

作为公司的宗族

——中国商业发展中的庇护关系与法律

在这个题目之下，我希望探讨明清商业制度演进过程中一个比较不寻常的现象。尽管从16世纪开始，宗族（或房）就已经参与了土地开发以及与之相关的商业活动，但真正从事商业经营的却是家族或家庭。尽管宗族会出借一部分款项或持有一定的股份，但是企业却大多建立在家族的基础上。在一个事实上不存在公司法的社会中，为了强化商业合作、投资和资产控制，将血缘关系与商业运作机制结合起来是至关重要的。

宗族与家族

在明清时期，没有任何组织比家族和宗族更适合于为商业企业提供一种制度性基础。实际上，所有的农场都是由家族或家庭经营的，行商坐贾和手工业基本上都是农业的延伸。当农业生产或贸易经营所需的人手超过一个家族所能提供的数量时，通常会雇佣帮工，但所有权仍然掌握在家族的手中。尽管一些家族企业所雇佣的经理人最后成为了企业的合伙人（这种情况在商业中比在农业中更加常见），但是在家族企业雇佣人手的时候，近亲往往会被安排在更加

心腹的位置。^①而且在那个时代，一个成功的商人似乎有义务提携他的族人进入商界。^②所以当贸易进一步扩大，同一宗族的人往往会聚集在这个成功的商人四周，尽管这个企业仍然只属于家族而并不属于宗族。当然，经济活动不可能完全局限在一个宗族或一个家族的范围之内。但是从中国历史上看，宗族或家族却是最有效的经济组织方式，其所从事的经济活动不仅仅限于消费，还包括生产和贸易。

然而在进行进一步的论述之前，有必要辨析一下宗族与家族的区别。最显而易见的一点是，它们一个是世代延续的，另一个则是不断分裂的。不论宗族有多少特征，最核心的一点，它是由一些将自己的世系上溯到同一个祖先的人们所组成。因此，宗族是回溯式的，它由一些自称拥有共同血统的人组成，它将一些历史特征外化成人们现实的社会关系。在明清时期，人们通过定期的祭祀，编修族谱、培修坟墓和宗祠等活动，使祖先的形象在宗族成员的心目中越来越具体化。^③然而与之形成对照的是，家族更多的是一个内聚的群体，它源自于一个在世的或已经去世的家长。理论上说，由一个家长所生发出来的家族组织，经过若干世代的繁衍，往往会形成一个宗族。事实上，在家族内部往往会因为财产继承而导致兄弟阋墙，最后这个家族的财产乃至这

① 目前，关于家庭农场和店铺的文书资料已相当丰富，但是在这方面最便利的资料来源仍是景甦、罗仑：《清代山东经营地主底社会性质》，济南：山东人民出版社，1959；以及叶显恩：《明清徽州农村社会与佃仆制》，合肥：安徽人民出版社，1983。

② 在徽州商人之中有许多这样的例子，参见傅衣凌：《明清时代商人及商业资本》，北京：人民出版社，1956；张海鹏、王廷元主编：《明清徽商资料选编》，合肥：黄山书社，1985。

③ 关于中国社会的宗族请见 Maurice Freedman, *Lineage Organization in Southeastern China*, London: The Athlone Press, 1958; *Chinese Lineage and Society: Fukien and Kwangtung*, London: The Athlone Press, 1966; James L. Watson, *Chinese Kinship Reconsidered: Anthropological perspectives on historical research*, *China Quarterly*, vol. 92, pp. 589-622; Rubie S. Watson, *Inequality Among Brothers: Class and Kinship in South China*, Cambridge: Cambridge University Press, 1985; David Faure, *The Structure of Chinese Rural Society: Lineage and village in the Eastern New Territories*, Hong Kong: Oxford University Press, 1986.

个家族本身都被分割。^① 即使还剩余一部分财产（通常是土地）没有被分割，那也是因为依照惯例，必须留下一部分产业以供祭祀先祖和赡养父母之需。^② 所以，当宗族的后裔分裂为一个一个的家族时，那部分不允许分割的族产就成为人们缅怀其先祖的线索，并确认了他们作为这个宗族的一个分支的身份。

尽管宗族和家族以不同的方式延续着，但它们的内部构成都不是一成不变的。与家族一样，宗族也会不断扩展或收缩。虽然历史学家为我们提供了许多宗族持续发展的例证，但那基本上只限于少数比较成功的宗族。另外，宗族成员的身份并不像家族成员的身份那样是与生俱来的。随着人口的增加，宗族成员之间会为了争夺经济资源而投入竞争，正如家族成员也会为了财产继承而产生矛盾。在长时期的分分合合之中，宗族成员的身份会被反复地认定和再认定。在这个过程中，一些人可能被摒弃在宗族之外，而另一些原本不属于这个宗族的人却被纳入于其中。除了回溯式的特征之外，宗族比家族拥有更大的规模和更长久的世系，但这往往也只是一种假象。一些宗族或许可以追溯到十分久远的先祖，但一些宗族的世系却仅仅只有几代。所以从本质上说，宗族与家族的区别在于其聚合的方式：宗族是通过祖先凝聚，而家族却是通过财产分割。从表面上看起来，宗族是世代绵延的，而家族则是聚散无常的，这也是由它们不同的聚合方式决定的。

① Myron L. Cohen, *House United, House Divided, The Chinese Family in Taiwan*, New York: Columbia University Press, 1976.

② 在广东族谱的分家文书中，有许多这方面的例子。例如《逢简南乡刘追远堂族谱》（手稿，由笔者收藏）、《潘氏家乘》（收藏于广东中山大学图书馆，1880，L/950.991 622.12）、《吴氏家谱》（收藏于广东中山图书馆，1899，K/0.189/655）和《James Hyayes 博士收集广东农村契书汇录》（东京：东洋文库，页 189—192），以及 Huang Yung-Hao:《清代珠江三角洲沙田、乡绅、宗族与租佃关系》，未发表的香港中文大学硕士学位论文，1987。

商业中的宗族

虽然宗族并不是为了商业的目的而组织，但是宗族却基本不会反对旨在牟取商业利润的活动。根深蒂固的重农思想让我们所使用的许多术语显得似是而非，无论是英文还是中文都是如此。“商”通常是指货物的购买和销售，从字面上看起来是与“农”完全不同的，而土地占有似乎也不仅仅是出于赚钱的目的。然而，只要宗族希望用其所占有的产业牟取利润，他们就会像商人经营商业那样去经营自己的土地。当然，这并不是说明清及民国时期所有的宗族地产都服务于营利的目的。但是经营地产绝不是使地主与商人相互区别的界限，因为就目前所知，利润最大化其实并不是商人的专属特征。^①

许多事实可以证明，宗族产业往往是与谋取利润的经济活动联系在一起。但是为了避免混淆，我们必须区分宗族成员所享有的不同权利。首先我们必须区分土地的占有权和处置权。占有权是指人们有权在特定的土地上开垦、建房、拾荒、建坟等，而处置权则指人们有权出售或购买某些土地。^② 土地占有权一般是在拥有这一权利的祖先和他的直系后裔之间代代相传的，而宗族产业则特指那些通过注册或购买而获取的土地或建筑。在一些二手的文献中，地产主要是指农田，而在我所熟悉的广东地区，地产除了农田之外还包括乡村市场、店铺的基址、窑址、铁匠铺，以及一些尚待开垦的田地。

下文所涉及的这份契约来自于一部族谱，它反映了一个购置市场土地以维持宗族祭祀的事例，而市场土地在这份契约中被称之为“店铺”（shop）。

① 许多证据显示，农场经营也有利润最大化的倾向，如张履祥《补农书》的记载就是明显的例证。

② David Faure, *The Structure of Chinese Rural Society: Lineage and village in the Eastern New Territories*, pp. 30–44.

