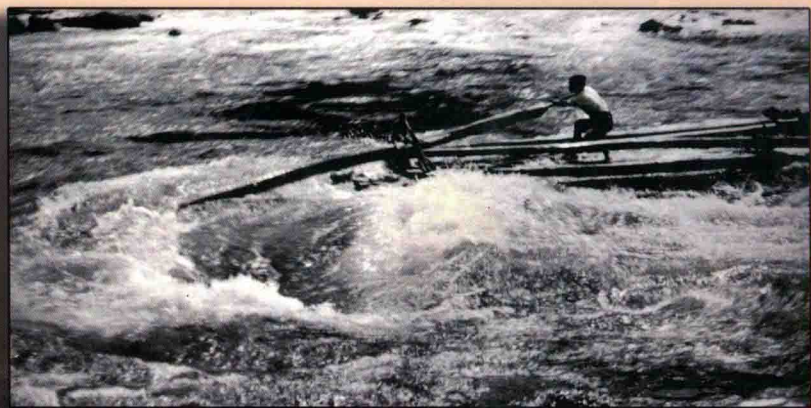




清水江木商文化

单洪根 著

世界社会文献出版社

清水江木商文化

单洪根 著

世界社会文献出版社

世界社会文献出版社

版权所有 侵权必究

书 名：清水江木商文化

作 者：单洪根

责任编辑：李占军

出 版：世界社会文献出版社

地 址：香港中环皇后大道中 283 号联威商业中心 15 楼
C 室
北京旧宫西路 93 号(北京代表处)

网 址：www.sjshwx.com

开 本：880×1230 1/32

印 张：3.3

字 数：50 千字

版 次：2009 年 11 月第 1 版第 1 次印刷

印 刷：金宇印刷厂印制

印 数：1-1000 册

书 号：ISBN 988-98352-4-X

定 价：15.60 元

前言

何谓生态？生态即自然与人类的生存状态。它从来不是静止的，而是动态的；不是抽象的，而是具体的。因此，它受时间与空间的制约，是指自然与人类在某一时段某一地域的生存状态。所谓原生态，是指自然与人类在某一地域原本阶段的生存状态。马克思主义的经典作家曾对人的概念作过精辟的表述，即“人是一切社会关系的总和”。注重的是人与社会之间的相互关系，但没有涉及人与自然的根本关系。在此以前两千多年，中国的古典哲学家，在这一问题上似乎更加高明，只用“天人合一”四个字就高度地概括了人类与自然的根本关系。“天”即天体自然，“人”即人类社会。所谓“合一”即统一、协调、和谐之意。

在这里要具体探讨的是我国明清至民国时期贵州清水江流域的生态状况。这种探讨必然要从清水江流域（含舞阳河，见注）自古以来漫无边际的森林资源入手。因为，森林是陆地生态系统的主体和基础。当人类尚处于类人猿时期就与大森林发生了密不可分的生死攸关的依存关系。随着历史的发展，社会的演进，林业作为一项事业，作为一大产业，主要职能是培育森林资源，保护森林资源，合理利用森林资源，建设良好的生态环境，促进社会经济的协调可持续发展。

贵州清水江自古以来就是黔东南苗族侗族自治州各族人民的母亲河，地处湖南沅江的上游，其流域作为传统林区，可上溯到秦汉。到明清，地域主要跨镇远、黎平两府。自明朝算起，也有600多年的历史了。清水江流域在汉唐属黔中郡、黔中道辖区，唐代著名诗人孟郊曰：“旧闻天下山，半在黔中青。”根据有关文献记载，清水江流域就是“黔中青”的佼佼者，是镶嵌在“黔中”

前 言

的一块翡翠，一颗明珠，一方天人合一的人类家园，其主色是绿色，主业是林业，主产是木材。在千百年的农耕文化中，派生了特有的林业文化。其中的木商及其市场是林业的引擎和发动机，强烈地刺激、引领着林业的走向和发展。因此，木商文化渗透于林业文化的方方面面。如皇木文化，营林文化，采运文化，林权文化，建筑文化，树人文化等，这些便是木商文化的基础。现进行分章行文。

目 录

第一章 木商文化	1
第二章 “皇木”文化	15
第三章 营林文化	27
第四章 采运文化	43
第五章 林权文化	60
第六章 建筑文化	75
第七章 树人文化	90
后记	102

