



辛集皮商

[阅读提示]

提起辛集,人们会自然想到其久负盛名的皮毛产业。

辛集的皮毛产业有着悠久的历史,至清末民初,以经营皮毛业为核心的辛集皮毛商帮团体正式形成。

这些皮毛商人身兼行商、坐商,批发商、分销商等多重角色,一代接一代艰苦创业,以灵活的经营头脑和多变的营方式,不但使辛集皮商成长为冀中商帮的一个重要分支,也使辛集成为远近闻名的北方皮都。



清末时期的辛集集市。 资料图片



清末辛集皮商商人。 资料图片

1 延续千年的制皮历史

如今,初到辛集的外地人大多不会错过一个地方——辛集国际皮革城。

位于辛集市区东北部的辛集国际皮革城,是目前中国单体面积最大的皮革皮衣专业商场。

然而,有别于皮革城的宏大气势,辛集的制皮历史,却发祥于市区西南数公里外一个不见经传的小村庄——木丘村。

辛集皮毛历史悠久,根据目前的考证,辛集皮毛业的发祥地在如今的木丘村。木丘村在汉朝以前叫回龙镇,一直以来,当地都流传着回龙镇上买轻裘的说法。冀商文化学者董培升告诉记者,据史料记载,回龙镇后来毁于滹沱河水患,其皮毛产业便逐渐北移至廉官店(辛集在明代以前的名称)。

辛集从地方性集散地到皮革集散地的转变,始于北宋时期。北宋时,辛集位于宋辽边境,是南北交通的要道,宋辽双方曾在此地打过多次拉锯战,如今辛集的一些地名——试炮台、六郎营等,都是对这段历史的佐证。特殊的地理位置和军事需要,让辛集制作皮革、熟皮的技术更加成熟,皮革集散地在这里逐渐成型。董培升介绍,当时,北方商人从关外、口外到辛集就不再往南走,因为再往南天气潮湿,皮子容易霉变,而南方商人到此也不再往北走,否则运输成本太高。

元朝时期,辛集皮毛业已经非常有名,来自全国各地的商人在此长期经营、贸易,辛集开始逐渐发展成为全国性皮毛集散地。

当时的辛集还只是一个名叫廉官店的小镇,隶属于束鹿县。但在那时的新疆商人口中却流传着一条俗语:不知束鹿县,只知廉官店。这足以说明廉官店作为皮毛集散地在他们心中的地位。更难得的是,新疆皮毛商人在辛集的贸易历史一直持续了数百年,直到1937年七七事变前,新疆皮毛商还在辛集设有办事处。董培升说。

明朝时,廉官店与附近的彭家庄、李家庄、王家庄等合并,易名为新集,取新的集市之意。清乾隆年间改名为辛,始称辛集。这便是辛集名字的由来。

明清时期,河北是京畿重地,京广驿道穿过辛集镇,而辛集镇位置适中,为东南各省进京必经之路。加之滹沱河流经镇北,有水运之便,更为皮毛集散提供了交通条件,于是辛集镇的皮毛加工业和皮毛商业迅速发展起来。

因辛集镇皮货云集,商贾熙攘,繁盛超过县城,与山东省的周村、河南省的驻马店齐名,故在当时的山东一村、河北一集、河南一镇之称。

据《乾隆束鹿县志》记载,辛集镇在乾隆二十七年(1762年)已经相当繁荣:绵亘往来五六里,货广人稠,坐贾行商,往来如织,虽居偏壤,不减通都。当时,在辛集镇集散的货物有14种,皮毛类货物即占6种,分别是毡、织绒、毡毯(西藏地区出产的一种羊毛织品)、鞍笼、皮、羊毛。

随着皮革贸易的逐渐兴盛,到清朝中后期,辛集已经成为全国皮毛交易中心。

2 辛集皮毛名天下

鸦片战争后,随着中国国门逐渐被打开,皮毛市场进一步扩大,辛集皮毛业开始进入鼎盛时期。

从清光绪六年(1880年)至1937年七七事变前这一阶段,辛集皮毛加工业特别是皮毛商业一直保持着快速发展的态势,这是辛集皮毛业发展的鼎盛时期。据《光绪束鹿县志》记载:光绪三十一年(1905年),辛集一区,素号商埠,