冬尝买墟合同

立合同人关继山，初惟约居敬委林卓瑞伯谦子美仲存起华尔珍伟卿昌成等，俱族内叔兄弟姪，分居联鑣塘涌鹤园各乡，同在山南九图二甲九甲，关兆隆、关日昌户。本族始祖自宋初卜居谈雅，传至四世祖始来山南，生五子，分为五房。因住居各处，一切祭祀不能相联，今山等则皆第三房良佐公之孙也，我房第九世祖生四子，除一绝一迁居四川外，一曰怀川，一曰济川，两祖怀川，子孙居于联鑣，分为东西二房。济川之子孙居于塘涌，向北鹤园，分为南北二房，故以东西南北四房为名。因向来未曾设立蒸尝，止有五世祖坟地一段，土名魏公坑。先年卖得葬地数穴，所有银两每岁收其利息，以为拜山之用。故冬至之祭，尚属缺典，若建立大宗祠堂之事，则未有所措也。崇祯壬申年，四房各感水木兴恩，集众议合，论丁捐资合作蒸尝。将本图利，以为各房金得六十九名，北房金得四十二名，共二百十二名，举祭数年。无异于丁丑年将各名下所捐之银及递年祭口支剩利银共计得八十余两，买受陈尧勳、陈子益、陈石乡、陈翔乡、陈敦贞等三宅名下松冈墟铺店一所，并上下左右余地树株，一应为业，税九亩二分五厘。周围界至，具载陈宅契约，内不复赘。其契陈氏三宅，各自分写，俱系赴本县领出印契纸填写。续又买街首关振昭墟边秧地一段，其价亦系此项尝银所置。自买之后，递年批佃收租，供办祭冬，外余者积贮以备建立大宗祠堂，永远为与祭冬，列者二百一十二名之业。原非论房出银所买，不干无名祭冬者之事，但以后愿照例出银三钱八口者，俱许登名蒸尝部内，得与其列陆续。凡用此项尝银所置田地，皆然其税，待造册之年，另立两户，一寄在二甲，一寄在九甲。分载递年将尝银供纳粮差。其四房当日用过买塘购墟银两，相逐一算明补退完足，日后无得生端。为此写立合同一

样四本，四房执照。

崇祯十五年十一月冬日立^①

从这份置地契约中我们可以看到，关氏宗族作了一个非常明智的投资决策。1800年，南海县令传唤了关氏宗族的负责人，原因是该族在松冈墟上的购置的23家店铺和一条供赶墟者叫卖的“墟廊”没有在官府正式注册。从保留下来的诉讼记录来看，当时 Sung-kang 墟由关姓和刘姓共同所有。在发生这桩诉案之前，关氏已经在该墟上建立了宗祠，而官府也发现该墟附近的一些店铺没有正式注册，所以计划在该墟上设立一个征税点。但是关氏宗族却认为，这些店铺所在的土地属于关氏的族产，关氏在购置这些土地的时候已经缴纳了税款，所以并没有违反任何与税收相关的法律。他们还非常尖锐地指出，实际上在该地区许多宗族都在其族所占有的土地上开设了墟市，而县衙之所以唯独将关氏卷入这宗讼案，是因为关氏拒绝了将宗祠作为官府的征税点，由此招致了衙门的报复。因此这桩讼案所反映的，实际上是店铺是否能够从土地上分割出去单独征税的问题，这个问题同时困扰着官民双方。^②

这份契约还体现了贯穿着继承原则的不动产管理方式，这也可以视为宗族组织不可或缺的组成部分。这份契约的导言详尽地追溯了该宗族的历史渊源，这并不是一种学术考订，而是为了明确地界定哪一个房支有权支配哪一部分产业。更确切地说，在祖先崇拜的外衣之下，掩盖着两个十分重要的合伙原则：第一，尽管血缘关系是合伙的先决条件，但合伙关系的实现却更取决于捐款的数量，而不仅仅是血缘关系；第二，置地契约一式四份分别由四个房支保管，这说明各个房支轮流对于宗族产业进行管理。这种方式与给长房更多优先权的“长子

^① 中山大学图书馆藏：《关氏族谱》，编号：广东 0508，第1卷，诉讼部分，1a-6b。

^② 《关氏族谱》，第2卷，诉讼部分，1a-6b。

继承原则”有明显的区别；也与宗族福利（如兴办族学和拯济孤贫）的分配以及祭祀物品的分派截然不同。总的说来，在一个宗族之中任何人（包括通过婚姻关系与这个宗族发生关联的人）都要恭敬地参与对共同祖先的祭祀，这种祭祀活动由该祖先的直系后裔主持，直系房支的成员（绝大多数情况下是男性成员）有权占有宗族产业的出息。在广东，如果将去世的宗族成员的牌位长期供奉在宗祠之中，只需在修缮宗庙时捐助一定的款项即可，而捐款人的姓名和房支也将被明确地记载下来。^①

宗族对于其成员资格的限定，使其具有了公司的某些特征。但是其内部结构的特殊性在于：首先，它贯穿着继承的原则；第二，它对于资产的控制并不直接以个人的名义进行。另外值得强调的一点是，宗族的各个房支在参与控制资产的过程中，其权限划分是非常明确的：经营者对族产有经营和管理的权力，但是却不能随意变卖，产业的处置权仍归各个房支共同所有。只有在各个房支共同商议并达成一致的情况下，族产才可以变卖。^② 宗族产业分割之后称为“份”，各房支之所以能得到“份”的管理权，并不仅仅因为他们是该宗族的后裔，更因为他们为此捐出了一定数量的款项。人们会很自然地猜测，当各个房支通过捐资得到“份”之后，极有可能将其卖掉。但是从笔者目前所掌握的资料来看，这样的事例非常少见，而且直到清末才开始出现。

开办集市固然能获得非常丰厚的利润，但与沙田围垦相比则无异于小巫见大巫。当然，我使用沙田围垦的例子还有一个非常简单的原因，即我对这一地区的发展情况更加熟悉。众所周知，珠江三角洲的沙田围垦是与该地豪强宗族的崛起密不可分的，而所谓的豪强宗族就是掌握着大量土地契约的宗族。这些豪强宗族往往以一个宗祠为中心，

