

鲜为人知的“津商赶大营”

方兆麟

“三千货郎遍天山”

1875年5月3日(清光绪元年三月二十八日)朝廷发布圣旨,命左宗棠为钦差大臣,督办新疆军务,择日西征,消灭阿古柏分裂势力,收复新疆。为保证军队日常生活所需,西征军肃州大营发布招募令,号召各地货郎商贩前往肃州大营随西征军贩售生活用品。

这一年天津地区遭受旱灾,前几年曾为左宗棠军队运送物资去过西安的杨柳青船工安文忠,此时正为粮船遇风翻覆、血本无归、生计无着而愁眉不展,听到这个消息,他看到了生活的希望:几年前他在西安交卸物资领到工钱后,曾随同几位当地商贩卖到庆阳等地的清军大营做了两三年生意,获利颇丰。因为当时在西北作战的军人兜里不缺银子,缺的是有钱买不到生活用品,因而随军做生意很容易赚到钱。于是安文忠打定主意再去大西北随军贩售。

几天后,安文忠带上七八位年轻同乡和自家兄弟,挑着小担踏上西行之路。他们风餐露宿,从每天挑担步行三四十里逐渐到百八十里,从渤海之滨的家乡一步步走到肃州大营,加入了随军西征的商队。随后又有大批杨柳青及各地商贩卖到肃州,有史料称,至西征大军进新疆前,肃州已有天津杨柳青商贩卖500余人,他们成为首批“赶大营”商人。

这种招募随军商贩卖的做法,早在清康熙征准噶尔时已经出现,但不成规模,商贩卖也比较松散,来去自由。到清同治年间新疆塔城、伊犁等地被叛军围困,军费物资吃紧,朝廷曾命绥远将军招募口内商贩卖向伊犁等地运送粮茶等生活用品,以解燃眉之急。于是一些商贩卖担起随军贩售,以谋生计。

为了更好地管理这些商贩卖,肃州大营给他们颁发了随军“路票”(营业执照),并在离军营一里之外划定了“买卖圈”,商贩卖可凭“路票”售卖商品,路遇空行军车也可凭“路票”搭乘,甚至可以免费住驿站。

赶大营的商贩卖所售卖的生活用品,从毛巾、绑腿、鞋袜到跌打损伤药品,很受欢迎。他们追随着西征清军大营前进,军行则行,军住则住,从北疆到南疆,军队打到哪里他们就追到哪里,故而人们将这些商贩卖称为“赶大营”的,杨柳青人又称之为“赶西大营”。

刊登在《天津文史资料选辑》第24辑上、写于1964年的“三亲”史料《天津帮经营西大营贸易概述》,作者王鑫岗、郭希斋、李庆步三人都是当年“赶大营”的亲历者,他们以自己的亲历、亲眼、亲闻,较为全面、翔实地讲述了自19世纪70年代至20世纪30年代天津商帮在新疆创业及兴衰的历史概况。文章中写道:

天津城西三十里的杨柳青镇,地近通商大埠,做小买卖为生的人甚多,尤其多幻想去外地寻求生财之道。当年这里曾流传一句谚语:“十事九不成,只有赶大营。”这些在家乡无以谋生的人,便离乡背井,踏上赶大营的道路。当时交通阻塞,去新疆路途遥远,川资浩繁,赶大营者,只得求亲友或变卖什物,凑足几两、十几两的资本,买些妇女用品,如针线、毛巾、鞋袜、小孩用品之类的小商品,担着两个小篓,徒步而行,所以当时又称这些人叫“担小篓”的。他们沿途经各省城镇,边行边售,并随时进货,经过半年多时间的跋涉才能到达新疆境内。

在新疆的销售对象主要是军队士兵。当时伊犁是清朝将军的驻防地区,那里有一部分“老满营”(满族八旗兵丁),是赶大营的主要顾客。迨后去者日众,有一去数年或十数年不归者,家属则前往探望,遂有“家养车”,又谓之“走大路”。……“家养车”亦兼携携带货物的乘客,客商置货物于车上,随车步行。乘者在杨柳青西渡口或中渡口登车,送行者无不流泪惜别,盖此去不知何年月才能回家。当年天津人赶西大营的贸易,就是这样开始的。

这段文字非常生动地勾勒出早期杨柳青商贩卖赶大营的起源。

关于天津商帮在新疆的情况,抗战时期曾任新疆文化协会会长的茅盾先生在其所著《新疆见闻杂记》(桂林文光书店1943年出版)有一段记述:

新疆汉族商人,以天津帮为巨擘。数百万资本(抗战前货币之购买力水准)者,比比皆是。除迪化有总店、天津有分庄而外,南北疆之大城市又有分号。新疆之土产经由彼等之手而运销于内地,复经由彼等之手,工业品乃流入于新疆。据言此辈天津帮商人,多杨柳青人,最初至新疆者,实为左宗棠西征时随军之贩,当时称为“赶大营”。左公西征之时,规模异常远大,大军所过,每站必掘井,掘井得水必建屋,树立小小之市集,又察各该处之土壤,能种什么即种什么。当时“赶大营”者,一挑之货,几次转易,利即数倍,其能直至迪化者,盖亦颇有积累。其魄力巨大者,即由行商而变为坐庄,据言此为今日新疆汉族巨商之始祖。