第一章 木商文化

清水江的木商文化源于明清两朝“皇木”的征采，源于几百年间清水江木材市场的起落兴衰。木商文化的创造者不是神仙，不是圣贤，而是几百年来一代接一代的广大林农和山客（本地木商）、水客（外省木商），以及两者之间起中介作用的数百家木行行主及其雇员。清水江木商文化既有一般商业文化的共性，又有其固有的特性。

木商文化的形成

清水江的木商文化，源于明代开始在清水江沿岸征集“皇木”，源于明清时期清水江木材的商品化和市场化。

明政德九年（1514年）朝廷“工部以修乾清宫、坤宁宫，任刘丙为工部侍郎兼右都史，总督四川、湖广、贵州等处采取大木（“皇木”），而以署郎中主事伍全于湖广、邓文璧于贵州、李寅于四川分理之。”^①此前，清水江流域为苗疆，属中央政权的“化外”之地，人烟稀少，原始森林茂密，民间用材极少，木材成不了商品，也形不成木材市场，社会经济处于自然状态。锦屏境内的挂治、王寨、茅坪三寨地处清水江下游，又有主要支流乌下江、亮江、小江汇入，河面宽广，水流平缓，是天然的扎排、停排、放排木坞，史称“内三江”。自政德九年各级派员沿长江，过洞庭，溯沅江，西入清水江征采“皇木”后，各省木商陆续长驱直入到清水江开辟木材市场，采购沿岸盛产的杉木等优质木材，转运于江淮一带广大地区销售。清雍正年间，贵州巡抚张广泗开辟苗疆，改土归流，上自麻江下司，下至湖南黔阳疏浚清水江河道，给锦屏县挂治、王寨、茅坪业已存在的大量民间木行颁发牙牒（营业

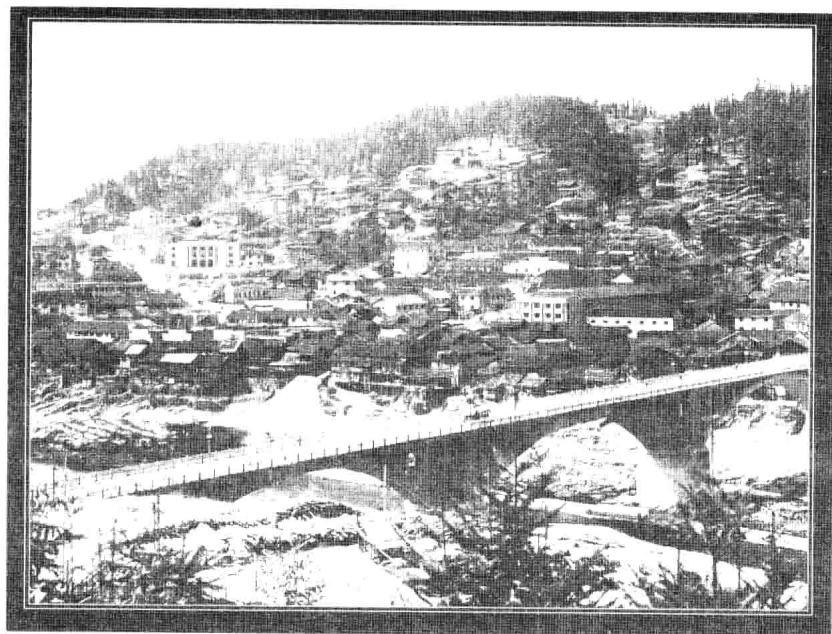
执照)，并在王寨设立总木市，同时设立弹压局征收木业税，把清水江木业纳入省级政府管理的轨道，从而确立了挂治、王寨、茅坪三地清水江木业中心市场的法定地位，为嘉庆年间清水江木材市场的鼎盛创造了条件。^②

清水江木材市场主体首先是沿岸世代代成千上万的林农，他们是林木生产者、采运者，即间接交易者；还有山客、水客、木行行户，他们是直接交易者。

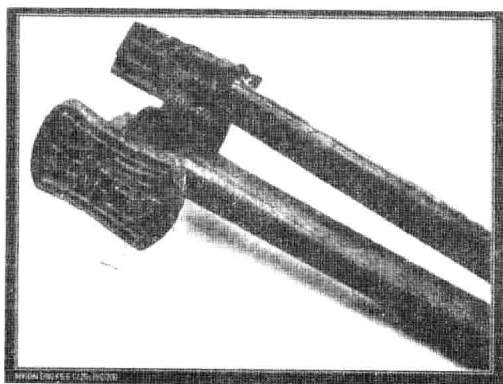
山客即本地木商，如排球场上的二传手，将清水江两岸民间所产木材收购并水运到“内三江”通过木行转售给江淮、荆楚木商。本地木商不乏在清代中后期发家起来的木业巨子，其代表人物主要有姚继周、姜志远、姜仕朝等。