① 对宗族产业进行轮流管理是当时非常普遍的做法，请参见清水盛光：《中国族产制度考》，东京：岩波书店，1949，页177—180。

② Choi Chi-cheung, *Family and Land Transfer Practise in Guangdong*, 这篇论文曾递交1988年在香港举行的“第十届亚洲研究研讨会”，并将收入该会议的论文集。

在这个宗祠的名下拥有大量的土地。例如，番禺县沙湾的留耕堂在清代初期时拥有土地 14 000 亩；而新会的何文懿公堂在民国时期拥有土地 6 000 亩，在这些地产上通常还修筑了防御工事。这些土地通常租给同一宗族或同一“堂”的成员，再转手租给佃农。对于宗族的各个房支而言，独立开垦的土地与从宗族地产中租借的土地交错分布，难以割裂。而在经营这些土地的过程中，宗族成员很自然地联合在一起，共同捍卫利益、制定规则、扩充土地、收取租金。在米谷大量出口到广州和福建的过程中，这些宗族地产不断扩大。换句话说，在明末清初的广东，水稻种植已经成为一项商业活动，经营土地也成为一项获利丰厚的事业。^①

利用宗族组织或在宗族的名义下进行的牟利活动，在当时已经比比皆是。然而，本文的目的并不是一一列举这些事例，而是将宗族控产组织与商人组织进行对比，从而探讨二者之间的差异。因此，下面我们将暂时不讨论宗族产业的问题，而去了解一下商人的活动。

商人

与宗族地产相比，明清时期中国商业企业最突出的特征是，在资产控制方面缺乏公司的特征。换句话说，尽管明清时期的宗族可以形成一个相对独立于个人的实体以控制资产，但商业企业却很难做到这一点。中国的商业企业通常被称为“行”或“号”，但在企业账簿中，“行”或“号”通常只是作为一个交易主体，真正的资产控制由类似于家族的“堂”掌握。下面一段记载就反映了这样一种资产控制结构：

^① David Faure, “The lineage as a culture invention, the Case of the Pearl River Delta”, *Modern China*, Vol. 15, no. 1, pp. 4–36; Robert Eng, “Institutional and Secondary Landlordism in Pearl River Delta, 1600–1949”, *Modern China*, Vol. 12, no. 1, pp. 3–37; 叶显恩、谭棣华：《论珠江三角洲的租佃》，载广东历史学会编：《明清广东社会经济形态研究》，广州：广东人民出版社，1986，页 22—64；西川喜久子：《〈顺德北门罗氏族谱〉考》（上、下），选自《北陆史学》，1983—1984，第 32 卷，页 1—22 和第 33 卷，页 21—39。

在清嘉庆年间，孟家分为四房，三恕堂、其恕堂、荣恕堂、矜恕堂，原先土地是共有的，周村万蚨祥也是共有的。这时因为商业和土地的经营已为孟家积累了大量财富，各房就开始向外发展。首先是三恕堂在济南开设了庆祥布店，以后又在天津、保定开了分店。接着其恕堂、容恕堂在济南、北京、沈阳开设了瑞生祥钱庄，瑞增祥布店，矜恕堂在济南开设了泉祥茶店和瑞蚨祥布店。^①

上文对于孟家的叙述主要集中在民国初期，但是以“堂”作为家族企业的核心，实际上还可以追溯到更早的时期。光绪年间，孟氏的三兄弟（也可能是表兄弟或堂兄弟）便共同组建了矜恕堂。在这三兄弟中，长兄去世很早，二兄长期居住在乡下，所以堂中的商业事务就主要委托给最年幼的洛川（生于同治时期）。他在天津、烟台和北京开设了瑞蚨祥的分店。据曾受雇于该店的伙计回忆，店中大大小小的事情都处于洛川的亲自监督之下，他每天花费大量的时间去处理那满满一屋子的账本，同时他也会提拔一些亲信的伙计参与店内的管理。从表面上看，这个家族直至民国仍然没有分家。因为其下一代的男性后裔，不论是由洛川所生还是由他的兄弟所生，都按照出生的先后排序。但是那位早逝的兄长的后裔，似乎在这个家族中没有太多的发言权。真正参与企业管理的是居住在乡下的二兄的两个儿子，以及洛川本人的一个儿子。但是在1939年洛川去世后，二房和三房之间立即出现了明显的分裂，连店内的伙计都随着他们的矛盾而分成了不同的阵营。这样一来，不仅二房和三房各有各的势力，甚至连二房的两个兄弟之间也相互对立。而在外部局势相对和缓的时期，家族成员之间的控产争斗可能会更加明显。

在灵魂人物去世的时候，企业的所有权和经营权发生分离，这意

^① 中国科学院经济研究所、中央工商行政管理局资本主义经济改造研究室编：《北京瑞蚨祥》，北京：生活·读书·新知三联书店，1959，页3。

意味着企业的内部结构发生了巨大的变化。^① 本文所提出的明清商业企业没有类似于公司的控产机制，并不是说当时的企业在其创始人去世后就不能维持，而是这些企业在资产控制方面没有形成系统的运作方式。毫无疑问，许多中国企业都持续了一代人以上。经过仔细的产权分割，企业仍然可以存续下来。因此，资产控制的方式并不直接影响到企业的经营。然而企业的控产方式却在很大程度上影响到企业的投资，因为在企业创始人去世的不稳定时期，企业的债务应该如何清偿必然会成为一个非常敏感的问题。即使当时存在着父债子还的惯例，也很难适用于所有的情况。所以我们在查阅明清文献的时候，经常会看到某位商人因偿还了其父亲的债务，而被人们誉为诚信的典范。实际上对于我们的研究来说，这些事例所折射的商业环境比事例本身更加重要。而徽州商人则更加强调金融业的诚信，他们开设的当铺既吸收存款也发放贷款，但如果在当铺老板去世的情况下，所有的存款都被一笔勾销，人们显然不会放心地将钱存放在当铺之中。^② 而当时的山西商人也非常注意合伙关系中的诚信品质，他们认为，如果一个人在继承祖业的同时积极地偿还欠款，他必然会被放贷者另眼相看，并得到更多的贷款。^③ 这些事例都说明，如果商业运作不能超脱于单个的商人之外，

① 在家族的核心人物去世后，产业实现重组的最明显的例子见于《思园祖遗稿》，收入《潘氏家乘》，1880，78a—82b；此外章有义的著作中也提到几个相关的例子，《明清徽州土地关系研究》，北京：中国社会科学出版社，1984，页29。另外，还有一篇文章详细记述了由于继承人之间的争斗导致家族产业崩解，参见林西：《从香港的元发行谈起》，《大成》，第117期，页47—52；第118期，页45—51；第119期，页34—39；第120期，页46—54，这其中所记述的一些事情已经延伸到20世纪。尽管在当时分家是很普遍的现象，但是由兄弟共同经营企业仍然被人们认为是一种理想的状态，如“明故谢长公行状”中记载：“先是，公与二弟贾各业，会邻火延居民数十家，遂遇灾，公仰天叹曰，是祝融弗欲吾兄弟异业耶，遂合贾。”参见明万历：《谢氏统宗志》，收入谢鸿轩编：《谢氏文献甲编》，台北：信义路四段，1970。