前往西北赶大营的人越来越多,逐渐形成规模,以后演变为持续不断地前往新疆从事商业的活动,并出现“移民潮”,因此有人将前往新疆经商的人称为“跑大营”的,而将定居新疆从事商业的杨柳青人称为“大营客”。据日本人奥村荣、山本斌1936年所写《关于杨柳青商人在新疆的活动》调查报告记载:至民国22年(1933)“新疆的杨柳青人大约有5000人,多是在天山南北两路主要都市经营商业活动。大体上,北路有3000人,南路有1500人。”所以当时新疆有“三千货郎遍天山”之说。这里所说的5000杨柳青人是指直接从事经商者,未包括其家属。“赶大营”的兴起促进了新疆的商品流通,使战后新疆经济得以快速恢复振兴。

战争结束后,赶大营的杨柳青人并未返乡,而是扎根新疆,创业发展。随着新疆社会的稳定,各地商人不断前往新疆开拓市场,天津商人更是携家带口前往新疆,从而形成了“天津商帮”(也称直隶帮、平津帮)。

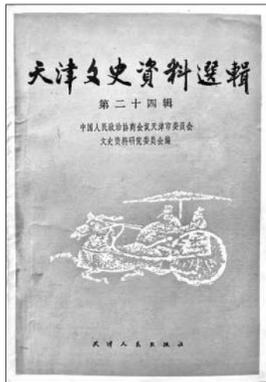
由于天津商帮的崛起,大量商品源源进入新疆,零售商品供应充足,打破了沙俄洋货垄断市场的局面。曾在日军团任职的日野强在其《伊犁纪行》中写道:

天津商人向新疆贩运货物时,多取道张家口走戈壁地带,这条路的险阻困难,是人所共知的,而天津商人的豪气与勤勉,也是其他汉族或满族人无法企及的,……如果没有天津商人,新疆的商权必定完全被俄国商人垄断。

上个世纪80年代初,《天津文史资料选辑》上刊登了一篇清末天津商人“赶大营”史实的口述回忆录,引起笔者极大兴趣。2009年,在天津西青

区政协的积极呼吁和大力支持下,笔者与几位同仁先后用了十余年的时间到新疆等地找寻天津商人“赶大营”的足迹,采访他们的后人,收集当事人

口述回忆资料、查阅清末民初各种涉及西北见闻的个人著述、笔记、日记等,最终把这段鲜为人知的历史重新展示出来……



▲天津文史资料选辑(第24辑)



►新疆塔城的天津赶大营商人

“百艺进疆”

“赶大营”兴起时,天津已是开埠城市,是北方“洋务运动”中心,因而工业文明的新事物、新理念层出不穷,与商品经济尚欠发达、生产关系较落后的新疆相比存在明显落差。大批天津人进入新疆带来了不少新鲜“玩意儿”,既有新商品也有新的文化理念和生活理念,对当地产生较大影响。例如奇台县天津籍女学生穿着短运动衣参加运动会,被当地一些人认为“有伤风化”,但当她们在省运动会上得奖而归时,又受到热烈欢迎,从而改变了当地人的观念。

在新疆的天津商人每逢年节必遵循家乡习俗,各种规矩也都按家乡礼数,代代相袭。津商家里要求子女在家必须说杨柳青家乡话,所以至今很多赶大营后人说话还有杨柳青口音。津商有尊老的传统,见长辈说话必先称“您老”然后叙述。津帮内的鳏、寡、孤、独一律由同乡会(或商会)安置托老,这些习俗规矩都很受外人羡慕。

赶大营到新疆的天津人成分比较复杂,除了经商的也有耍手艺、卖苦力的,还有一部分是种田的。杨柳青因地处“御河”(南运河)畔,除经商者多外,农民多以种菜为生,素以“御河沿儿青菜”而出名。有些菜农到了新疆后便在城郊租地种菜。当时新疆本地除

了皮牙子(洋葱)、土豆、胡萝卜、圆白菜外,没有其他应季时令蔬菜。气候原因是一方面,但更主要的是技术问题。因而天津人从家乡带去各种菜籽,开菜园子种菜,解决了当地人吃不到新鲜时令蔬菜问题,这是赶大营天津人在“百艺进疆”中一个突出的成果。

当年在乌鲁木齐有名的天津菜园子,有任成与任海兄弟二人创办的任家菜园,李国瑞创办的李家菜园,贾万盛创办的贾家菜园等,其中经营时间最长的是任家菜园,传承了六代人。至今奇台、惠远等地城郊还有少量从事种菜的杨柳青后人,这些菜农以此为业代代相传。1916年奉财政部之命到新疆考察的特派员谢彬在其《新疆游记》1917年4月9日日记中写道:“迪化蔬菜品类繁多……津人以艺唐花之法,冬日掘地为之窟,播种其中,微火烘之,取苇秆密护四围,上覆芦箔,以御风雪,俟春融冻解,则移植畦间。故春初之菜,无不应时入市,且所治畦畦,整洁有序,湘鄂之民,皆弗逮也。”这段文字清楚地记述了杨柳青人在乌鲁木齐用育秧之法种菜的情况。育秧种菜技术在新疆广为推广后,改变了新疆难以吃新鲜蔬菜的状况。