姚继周：河口人，又名玉魁。贩木于乾隆、嘉庆间，聚财无数，号称“姚百万”。乌下江跨锦屏、黎平两县，上下百余里，两岸森林密布，巨木冠于各个林区。姚经营林木于此发家以后，广置山林田产，溯乌下江五六十里，两岸山林田土无不为其所有。在乌下江与清水江交汇地修建的九幢大院，是他和九个儿子的居所。大院柱石雕龙刻凤，面壁浮雕祥物，窗镂花鸟，栩栩如生。月台院坝全为青石铺就，院坝外沿，立柱横栏，也为青石打造。沿坎两侧自河边铺宽丈余的石阶五十余级，呈倒八字直通院坝，建筑群落宏阔壮观，是一典型的富豪山庄。传说姚继周凭九个儿子孔武有力和豢养的家丁横行乡里，强买山林田土和江边木材，巧取豪夺，为富不仁，以致后来被乡民串联告翻而败落。至今还流传着“三魁”（范正魁、范文魁、李荣魁）告倒“姚百万”的故事。

姜志远：河口人，青年时期家境贫寒。嘉庆时，木业繁盛，姜志远沿乌下江而上，打算帮人放排为生，但穿着讲究，俨然一个外地木商。当地林人争相向他求售木材，他信口开河，说你们的木材太少，等过几天我的银两运到再来买不迟。大家信以为真，愿先走货后兑银。姜求之不得，把赊来的木材运到“内三江”，恰



70年代锦屏县城王寨（内三江之一）



打号木排的斧印

木商文化

逢市场货缺，奇货高沽，赚了大钱。回去据实向卖材山民兑付银子，皆大欢喜。从此，他以木商自居，购销木材于乌下江和“内三江”之间，一跃而成为取代姚百万的巨富。所置山林田产广达剑河、黎平、锦屏、天柱四县，仅田亩累计就一万七千石（旧时田亩面积单位，读“旦”，六石、八石一亩不等）。

姜仕朝：文斗人，经营木材发迹于嘉庆年间。他“幼失怙，唯母教是从，及长，兴家创业，生理大顺。晚年，值坐处与挂治争江，两年不通买卖。吾祖（仕朝）罄其所有，广囤木植。嗣事结，沿江半属我家印木（打上斧印号记的木材）。以一两年购进万数之木四五旬尽卖之，获利数倍。其时，田山虽未广置，黄白（金银）已冠千家。”^①

内三江还有一批特殊的行户，其行主一要吃木行的佣金，二要超越中介组织的权限，以自有资本大做木材生意，里外赚钱，暴成大富。如王仁杰、王子善、龙集蛟等。

水客，即“内三江”以下贵州天柱和外省的木商。具体指的是“三帮”、“五勤”、“十八帮”，都是地域性的木商群体。明政德九年（1514年）后，他们陆续参与了抢滩清水江木材市场的行列。

“三帮”是安徽徽州的徽帮，江西的临帮，陕西西安的西帮。其中徽帮后台最硬，实力最强，还经营“皇木”，常常充当“皇商”的角色。“五勤”帮中的勤字取相互襄助之意，为贵州天柱木商与湖南芷江、黔阳等地木商群体的合称。其中天柱瓮洞、潭溪为一勤，黔阳西溪和天柱柳溪为一勤，芷江碧涌、冷水为一勤，黔阳托口、原神为一勤，黔阳金子、大龙为一勤，“五勤”中贵州天柱一勤半，湖南黔阳三勤半。他们在空间距离上与挂治、王寨、茅坪“内三江”最近，来往最密切，但实力不大。“十八”帮即其他散帮，他们是汉口帮、汉阳帮、大冶帮、黄冈帮、长沙帮、衡州帮、益阳帮、宝庆帮、祁阳帮、永州帮、辰州帮、沅州帮、德山帮、常州帮、宿松帮、闵帮、金寿帮、花帮。“十八”帮中除花帮1895年甲午战争后成为日本帝国主义的买办，实力强大外，其他