② 傅衣凌：《明清时代商人及商业资本》，北京：人民出版社，1956，页66—67；张海鹏、王廷元主编：《明清徽商资料选编》，合肥：黄山书社，1985，页280—281。

③ 寺田隆信：《山西商人研究——关于明代的商人及商业资本》，京都：京大东洋史研究会，1972，页266—267。

家族就不可避免地成为商业运作的核心，必然会使投资处于缺乏保障的状态。

家族对资产的控制往往也会反映在合伙契约之中，即使合伙人并不是同一家族的成员。下面这个选自于明代徽州商人手册的事例即说明了这一点：

立合约人窃见财从伴生，事在人为。是以两同商议，合本求利，凭中见，各出本银若干，同心揭胆，营谋生意。所得利钱，每年面算明白，量分家用，仍留资本，以为渊源不竭之济。至于私己用度，各人自备，不得动支店银，混乱账目。故特歃血定盟，务宜苦乐均受，不得私匿肥己。如犯此议者，神人共殛。今欲有凭，立此合约一样两纸，存后照用。^①

初看到这则契约的时候，人们可能会认为，文中所出现的“家用”二字只是偶然提及。但是我却并不这么认为，理由至少有两点：第一，尽管不排除一些例外情况，但是在合伙契约中专门交代“家用”的问题，在当时的确是比较普遍的现象；第二，将这份契约的情况与其他地区的合伙案例（如四川的盐业生产和北京附近的煤矿开采）结合起来考察，专门交代“家用”的问题很可能是因为缺乏成本会计的情况下，合伙人之间在利益分配的环节上存在着困难。而这也是当时所有的合伙关系所面临的共同问题。

下面这一个事例来自于1897年香港的《华字日报》（Hong Kong Daily Newspaper），它为我们提供了一个以合伙关系与“家用”相互纠结的更鲜明的例证：当时的广州城有一家专门生产蜡板的百年老店，

^① 张海鹏、王廷元主编：《明清徽商资料选编》，合肥：黄山书社，1985，页270—271。

生意兴隆，在中外客商中享有盛誉。该店由两个家族合资兴办。为了防止争吵纠纷，将合伙关系代代相传，两个家族之间订立了一系列约规，包括禁止通婚、禁止女眷私下往来等等。此外，两个家族的婚丧嫁娶都从公费中支取。两个家族的每一个成员都可以按月从店中支取月例钱。长此以往，这两个家族的某些人开始用店铺的账本（他们从中支取月例钱）作为贷款的抵押，每月通过这个账本发放的月例钱就成为贷款的利益。^①从这个事例中我们可以看到，该店铺所有权的转移也隐含着继承的原则。更加有趣的是，有人曾经出价 60 万两白银收购这家店铺，全部款项分 30 年付清。但是由于该店铺的合伙人之间难以达成一致，这项交易最终没能成功。由此可见，这两个家族的所有房支实际上都成为了这家店铺的股东。

在这篇报道发表的时候，这家店铺正面临着资金上的困境，并举借了 40 万两白银以重新组织生产和经营。在这篇报道中还特别交代，这笔资金是使用该店铺的印鉴借来的，这说明经理人在企业财政管理方面已经拥有了一定的自主权。那么人们可能会认为，在这种情况下这个企业已经开始具有了某些公司的特征。但很不幸，这也正是这篇报道的语焉不详之处：这笔借款取得了两个家族主要房支的一致同意吗？店铺是否成为这桩借款的抵押？在什么样的情况下经理人需向股东汇报借款情况？我认为这一系列问题的答案都并不简单。而我们能够确定的是，这个店铺必须供养其股东和他们的整个家族，但是随着家族的扩大，需要供养的人数越来越多，所有权结构也变得越来越复杂。但是从目前掌握的资料来看，当时绝大多数合伙企业在尚未发展到这种程度之前就已经走向了末落。

由于合伙契约中的家庭开销和缺乏成本会计的问题，人们必须摸索更加多样化的合伙方式。在这方面，丰富的契约文书（尤其是在盐

^① 《华字日报》，光绪二十三年五月十日。

业生产和煤炭开采方面) 提供了很大的帮助。学者们曾对这些契约文书进行了非常细致的研究, 并非常强调其为合伙企业筹集资本的作用。但是笔者认为, 这些契约文书最重要的功用或许并不在此。因为尽管这种合伙关系建立的基础是根据出资的多少分割利润, 但至少在合伙契约中双方很少就会计方式达成明确的书面协议。这说明在这些合伙关系中, 在利润分割的环节上仍然比较回避会计的问题。从保留下来的合伙案例来看, 合伙人之间的利润分割主要采取两种方式: 第一, 合伙人根据出资的多少分取相应比例的产品(井盐或煤炭); 第二, 将所有的产品统一出售给一位收购者, 而这位收购者通常也是其中的一位合伙人。在这两情况中, 企业的年收入是相对稳定的, 需要详细记录的只有合伙人支出的流水账目, 此外再不需要任何关于资本和负债的记录。^①

各种现象证明, 中国企业并不注重成本会计。在武田楠雄(Takeda Kasuo) 关于16世纪中国与西方会计制度的详细比较之中, 并没有对于成本会计的讨论。^② 1930年对于广东会计方式的调查也显示, 当时的店铺大多更加重视现金流量。^③ 由于缺乏成本会计, 合伙人在分取利润时不能刨除商业资本, 因此只能依靠经验。这种经验并不仅仅来自于商业活动, 同时也来自于家族地产上人们分配收获物的实践。而利润分配的方式也可能与投资的方式有很大的关联。如果利润以相对

① 邓拓:《从万历到乾隆关于中国资本主义萌芽事实的一个论证》, 载邓拓:《论中国历史的几个问题》, 北京:生活·读书·新知三联书店, 1959; 汤明燧、李龙潜、张维熊:《对邓拓同志从万历到乾隆一文的商榷和补充》, 载南京大学历史系中国古代史教研室编:《中国资本主义萌芽问题讨论集续编》, 北京:生活·读书·新知三联书店, 1960, 页218—232; 方行:《清代北京地区采煤业的资本主义萌芽》, 《经济研究所集刊》, 第2辑, 页186—212页; 凌耀伦:《论清代自贡井盐业资本主义手工工厂的发展》, 载陈然、谢奇筹、邱明达编:《中国盐业史论丛》, 北京:中国社会科学出版社, 1987, 页518—543; Madeleine Zelin, “Capital Accumulation and Investment Strategies in Early Modern China: the case of Furong Salt Yard”, *Late Imperial China*, Vol. 9 no. 1, pp. 79—122.