今天,在离大海最远的新疆会烹任海鲜,最初也与天津人有关。天津人

的绰号是“卫嘴子”(今谓“吃货”),爱吃海鲜是出了名的。天津有句脍炙人口的俗语:“当当吃海货,不算不会过”。意思是到了吃海鲜的季节,就是把家产当掉也要吃海货(鲜)吃,不算败家。左宗棠率军西征时,他的部下以湘军为主,为了能吃上鲜鱼,湘军士兵特意挑着鲜鱼随军出征。河水好养,有水就能活,但海鲜出水便死,所以渔民多把海鲜晒干,成为干海货,吃前先将其泡发后才可烹饪,但泡发海鲜也需要一定技术。赶大营津商首富同盛和周家,为了能使在新疆的达官贵人、阔家富贾能吃上海鲜,每年都要从天津“八大家”之一的下家经营的隆昌海货店采购大量各种干海货到新疆,成为各大饭店和官宦富贾家的抢手货。据统计,清末民初同盛和一家每年运销新疆的海参、明骨、鲍鱼、鱼翅、干贝、唇肚等干鲜海货,就达300馀之多(每馀280斤)。

当年在远离大海的新疆能吃到鲜美海味,津商功不可没。



安文忠像



▲民国时期乌鲁木齐街景

►赶大营路单

最早的“亚欧大陆桥”

在近70年的时间长河里,从渤海之滨伸向新疆西北边陲,甚至到了塞米巴拉金斯克(今哈萨克斯坦北疆城市)、“安文忠们”挑着担子,用自己的双脚沿着古丝绸之路奔波着,走出了一条中国商业史上国内最长的商路,成为中国最早的“亚欧大陆桥”。

这条商路大致分为两类,一类是进出新疆的人流路线,主要有两条:一是在明清驿道路线基础上做了“加密”(增加打尖住宿点)的赶大营路线,有留存“路单”(即里程书)为凭,这条路线主要是徒步或乘马车,到乌鲁木齐需6个月以上。二是西伯利亚大铁路通车后赶大营商人、政府官员等乘火车进出新疆的路线,当时人们称为“坐俄台”(清末人们把火车、汽车称为“台车”)。这条路线单程约需25天。

另一类是进出新疆的物流路线,这条路线主要是驼队运货路线。京张、京包铁路开通前,驼队从北京德胜门外半壁店出发,经张家口到归绥(今呼和浩特),向北到百灵庙,然后沿今日中蒙边境向西行进,或从今甘肃马鬃山北面红石山入境,向西经明水进入新疆;或从新疆巴里坤老爷庙入境。

这条驼运路线总称绥新驼运路线,或绥新驼道,基本上是在渺无人烟的戈壁沙漠中行走,从呼和浩特或包头到新疆奇台单程约三四个月。驼队之所以走没有人烟的沙漠戈壁,主要是为了躲避土匪抢劫和多如牛毛的税卡敲诈勒索。绥新驼道在沙漠戈壁中没有固定道路,只要知道起点、终点和途中的水源地即可。

今天所看到的驼道路上有的还标注着水源方位、水量多少、口感等等。笔者曾按图索骥大致走了一下“赶大营”人流和部分物流路线,发现路上所有标注的地名几乎都依然存在!而且路单中所标注的陕西郃县(今彬州)有“花果山水帘洞,大佛寺”,居然也存在,只是水帘洞因前些年开矿而消失了。

当年赶大营人流流传着一段小调:“出了嘉峪关,两眼泪不干,往前看是戈壁滩,往后看是鬼门关,出关容易进关难。”当年出了嘉峪关经星星峡往哈密这段路,被人们称为“八百里瀚海”,这段路干旱缺水、渺无人烟,令人生畏。这段路有不少地名有水、泉、井字,其实不过是一些苦涩的旱井水,难以下咽。有不少赶大营人因体力不支而在这条路上倒下,遇到这种情况,同伴将其掩埋后做上记号,以便日后有人回天津路过时将其遗骸带回家乡。

早期天津赶大营人客死新疆后,是与收复新疆时战死的湘军将士安葬在一起的,墓地建有左公祠,这是对他们为收复新疆过程中所做贡献的褒奖。

1933年后因新疆政局变化,进出新疆的关口道路被封锁,商品流通受到阻碍,活跃了数十年的“赶大营”商路逐渐走向衰落。特别是抗日战争爆发后,盛世才完全切断了新疆与关内的往来,同时为掠夺财富,他以“通共”等各种莫须有的罪名将一些富商投入监狱,疯狂敲诈勒索商人,给津商带来了毁灭性打击。蓬勃发展了近70年的“赶大营”商贸活动从此画上了句号。

据新疆有人统计,至今赶大营人后裔在新疆仍有50余万人。

(本文作者为天津市政协文史资料委员会原专职副主任、天津市口述史研究会常务副会长,现为天津市文史研究馆馆员)