也没有大的竞争力。还有，在上世纪四十年代，由省内外官僚资本主义木业企业，在清水江木业市场中取代了一切内外木业商帮。如贵州木业股份有限公司、华中木号等。

木行，即行户，木材市场的中介组织。到明末清初，挂治、王寨、茅坪“内三江”的木材市场有了较大发展，一些有实力的苗族、侗族住户成了卖木山民（山客）和购木商人（水客）歇脚投宿的客栈。开初，这些客栈除向客人收取少量食宿费作必要的开销外，别无其它服务内容，木材交易由山客水客双方自由进行。这是木行“店无定所，行无定规”的初级阶段。自雍正年间，张广泗向具备条件的客栈颁发营业执照，将“内三江”木材市场纳入政府管理后，这些客栈便成了星罗棋布的木行，成了山客水客之间木材交易的中介服务组织。三寨木行在向抚巡衙院申办执照时，分别取有总的帖名和行号。挂治帖名为“三才公”，行号为“同仁治”，为龙、文二姓所请。王寨帖名为“五甲公”，行号为“同仁德”，为王姓所请。茅坪帖名为“五美公”，行号为“同仁美”，为龙、唐二姓所请。从此，一改先前任意开店，任客投宿的状况，使木行成了三寨一些人世袭的特权和专利。由于发展迅速，享有这种特权和专利的，在挂治由龙、文二姓扩大到张、杨四姓。在王寨由王姓扩大到刘、吴三姓。在茅坪由龙、唐二姓扩大到舒、杨四姓。

为管理好各个木行，三寨各自设立公所。公所由总理、纲首主持。总理又叫师爷，由地方推举，报经黎平府审批。纲首名额不等，按地方大小、人口多寡选定。公所的职责是掌管本寨各木行的经营，协调互相关系。因“国朝雍正张巡宪（广泗）核立总木市，于黎属茅坪、王寨、挂治三江值年，停客买卖。”^④也就是每逢子、午、卯、酉为茅坪值年，辰、戌、丑、未为王寨值年，寅、申、巳、亥为挂治值年，以显三寨利益均等。故三寨公所还有互相协商，办好寨际轮值交接的责任。

木行更有自己的中介职能。对此，嘉庆六年（1801年）十二

月二十七日兵部侍郎兼都察院右附都御使的一则判词说得最为清楚。“黔有黎平府地处深山，山产木植，历系附近黑苗（旧时对当地苗、侗等少数民族山民的统称）采取，运至茅坪、王寨、挂治地方交易。该三寨苗人邀同黑苗、客商（水客，外省木商）三面议价，估着银两交易后，黑苗携银回家，客商将木植即托三寨苗人照扶。而三寨苗人本系黑苗同类，语言相通，性情相习。客商投宿三寨，房租、水火、看守、扎排以及工杂费，向例银角一给银四分。”三寨人同为当地苗人、侗人，但接触江淮、荆楚汉商较早，既会苗、侗语言，又懂汉话，在山客、水客间自然架起语言沟通的桥梁，木材交易的纽带，其中介作用，是其它地方及其人员不可代替的。久而久之，三寨木行行主便具有了“一口喊断千金”的权威。三寨木行除了向山客、水客收取佣金，提供木材交易的有关有偿服务外，还有两项责任。一是代政府征收木业税，二是从木行中“量取渔利”应付地方夫役，“永资公用”。这大概就是那时的“权利与义务均等”了。三寨木行在清水江木材市场鼎盛的嘉庆年间，曾多达三百四十余家。^⑤

几百年来，清水江的木商文化，就是明清时期十数辈的林农、山客、水客、木行行户们在清水江木材市场这个大舞台上共同创造的。那时清水江发达的木材市场吸铁石般地吸引着数以万计的江淮、荆楚各省木商前往黔省苗疆的清水江两岸，采购隐藏着丰厚利润的木材，销往华东、华中、华北广大销区，同时把食盐、布匹、百货等推销苗疆。数百年人员、商品的双向大流动、大流通，形成了清水江流域以林业为原动力的文化大交流，同时也形成了清水江流域独特的林业文化。这种文化涵盖到这一社区的方方面面，渗透到社会生活的各个领域。这里要说的着重是木商文化。