皮毛二行,南北互易,远至数千里。董培升说。

这一时期,辛集以贩卖生皮毛为主的皮毛商业高度繁荣,皮毛加工业的技术水平有了显著提高,逐渐形成了完整的皮毛加工生产体系。同时,皮毛资本得到高度发展,形成了以经营大皮庄、大皮店为主业的商人团体,并把生皮毛的采购和皮毛皮革制品的推销网点扩散到全国各地。当时,全国各地的生皮毛和皮毛皮革制品的销售价格与辛集的销售价格息息相关,辛集皮毛名天下的美誉不胫而走。

资料显示,20世纪30年代,中国北方大部分省市都为辛集提供皮毛原料,如山东的济南、济宁、临清,河南的郑州、许昌、洛阳、开封,陕西的榆林、咸阳,山西的太原、大同。

由于货源宽广,辛集皮毛制品的产量也逐年增加。有数据显示,到1937年七七事变前,辛集镇大宗皮毛、皮革制品的年产量为:毛毡60000条,毛毯3000斤,大毡鞋350000双,白皮105000件,山羊皮及羔皮11000件,山羊皮12000件,杂皮3000件,黑斜纹3000张,制皮2000件。

很多人想不到的是,产业规模如此大的皮毛加工业,在辛集皮毛业中并不占主要地位。因为辛集不止是皮毛加工中心,更是全国性的皮毛转运中心,当时辛集80%的生皮毛不在本地加工制造,而是经过整理分类后直接转销出去。因此,辛集专营生皮毛转运批发业务的皮庄、皮店,就占有举足轻重的地位。董培升说。

这些皮庄、皮店,或在各大城市和皮毛原料产地设外庄经销,或通过行商来往于辛集镇转运销售。当时的北平(今北京)、天津、香港、武汉、上海、奉天(今沈阳)、长春、苏州、广州、太原、兰州、西安、大同、乌鲁木齐、包头、呼和浩特、张家口等地均是辛集皮毛皮革制品销售地区。

那时候,每天来自生皮毛产区的马帮、骆驼队、车队络绎不绝,他们源源不断地把生皮毛运进辛集镇,在镇周围堆积的生皮毛简直像一座座小山。年逾八旬的辛集老皮革商人孙士均回忆。

由于辛集皮毛皮革制品质量精良,经过整理分类的生皮毛使用方向更加明确,辛集的生皮毛和皮毛制品不仅在国内畅销,也成为国际市场上的畅销货。

资料记载,早在1900年前后,辛集就有外国人开设的洋庄24座,其中德国洋庄6座、英国洋庄4座、日本洋庄6座、荷兰洋庄3座、美国洋庄3座、比利时洋庄1座、法国洋庄1座。同时,天津也设有外国人开办的洋庄数座,其目的都是为购买辛集的生皮毛和皮毛皮革制品,再转运到国外。据统计,当时辛集五成以上的皮毛皮革制品用于出口,主要销往日、俄、德、美、英、法、挪威、香港等国家和地区。

皮毛行业的大发展,使当时的辛集出现了家家做毡、户户制革的繁忙景象。据统计,1936年辛集镇有工商户1170户,人口17550人,其中皮毛业包括10个行业361户,从业人员达11640人,约占工商业人口的三分之二。

此外,每到皮毛制作旺季,这些商户还雇用捣毛、捣皮的季节工6000余人,连同镇外20多个村庄的副业性经营,从事皮毛制革业的人员有四五万人。

3 影响全国的辛集皮商

与同时期商帮所经营的其他产业相比,皮毛业的一个显著特点是利润丰厚。当时,一般的皮毛业经营者年盈利相当于所投入资本的一倍,好年景时获利相当于资本的两倍。如规模不大的中兴毛店,资本五千银元,年均可成交羊毛5万公斤,一般每年盈利五六千银元,好年景获利可达上万银元。当时的皮行甚至有句打趣

的谚语:舍了婆娘,舍不了皮行。董培升说。

经过长期发展,辛集镇皮店、皮庄和各种皮毛作坊的资本越滚越大。到20世纪30年代,大皮庄的活动资本一般在50万银元以上,中等皮庄的活动资本一般在20万银元以上,小皮庄的活动资本一般在10万银元以上。就连资本较少的皮毛作坊,活动资本也有数万银元。