② 武田楠雄:《东西十六世纪商算的对决》, 《科学史研究》, 第36期, 页17—22; 第38期, 页10—16; 第39期, 页7—14。

③ 黄荫谱:《广东工商业固有簿记调查汇编》, 广州:商务印书馆, 1934, 第1卷。

固定的现金收入的形式进行分配，就像上文中所提到的蜡板店的例子，合伙人很可能将其未来的收入作为借贷抵押，因为作为抵押的资产很少能被赎回（就像土地抵押中的情况），所以实际上这个家族所占有的股份等于已经被出售了。如果利润以一定比例的商品的形式进行分配，合伙人就必须为这些商品找到可靠的买主。根据这些情况，我们有必要思考：或许在中国传统的商业实践中，成本会计的缺乏与公司控产结构的滞后可能是一个问题的两个方面。我猜想，造成这种情况的原因可能是中国传统商业的个人化经营模式。布罗代尔和韦伯的研究指出，家族企业、私人网络与传统的会计方式形成了一个相辅相成的商业运作体系，而股份制、有限责任与成本会计则构成了另一个相辅相成的体系。从16世纪至19世纪西方商业的发展是在后一个体系逐渐成长，并与前一个体系日益脱离的情况下实现的。在这种新的商业框架之中，以宗族为主导的资产控制方式就显得格格不入了。就像13世纪欧洲的修道院庄园，由于人们相信这一产业的存在是为了服务于一个更加神圣的秩序，使得宗族得以控制所有的资产，并形成了一个虚构的人格。这种情况在个人或家族控制资产时往往会发生。但是对于宗族和修道院庄园的比较必须就此打住，因为宗族对于地产的管理和控制还远远无法与庄园相比。在宗教和庄园所形成的虚构人格之下，人与人之间就主要体现为一种庇护关系，而这正是下一节的主题。

商业环境中的庇护关系

中国农村社会的研究者非常熟悉那些提供交往、信息、安全和保护的社会关系网络，而这也成为农村生活最鲜明的特色。他们的观察视角往往集中在以下几个方面：士绅与土地占有；官府对于地方豪强的控制；商业运作对于中介人的需要；拥有或不拥有功名的地方精英

在衙门的协助或相对独立的情况下管理地方事务。^① 杜赞奇 (Prasenjit Duara) 对于 20 世纪初华北农村的研究揭示了庇护关系的普遍存在:

在一个无论是市场还是国家都不能完全规范经济秩序的社会中, 个体小农只能依附于一个强有力的地方势力——也就是一个经纪——以确保契约的履行, 为他们提供进入市场的机会, 保护他们免受官府的掠夺。相应的, 经纪得到了农民的感激和效忠, 在此基础上建立起他的政治资本。因此, 经纪和他的委托人之间是一种互惠的关系, 但这种互惠却不能被误认为是平等。实际上, 经纪在很大程度上控制着他的委托人。相应的, 委托人对经纪的态度也是爱恨交加。^②

这段论述所描述的农村经纪实际上是用个人恩惠换取认同和敬畏, 在不完善的市场上施加他们的影响力。

在明代和清代的本地与长距离贸易中, 也存在着一个广阔的庇护网络。与经济活动的其他领域一样, 贸易中庇护关系的形成取决于经纪通过自身的权力能够获取的利益。这种权力的一个重要来源是朝廷, 包括皇室、宦官以及权势显赫的官僚。明清两代, 商人与中央高层权力一直保持着密切的联系, 韩大成、黄冕堂和韦庆远的著作非常详尽地叙述了这方面的情况。一些皇室成员、宦员和高级官员直接经营商业, 另外一些则通过盐业控制盐业贸易, 还有一些利用他们的特权身

① Hiao, Kung-chuan, *Rural China, Imperial Control in the Nineteenth Century*, Seattle: U. of Washington Press, 1960; Shigeta Atsushi, "The origins and structure of gentry rule", in Linda Grove and Christan Daniels, *State and Society in China, Japanese perspectives on Ming-Qing Social and Economic History*, Tokyo: Tokyo University Press, pp. 335 - 385; James Hayes, *The Hong Kong Region, 1850 - 1911, Institutions and Leadership in Town and Countryside*, Hamden, Conn.: Archon Books, 1977.

② Prasenjit Duara, *Culture, Power and the State, Rural North China, 1900 - 1942*, Stanford: Stanford University Press, p. 183.

份庇护长途贸易，使其免受沿途重重关卡的额外需索。明代著名官员顾鼎臣曾这样说道：“臣原籍苏州，近多假充臣亲族，私出路引，贿买官文，驾舟悬牌，装载客货，所在骚然，逃匿租税。”在17世纪的松江，如果没有政要权贵作为后台，要从事大宗棉布贸易是不可能的。由于对清初几代皇帝的效忠，范氏得到了在云南开采铜矿并从日本进口铜材的特权。此外，清代前期对于矿业政策的讨论也可以理解为省级官员与中央官员的一场竞争，因为他们各自庇护着不同的商人群体。^①

在乡村市场中，庇护关系也是一个必不可少的构成因素。在珠江三角洲地区，乡村墟市往往是由地方有实力的群体开办的。^②而根据目前已经出版的曲阜孔府档案，孔氏家族在清初时也曾某种程度上控制当地的市场。例如发生在康熙年间的萧皮口集市一案：萧皮口集市兴起于宋代，本是一个“民集”。明代万历年间，由于百姓苦于官府扰累，所以将该集市依附于鲁王府。鲁王曾在该集市上立碑修桥。但是当鲁王在明末农民起事中败死后，该集市即被孔府的佃户霸占。^③曼素恩（Susan Mann）对于17世纪中期山东周村集市的描述提供了另外一个例证。17世纪中期以前，周村就已经是一个非常兴盛的集市，附近商路的改道使其变得更加繁荣。而当时的周村却被称为“义集”（benevolent market），因为在17世纪中期时，一位名叫李华奇（音译）的前刑部侍郎独自出面承担了该集市的保护费，根除了地痞无赖对百姓的勒索。李氏宗族的后裔继承了李华奇所开创的传统，无论是经商还

① 韩大成：《明代社会经济初探》，北京：人民出版社，1986，页191—200；黄冕堂：《明史管见》，济南：齐鲁书社，1985，页311—335；韦庆远、吴奇衍：《清代著名皇商范氏的兴衰》，载《历史研究》1981年第3期；韦庆远、鲁素：《关于清代前期矿业政策的一场大论战》，载《档房论史文编》，福州：福建人民出版社，1984，页42—69，70—184。这段引文摘自《明实录》嘉庆十八年，转引自韩大成：《明代社会经济初探》，页193。

② David Faure, *Trade Increase and Peasant Livelihood in Pre-liberation China, Jiangsu and Guangdong*, Forthcoming.