木商文化的特性

开放性。商业是开放性的行业，自古无乡界、无县界、无国

界。晋商是“货通天下，汇通天下，”清水江的木商又何尝不是如此。随明代政德年间到清水江征采“皇木”后，明末清初，清水江山门大开，以徽帮、临帮、西帮为代表，“五勤”帮、“十八”帮等中原、江淮、荆楚木业商帮群体蜂涌而至，络绎于道。乃至中日甲午战争结束，湖北大冶“花帮”充当东洋买办，利用日资到清水江木材市场垄断百分之八十的木材购销商务。一方面内外木商要高额利润，另一方面两岸各县的山民要养家糊口，谋求生存发展，世代代造林营林，生产木材，以满足市场需要。没有林区开放，市场开放是不可思议的。开放是大势所趋，人心所向，不可逆转。

法规性。天下熙熙，为利而趋；天下攘攘，为利而往。清水江木材市场形成以后，运输木材和停泊木材的江河水坞价值也日益显现。开始清水江干流、支流两岸的山民为河段木材运输权而争斗，后来发展为沿江封建割据势力为争夺开行“当江”的木材经营权而斗争。为了规范木材水运秩序和木材经营的市场行为，先是在民间产生了一些约定俗成的民间通则，如支流亮江由沿岸各寨分段运输木材的“八步（八段）江规”，挂治、王寨、茅坪“内三江”分年轮值“当江”，“三岁而周”的约定。还有嘉庆二年安徽徽帮、江西临帮，西安西帮“三帮”联合与挂治木行行主们在岸边隆起的一块巨石上刻下的“奕世永遵碑”，仅四十余字，就严格界定了“‘三帮’水客，本地山客、木行三大利益群体在木材运输、停泊、交易中的江域范围”。^⑩有的民间规定被政府批准后，上升为法规。如前面提及的“内三江”分年轮值“当江”，“三岁而周”，除挂治王寨茅坪三寨，“沿江别寨均不准当，咨部定案，有碑存据”的朝廷法规。^⑪这为民间诉讼提供了法律依据，也为官府提供了司法准则。连嘉庆十二年（1807年）皇帝御批“外三江”（即入往的清浪、垒处、三门塘三寨）与“内三江”的“争江案”，也只能重声“循照旧章”，不作他断。^⑫

封建性。明清时期，这一区域原本为封建社会形态，但由于



古徽州徽商故里牌坊



古木行旧址



嘉庆年间的拴排石桩

木材市场开发较早，商品经济较为发达，资本主义形态在明代就已萌芽生长。沿江大小地主，出于封建主义的本性，一方面要千方百计地扩大自己的土地资本，其中包括耕地和林地。从这个意义上说，他们是地地道道的封建地主。另一方面，面对家门口火爆的木材市场，他们不仅销售自己的大量木材，还要充当其他山民的木材收购者，要做“山客”、“山贩”，成为当地的木商，从事木材的运销商业活动，从中牟取商业利润。因此他们往往又是当地的大木商，是地主和木商的“双料货”。是地主，要谋求更多的田产、林地、林木。是木商，要赚取更大的商业利润。在他们那里，商业利润与田产、林地资本互动、互补、互为表里。在某种意义上，他们东方不亮西方亮，比单纯的木商风险更小更稳妥。河口、文斗一带所谓“姚百万，李三千，姜家占了半边天”的民谣，就是“地主而木商，木商而地主”互相作用的结果。

儒商性。儒教在中国影响深广，商界也不例外，因此，在中国历史上产生了不少著名的儒商。这里的木商不能说都是儒商，但具有明显的儒商性。“内三江”木行当年向张广泗巡抚衙院申办营业执照时，挂治木行的行号为“同仁治”，王寨木行号为“同仁德”，茅坪木行号为“同仁美”。儒教以“仁”为核心，三寨木行行号以“仁”为中心。这不是偶合，而是一种行商精神思想的标榜和提倡。这主要体现在“诚”、“信”、“义”上。从明末经清朝到民国，三寨行户人家会苗语，说汉话，图的是天时地利人和，收的是为山客水客服务中合法提取的佣金，在三江木业市场中起着举足轻重的中介作用。在需要他们代外省木商深山远购木材时，又有另外的劳务费。在市场游戏规则一致的前提下，到木行落脚的外省木商和山客越多、越频繁，他家的生意就越红火，收取的佣金就越多，客源多则财源大。要实现这一目的，除了木行的服务设施好，就靠自己的诚与信了。他们的生意经是：“诚以待客，信以赚钱。”俚语云：“客人进屋，财神到家。”凡入住山客运来的木排，所需的水运费无论多少，全由木行先垫付，待木材成交后

