。驼队还有一个关键的贡献就是各民族携手并肩,认真地经营。华商开拓国际商道,各民族以信用为背书,政策亲民,诚实本分。讲究契约精神,才是做生意最好的通道。

大盛魁历任掌柜和伙计中,祁县人最多。当年归化城有代表性的骆驼村,汇聚着养骆驼、拉骆驼的人,在祁县也有着闻名于世的骆驼村。在今呼和浩特市旧城的印迹里,还可以看到山西票号支号“日昇昌”,当然,更有被称为旅蒙商“三大号”创下的大盛魁、元盛德、天义德。

中国商业史学会副会长、万里茶道专业委员会主任张维东说,以大盛魁为代表的中国商人为中国茶叶的国内外贸易乃至茶产业发展作出了巨大的贡献。一是创造了“总号经济模式”,企业的最高决策层即东家与大掌柜坐阵总号,运筹帷幄,统揽全局,各分号在外独立自主,灵活经营;二是创造了茶票业兼营模式,实现了商业资本和金融资本的有机结合。

循着驼道的足迹,大盛魁的分号遍布内地各省,上万名员工将福州、杭州、汉口等地的茶叶、丝绸和各种商品运到归化城,再从归化城出发,西至新疆喀什,北往蒙古国、俄罗斯、欧洲各国开展贸易,开辟了联通亚欧大陆的商贸之路。

大盛魁的繁荣,带动了归化城的发展,不同的文化、生活习俗在这里交融汇聚,加快了当地商贸经济的发展,促进了各民族共同繁荣进步。

(文/内蒙古日报社融媒体记者 武峰)



内蒙古博物院展出的当年晋商使用过的物品。马立明 寇宁 摄

参考资料

- 1.《回望驼城》《茶叶之路》,邓九刚著。
- 2.《呼和浩特市商业志》,1987年。
- 3.《归化城老街巷》,曹建成、邢野著,内蒙古大学出版社。
- 4.《晋商兴衰史》,张正明著。
- 5.《绥远通志稿》六十九卷。
- 6.《归化城厅志》。
- 7.《大盛魁的跨国贸易》,杨东晓著。
- 8.《大盛魁传奇往事》,赵剑楠著。

◆呼和浩特市历史研究者曹建成对此文图给予大力支持。

(本版图片除署名外均由呼和浩特市文旅局提供)



大盛魁商号。