③ 曲阜师范学院历史系编：《曲阜孔府档案史料选编》，济南：齐鲁书社，1982，第3编，第14册，页308—318，“处理郛城县民控诉孔府屯官等恃势霸占萧皮口集市一案经过”。

是从政，都继续充当着这个集市的庇护人。^①而19世纪中期捻军的首领张乐行在率众起事之前，也曾经充当过地方市场的经纪：他因善于调解纠纷而在当地享有很高的威望，他主持地方市场的事务，贩卖私盐，并拥有一批追随者。^②

曼素恩（Susan Mann）和罗威廉（William T. Rowe）在最近的著作中指出，面对官府的需求，地方商人并不是完全束手无策。^③我对这种观点深感认同，但是需要补充的是，由于官府和商人有着各自不同的利益，他们都是经纪网络中的一个部分。如果说明清时期中国市场尚有相对的开放，那是因为有不同的经纪群体在彼此竞争。根据1860年代广东新会县蒲葵行与县衙的诉讼记录，曼素恩得出了这样的结论：

我们可以从两个视角来观察这个案件中的蒲扇行。我们可以站在县令的立场上，认为蒲葵行的成员都是把持生贸的恶棍，控制了蒲葵的销售和价格，诈取乡民的钱财，排斥外来的竞争，大肆挥霍通过税收特权得到的不义之财。但是我们也可以把这个组织视为地方经济利益的代表，保护地方百姓不受官府的滋扰，制止官府过分地征敛赋税，通过制订一个为各方所接受的市场规则阻止高层权力对于地方市场的渗透。所以，对这个组织最中肯的评价可能是在这种倾向之间。^④

这一段叙述揭示了在庇护关系之下贸易的发展情况。但是在这个事例中，充当经纪的却并不是单独的个人，而是一个行会。通过将商

① Susan Mann, *Local Merchants and Chinese Bureaucracy, 1750 - 1950*, Stanford: Stanford University Press, 1987, pp. 74 - 89.

② 马长华：《捻军战争的社会背景》，《安徽史学通讯》，第14期，页1—12。

③ Susan Mann, *Local Merchants and Chinese Bureaucracy, 1750 - 1950*, Stanford: Stanford University Press, 1987; William T. Rowe, *Hankow, Commerce and Society in a Chinese City, 1796 - 1889*, Stanford: Stanford University Press, 1984.

④ Susan Mann, *Local Merchants and Chinese Bureaucracy, 1750 - 1950*, p. 131.

人组织起来采取共同行动，它为商人提供了必要的保护。这个蒲葵行控制了当时新会县城相当一部分的蒲葵贸易，而新会又是全中国唯一一个大量输出蒲葵的地区，这必然增加了蒲葵行的控制力。因此，通过行会实施庇护意味着庇护关系的制度化。

制度化的庇护关系并不能完全替代个人化的庇护关系，但是在16至17世纪的珠江三角洲地区，地方市场的经纪已经由完全没有官方身份的自发群体，转变为与官府有一定关联的宗族——就像我们在周村的例子中所看到的情况。在其他地区可能也存在着同样的趋势。这种现象既是文化的也是政治的。以佛山为例，从15世纪起这个市镇的贸易就控制在几个被官府所认可的家族手中。16世纪时，一些宗族因为有成员跻身高位而逐渐崛起，进入了地方权力结构。17世纪时，该镇两个最显赫的宗族之中，一个有官方背景，另一个则没有。但到了18世纪中期，有官方背景的宗族成功地排挤了没有官方背景的宗族，掌握了市镇的领导权。整个18世纪，参与该市镇管理的地方精英几乎都拥有政治头衔，他们的身份和地位主要来自于科举考试。16世纪时，地方社会的领导权主要由里长和牌头掌握，他们地位的合法性来自于地方官府的委任。科举头衔的泛滥化使官府在很多情况下无法直接充当地方市场的经纪，但是却使豪族与普通百姓之间建立起了制度化的庇护关系。^①

商人团体的制度化还表现为会馆的兴起。会馆之所以有存在的必要是因为许多商人在异地从事贸易，在短时期内很难完全融入到当地的社区。明清时期，几乎所有的大城市中都存在着外来商人群体，他们通常被称为“客商”。为了在异地市场立足，客商需要投靠本地商人以寻求庇护。而这些所谓的“本地商人”也往往是最初来自于外地，在长期的贸易生涯中逐渐本地化的。即使是在明朝政

^① David Faure, "The lineage as a culture invention, the Case of the Pearl River Delta", *Modern China*, Vol. 15, No. 1.

府要求商人必须取得“路引”才能从事异地贸易的时代，仍然有许多商人冲破了这项禁令。然而明代和清代所实行过的这类法令却不是有名无实，它实际上在城镇居民和外来者之间划出了一道界限。在商业活动主要在熟人网络中进行的时代，这种界限绝不是可有可无的。

当然，商人的分类并不是固定不变的，可以按照商人所进行的贸易类别进行划分，也可以按照他们的籍贯进行划分，还可以按照资产的多少进行划分。以著名的明代徽州布商阮弼为例，当他在芜湖开设的染局大获成功之后，许多来自于其他地区的商人纷纷依附于他，推举他为“祭酒”。^①另一个经常被引用的例子是关于徽商聚会之中座次的安排：“上贾据上座，中贾次之，下贾侍侧。”^②这两个事例都说明，当时的商人群体已经开始组织经常性的庆典，而且商人之间的地位已经有了非常明显的划分。同时也说明，在明代末期会馆制度普及之前，籍贯已经成为维系商人关系的一个基础。围绕着这些商人初步形成了一个社会关系网络。

如果说宗族与商业活动中的家族有区别的话，我认为这种区别在于二者制度化的方式有所不同。宗族是一个制度化的地域群体，它通常拥有为官府所认可的社会地位，它的庇护网络通过血缘关系发生作用，并包含在其组织框架之中；但是当商业的制度化要求商人必须能够代表自身的时候，会馆便应运而生了，它代表着商人的集体形象。在会馆的制度框架之中，庇护关系从外部施加到各个从事商业的家族。换句话说，只要血缘关系存在，宗族的庇护就会继续下去。然而商人却来去无定，唯一保持不变的只有会馆。

庇护网络的拓展是明清经济制度演变的一条主线，但是盐业贸易

① 张海鹏、王廷元主编：《明清徽商资料选编》，合肥：黄山书社，1985，页199—202；叶显恩：《明清徽州农村社会与佃仆制》，合肥：安徽人民出版社，1983，页148—149。

② 傅衣凌：《明清时代商人及商业资本》，北京：人民出版社，1956，页68。

的历史却体现出非常耐人寻味的差异。就目前我们探讨的问题而言，盐业贸易也非常重要。因为它使我们看到在复杂而巨额的财务运作之中，庇护体系是怎样维系的。明清时期中国最具实力的金融家当属徽商，他们大多是以盐业起家，并很快将业务拓展到典当业和长距离贸易。在16世纪之前，盐引被极少数的盐商家族所垄断，其中大约有一半是徽商。当明政府最终收回盐引并将经营食盐贸易变为一种可以继承的权利时，实际上恰好符合了市场演进的趋势。“引”是一种信用工具，它的价格涨落反映了市场的变化，而“纲”则是由国家授予商人的庇护凭证；“引”的价格取决于市场的规则，而“纲”本身就是一种法则，它直接反映了国家的决策；“引”至少在原则上可以为参与食盐贸易的所有商人所持有，而“纲”则代表着一种垄断权力。这种垄断政策扼杀了中国商业刚刚起步的转型过程，同时也使中国失去了发展国债的可能性。最明显的表现就是，清代的皇帝向盐商索取报效而不是贷款。在探讨“引盐法”向“纲盐法”转变的意义时，人们必须清楚的一点是，食盐专卖实际上充当着政府剥削长距离贸易的工具。在清代的矿业开采、矿产运输、国际贸易和官办企业之中，都充斥着垄断的特征。^①