再无息返还。客人的木材投行后，无需客人劳神，由木行人员帮助防洪、防盗，认真管理。客人进出茶水不计费，以示优待。所需零用，可在木行借取，待木材卖了再还。客人围量木码、纳税兑账等等手续，不必山客操劳。因为木行把山客当自己人，山客也往往把木行老板当自己人，常常为木行介绍同业者投宿，给木行增加财路。省外木商是远怀巨资来投行的，更要无微不至的接待。客人需要的木材，按其要求的花色品种，主动介绍或代客收购。木行需要周转的资金，客人大量支持，届时无息归还。客人采购好木材要离开木行时，鸣炮致谢，木行也鸣炮相送。如此，一代传一代，形成了几孙几代的宾主交情。生意做到以诚以信以情结合，哪有不赚钱的呢？

公益性。木商除了诚信，有时还讲义，甚至大义。三寨木行，战争灾荒，市场萧条，少则八十至一百户。市场繁盛，多达三百四十余户，山客、水客门庭若市。在几百年十数代人的经营中，破产败落者有之，兴盛大发者有之。大发者所聚的商业资本去向有四，除置房产、买田地、做生意三项外，行有余力还讲大义。明崇祯七年（1634年），徽帮木商吴养春还兼营盐业、典当、钱庄、珠宝、丝绸等，家资累万，富堪敌国。当年日本侵略朝鲜，明廷出兵援朝，他慷慨捐输白银三十万两。^⑨本地山客和木行行主，所积资本虽不及徽帮吴养春，但也办了不少社会公益事业。嘉庆时，姜志远是清水江上白手起家的大木商，连光绪版《黎平府志》也为他的善举大书了一笔，说他“素善经营，持身俭约，起家后，济人利物之事，从不解推，生平善行，难以枚举。”^⑩其它木商、行主或个体或结伴，在家乡修庙宇，建宗祠，架桥梁，修乡道，建功立德，回报社会。锦屏沿江，从打岩塘杨柳溪口到麦浪塘修了十三座大小不等的石拱桥，又从挂治到赤溪坪，在两岸铺设共三十里长的石板路，从王寨到大凉亭、二凉亭，从茅坪到黄哨山的青石板路，也是木商和木行户主们出资铺就的，有的路段现在仍发挥作用。他们的这些作为，均不失中华商人的奉献

精神和公益风范。

拓展性。根据雍正年间朝廷的规定，为了维护苗疆山民的利益，不准外省木商直接深入林区自行采购木材，只许本地山贩和木行老板沿两岸到清水江中上游干流及支流收购或代外省客商采购。因本地人晓行情，懂苗话，人地熟，山民信得过。清水江木材市场开发早，锦屏、天柱地处下游，可采可卖的大木好木越少，越采越远，长途远购是必然趋势。如沿乌下江到黎平乐里、孟彦、大稼等山区，沿南哨河到剑河南哨、太拥等地，沿巴拉河到台江、雷公山等苗岭山区。挂治木行的龙成达就是远征雷山代客采木的第一人。这些地方山高谷深，路遥道险，豺狼虎豹出没无常，人迹罕至。但这里全是未经开采的原始处女林。挂治、王寨、茅坪三寨的木行老板及本地木商不辞辛劳，冒险怀揣巨资深山远购，不断开拓新的天地，扩大市场木材来源，为“内三江”木市不断增添了新的活力和生机。他们不畏艰险，艰苦卓绝，开拓进取的精神，映古辉今。

投机性。撇开褒义、贬义的词性辨析，投机一词完全是一种商业概念。投即投合，机即商机，就是叫人投合商机，端倪初露，要及时抓住即将到来的商机，赢得独占鳌头的主动权，实现利益最大化的商业目的。这需要商人特有的机敏、智慧和胆略。嘉庆年间，文斗木商姜仕朝瞄准天柱坳处与锦屏挂治“争江”，江河受阻，木市停顿之机，“倾其所有”低价广囤沿江滞销木材数以万计。待两寨“争江”结束，市场复苏，在四、五十天内，将所囤木材高价抛售，获利数倍，一跃而成为金银“冠千家”的豪富。这是两百年来，清水江沿岸一直流传着的有关投机的典型案例。

竞争性。市场如战场，到处都充满了竞争，竞争成了一条市场运作的规律。这里有商品质量的竞争，价格高低的竞争，质量价格同等，也有时间先后的竞争，往往是认市不认人。茅坪是“内三江”中的一大商埠，木行林立，木商云集。龙治藩（龙大道烈士之父）是一家木行的老板，另拥有杉山林木一万余株。民国年