法律

对于庇护关系的探讨自然会引发对于明清时期法律的思考，因为在当时和后世的许多记载中，这两者是相互对立的。在很多情况下，国家与经纪处于相互竞争的状态，国家通常将经纪称之为“土豪劣绅”，并用法律对其进行严格的限制。在南部中国，宗族、墟主（market lord）和土豪〔或者是曼素恩所说的“仪节领袖”（liturgical lead-

^① Ray Huang, *Taxation and Government Finance in Sixteen-Century Ming China*, Cambridge: Cambridge University Press, 1974.

er), 以突出其权力来自于社会而不是来自于国家]^① 的影响力是毋庸置疑的。但同时我们也知道, 从唐代开始, 政府就通过各种强力的手段和公开的法令禁止地方势力控制市场。^②

在明清时期的中国法律中, 有两个突出的特征显示了庇护关系的普遍性, 而这两个特征也引起了中国学者长时期的关注。第一个特征是: 有许多与垄断相关的规定, 不仅包括对于食盐和矿产的垄断, 还包括对于税收的垄断; 第二个特征是: 在成文法之外存在着一个非常广阔的领域, 我们现在称之为“习惯法”, 契约制度是它赖以存在的基础。从某种意义上说, 这两者之间并没有明显的此疆彼界。一方面, 国家通过征收牙税和土地登记的法令介入到所有的商业交易之中; 另一方面, 这些法律本身都可以诠释为某种契约。但是从另外一个角度来看, 这两者之间的区分又是明显的, 前者主要表现为法律条文, 后者则主要表现为司法程序中的各种民事案件。包恒 (David Baxbaum) 曾经指出, 认为清代法律忽视民事纠纷的观点是不正确的。^③在刑事诉讼之外, 明代和清代的县级地方官员还要处理大量有关于土地、房产和婚姻的纠纷 (概括为“户、婚、田、土”)。这些案件通常通过仲裁即可解决, 无须动用刑罚, 这无疑使其具有了民事诉讼的特征。然而当时的成文法仍然是刑法, 重点在于规定什么样的刑罚适用于什么样的罪行。所以我们可以断定, 在县官从事仲裁和调解的过程中, 所遵循的原则大多没有明确记载在成文法典之中, 因此可以说是一种习惯法。在成文法和习惯法之中, 都包含着许多旨在规范商业实践的内容。比如: 书面契约应该得到严格的履行、借贷利率不能超过法律所规定的上限、牙人不得拖骗货物等等。换句话说, 明代和清代实际上存在

① 这个称谓是借用马克斯·韦伯的概念, 它来自于拉丁语中的“liturgy”一词, 其含义是“公共服务”, 曼素恩在 *Local Merchants and Chinese Bureaucracy* 一书的页 12—13 中专门对于“liturgical leader”进行了讨论。

② 沈家本:《历代刑法考》, 北京: 中华书局, 1985, 页 1844。

③ David C. Baxbaum, “Some aspects of Civil procedure and practice at the trial level in Tanshui and Hsinchu from 1789 to 1895”, *Journal of Asian Studies*, Vol. 30, No. 2, pp. 255—279.

着各种形式的商业法规，尽管这些法规不见得能够十分有效地规范贸易行为。

从字面上看，“户、婚、田、土”并不包括商业纠纷。在明清时期的法律判例中，商业纠纷所占的比重并不大，其诉讼的发生也并不见得比其他类型的案件更加频繁。^① 此外一种法律若能被称为商法，必须明确规定：由什么人进行贸易、进行哪一方面的贸易，以及参与贸易的各方享有什么样的权利。尽管习惯法在明清时期被广泛使用，但在很多情况下仍然没有明确回答这些问题。在处理明清商业纠纷的过程中，最有效的解决方式就是提供一份书面证据。^② 但是当时许多商品的买卖并没有订立书面契约，如果贸易双方因为赊贷而订立了借贷契约，该契约的内容又必然会受到相关法律规定的严格限制。直到18世纪，清代的地方官才要求商人与牙人之间订立明晰的账目，以备双方日后查验。^③ 另外，当时还没有任何法律规范银票的发行，使用者必须根据经验以及对于发行者的了解程度来鉴别银票的真伪，各地的会馆大多可以鉴定由信誉较好的票号开具的银票。

契约法在土地交易中的作用最为明显，而我们有必要简要地探讨一下为什么会出现这样的情况。在中国历史上，要求将土地赴官府登记注册的做法由来已久。到了宋代，土地契约的使用逐渐普及。^④ 但是珠江流域和长江流域的许多地区直到明代才开始使用土地契约，这可能是因为这些地区的土地直到明代才得到大规模的开发。书面契约在明清时期的进一步推广，显然也与文化教育的普及密切相关。此外从

① Rosser H. Brockman, “Commercial Contract Law in Late Nineteenth-Century Taiwan”, in Jerome Alan Cohen, R. Randle Edwards and Fu-mei Chang Chen, *Essays on China's Legal Tradition*, Princeton: Princeton University Press, 1980.

② David Faure, “Custom in the legal process: the inheritance of land and houses in South China”, 这篇论文曾递交在香港举办的第十届亚洲研究国际研讨会，并将收入会议论文集。

③ 在1765年广东佛山所订立的一个墟市章程中，曾作出了这样的规定。这份文件被收藏于英属哥伦比亚大学图书馆，其卷宗全称是“广东档案”（手稿）。

④ 关于这一背景请参见 Fu-mei Chang Chen and Romon H. Myers, “Customary law and the economic growth of China during the Ch'ing Period”, *Ching-Shi Wen-ti*, Vol. 3, nos 5 and 9.

明代初年开始，土地和人口的登记就已成为一种正式的制度。尽管明初中央集权政府的实际控制力比较有限，只能依靠地方精英实施土地登记，但是从明代到清代却留下了不计其数的土地契约。从这个角度来看，明清时期的里甲制度有其成功的一面。那么里甲单位又是如何与农村原有的社会组织相协调呢？我认为“里甲”从制度上确认了长期以来形成的农村社会群体。而里甲制之所以能够推行，并不仅仅因为朝廷的督导，更因为它在元末明初的长期战乱之后给予了人们合法的土地所有权。另外从回溯的视角来看，明代初年恰好处于中国历史上一个漫长的土地开发进程的开端。^①当然，要求所有的耕地都登记在册是不可能的。从垦荒者的角度来看，他可以使用各种手段隐匿已经开垦的土地，而只以无主荒地应付国家的登记制度。最后，国家根据登记者占有土地的多少和缴纳赋税的能力确定他的粮户身份。而随着明代国家权力在乡村社会中逐渐稳固，粮户身份也成为一个人合法占有土地的依据。土地登记还带来了另外一个不容忽视的结果，即登记在册的粮户并不一定对应每一个实际占有土地的个人。因为许多人以他们的祖先或他们所在的社会组织的名义登记土地，如有的宗教团体以土地神的名义进行登记。这样一来，在发纠纷的时候，这个团体就很有可能以类似于公司的形式出现在公堂之上。虽然土地登记并不等于彻底放开土地市场，在土地买卖的过程中仍然存在着严格的限制，但是从明清时期大量的土地契约来看，官府的许可仍然是带动土地交易不断增多的一个非常重要的因素。而在当时的县级衙门，土地讼案之所以远远多于商业诉案，可能是因为县级官员在处理土地讼案方面有更丰富的经验。因此，土地登记和国家对于粮民土地占有权的认可，实际上给国家权力向基层社会渗透提供了一个途径。

明清时期商业诉讼相对较少的另一个原因，在于社区可以在没有

^① 支持这一论点的资料请参见 David Faure, “The lineage as a culture invention, the Case of the Pearl River Delta”, *Modern China*, Vol. 15, No. 1.

官方参与的情况下调解纠纷。根据明清法律的规定，同一社区的成员拥有连带义务。尽管在取得国家的法律认可之前社区就已经存在，但是只有在获得国家正式认可之后，社区成员才更加紧密地联结在一起，并发展出新的代表社区的方式。明初的里甲就是这样一种社区，但是到了明代中期，随着士大夫在基层社会的权力趋于正规化，里甲的社区职能遭到明显的削弱。而在这种权力存在的地方，宗族在调解纠纷方面逐渐取代了公堂。这样一来，宗族就更加具备了公司的特征，它可以在一个祖先的名义之下控制资产。此外，它还拥有一个管理结构，可以成功地规范其成员的行为。而对于商人来说，他们的会馆也是这样一种社区。与“里”和“甲”相似，会馆也是一个地缘群体。^①而与宗族相似，会馆也有将其成员联结在一起的功能。然而，会馆却不能像宗族那样控制资本。因此，与宗族成员相比，商人团体的成员具有更大的流动性，因此在分取合伙利润的情况下也更容易产生纠纷。^②

因此，里甲实际上包含着形成商法所需要的条件。然而，在官府注册却并没有取代庇护关系。恰好相反，商人对于苛捐杂税的恐惧反而增加了对经纪的需求。从法律的角度来看，经纪帮助商人偷漏税款是不合法的。但是实际上，国家权力在很多情况下无法超越基层社区的权力。而那些负责征收田赋的粮户，一方面依靠他们与衙门的联系，一方面依靠对于基层社会的控制能力。如果在粮户征收田赋的范围内出现了更加强有力的家族，通过庇护平民偷逃田赋而壮大起来，他们的地位必然会岌岌可危。这就是为什么16世纪宗族的制度化是如此重要：它将里甲制度合理化，并将其包融于地域社会之中。所以，在这样的历史背景之下，我们有必要明确地区分两种不同类型的庇护关系，

① Gray G. Hamilton, "Nineteenth century Chinese merchant associations: conspiracy or combination", *Ch'ing-shih Wen-t'i*, Vol. 3, no 8, pp. 50-71.

② 目前我所看到的两篇有助于我们理解会馆的论文是：洪焕椿：《论明清时期苏州地区会馆的性质及其作用》，《中国史研究》1980年第2期，页1—15；吕作燮：《明清时期的会馆并非工商业行会》，《中国史研究》1982年第2期，页66—79。

一种是由国家对于某一个阶层提供的官方庇护，另一种则是由官员、准官员或地方豪强所供的私人庇护。而且这两种庇护关系的发展方向并不是并行不悖的。

在关注会馆的同时，也非常有必要对中介商（牙人、牙行）进行探讨，因为这个群体与明清两代的税收政策密不可分。曼素恩在她最近的著作中指出，国家对于征税者的委任往往不能完全符合当地市场的庇护结构。在这种情况下，地方经纪往往会侵吞国家的牙税收入。当然，消费者和商人也会采取一些行动以抵制欺行霸市的经纪势力，但是最关键的问题是，国家没有办法阻止基层市场上庇护关系的延伸。^①

结论：作为公司的宗族

历史学家常常抱怨，要超越自身的文化局限性是非常困难的。但是韦伯和布罗代尔却告诉我们：在研究商业史的过程中，必须充分考虑到商业制度和整个市场环境的革新。如果我们希望揭示一种革新的历史效应，以及为什么它能够（或不能够）得以推广，那么我们就必须把这种革新放在特定的历史背景之中进行考察。站在 20 世纪的立场来看，明清时期的商业往往与国家意愿相对立。但是如果阅读那一时代的各种文献，我们的惊叹一定不会亚于 19 世纪前来到中国的旅行者。因为无论是在乡村、市镇还是城市，贸易都有条不紊地进行着。国家真的对商业施加了如此有效的控制吗？

在这些贸易活动中，土地交易占了很大比重。这是商品化农业发展的结果，其具体内容包括土地租佃、经济作物（稻米、蚕桑、棉花）种植和乡村手工业。宗族正是在这一历史潮流中生发出来的一种制度：

^① Susan Mann, *Local Merchants and Chinese Bureaucracy, 1750-1950*; 吴奇衍：《清代前期牙行制试述》，《清史论丛》，第 6 卷，页 26—52。

明代初年国家权力的延伸、科举官僚群体的形成、书面契约的普及、习惯法的生成、地方庇护网络的形成等等，都不同程度地影响了宗族的产生和发展。如果从其外部特征来看，宗族并不完全像一种主要针对市场的制度，那是因为市场只是社会的一个组成部分。我并不同意重复明清政府和士大夫贬抑商业的陈旧论调。但是与宗族的长期存在相比，贸易的历史的确是短暂的。而明清时期的宗族之所以能长期维系，应归因于其不同程度地通过各种投资控制资产。

当然，宗族并不是严格意义上的公司，无视宗族与公司的区别就等于无视西方社会从商业革命以来的种种巨大变化。但另一方面，宗族活动的确与公司有诸多相似之处。与同时代的商业企业相比，宗族在融资方面甚至有着更明显的优势。此外，它还拥有更加有效的庇护机制。具有讽刺意味的是，在宗族制度渐趋完善的时候，贸易正渐渐退居次要地位，所以宗族常常会给人造成与贸易相对立的印象。但实际上，宗族正是那个时代非常具有现代化意义的制度。

图书在版编目 (CIP) 数据

近代中国商业的发展/(英)科大卫著;
周琳,李旭佳译.杭州:浙江大学出版社,2010.5
ISBN 978-7-308-07497-1

I. ①近… II. ①科…②周…③李… III. ①商业史-
研究-中国-近代 IV. ①F729.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 062171 号

近代中国商业的发展

[英] 科大卫 著 周琳 李旭佳 译

责任编辑 王志毅
文字编辑 张黎
装帧设计 王小阳
出版发行 浙江大学出版社
(杭州天目山路148号 邮政编码310007)
(网址: <http://www.zjupress.com>)
排 版 北京京鲁创业科贸有限公司
印 刷 杭州杭新印务有限公司
开 本 640mm×960mm 1/16
印 张 14.25
字 数 188千
版 次 2010年7月第1版 2010年7月第1次印刷
书 号 ISBN 978-7-308-07497-1
定 价 34.00元

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换
浙江大学出版社发行部邮购电话 (0571) 88925591