这一时期,以经营皮店、皮庄为核心的辛集皮革商帮正式形成。在这些皮革商人经营的皮庄中,全聚皮庄、聚泰皮庄、袁记皮庄3家垄断了辛集皮毛商业的60%以上。据记载,1926年,上述3家皮庄店员都在1000人以上。全聚皮庄、聚泰皮庄的活动资本约50万银元至100万银元,袁记皮庄资本最雄厚,活动资本在100万银元以上。

雄厚的资本和长期经营积累的行业内人脉,让这三家皮庄在全国皮货市场都有很大影响。

那时,聚泰皮庄和袁记皮庄在外地各有10余个附属皮庄,东面沿津浦铁路从德州到徐州,西面沿京汉铁路从邢台到武汉,每个车站都住着这两个皮庄的收购人员和推销人员。北京、天津、上海、武汉、大连、哈尔滨等大城市都有这两个皮庄的分号。内蒙古、宁夏、新疆、甘肃、陕西、山西、吉林、辽宁、黑龙江都有他们的派出机构。他们在这些地方建有仓库,储存生皮毛和皮毛皮革制品,随时都可运往各地进行销售。董培升说。

据说,全聚皮庄掌柜杨瑞庭的信息最灵通,行情掌握最准确,是有名的皮毛通。他要求派往各分号的业务员,每天都要给他写一封信,详细报告那里有关皮毛业的行情和本皮庄分号的业务情况。当时的辛集镇有两个送信的信差,每天寄给杨瑞庭的信就多达六七十封。杨瑞庭每天晚上把这些信看一遍,把各地生皮毛和皮毛皮革产品的价格信息进行分析,然后决定第二天的价格。因此,他对全国各地的皮毛价格了如指掌,他所确定的价格一般都比较准确地反映了当时生皮和皮毛皮革产品市场的实际情况,不仅影响辛集皮毛业的行情,甚至影响全国皮毛业的行情。

辛集的皮毛商人经过辛苦经营,创造了大量财富,也吸引了很多为他们服务的金融机构进驻辛集。那时,为辛集皮毛业服务的当地银号有27家之多,在天津、上海、大连、哈尔滨等大城市,为辛集皮毛业服务的银号有上百家之多。1933年,北京的中国银行在辛集设立分号,1934年保定的河北银行也在辛集设立分号。

1937年七七事变后,辛集镇皮毛商们纷纷关闭皮庄,逃往外地。昔日十分辉煌的全聚皮庄只留下很少一点资本,分为岳记皮庄和崇礼皮庄,两柜经营,其他20多家小皮庄也都处于半停业状态,全镇皮毛工人也剩下不过四五十人。

1939年2月日军第二次占领辛集以后,立即张贴布告,禁止私人进行皮革加工贸易。辛集镇这个几百年来形成的全国皮毛集散中心瞬间萧条,不仅皮毛业一蹶不振,围绕皮毛业的其他行业也一落千丈。

改革开放后,辛集皮革业得到迅猛恢复和发展。如今,辛集现有各类皮革企业1000余家,皮革产业链从业人员10万余,皮革主体产品产量占河北省的40%。

经过几十年来的高速发展,辛集皮革业在重塑辉煌的同时,也一度带来环境污染问题。对此,辛集一方面创新举措开展污染治理,一方面引导产业加快转型。辛集市希望通过皮革业生态化、时尚化、品牌化和集约化发展,实现由中国皮都向世界皮都的跨越。

踏上新的征程,辛集皮毛商人昔日创造的辉煌,正在重现。

一链接

皮店街

见证辛集皮业鼎盛时期的一个历史见证。

真到今,皮店街还保留着素称颇具历史意味的东西。皮店街,虽然当地大部分年轻人对这条街的历史已不甚了解,但它却是当年辛集皮毛业鼎盛时期的一个历史见证。根据考证,辛集皮店街在清朝中叶的乾隆年间已十分繁华,清末民初更是达到鼎盛。据当地一些85岁以上的辛集皮毛从业者回忆,民国时期,皮店街上的生皮毛和皮毛皮革制品交易十分繁忙,光皮店就有40多家,是一片繁荣兴旺景象。这些皮庄或买卖生皮毛,或买卖皮毛皮革制品。行走在皮店街时,会感到完全置身于一个皮毛和皮革的世界里。

这些皮店既是交易场所,也是客栈。皮毛商人吃住在皮店,通过经纪人(俗称牙人或掮客)进行交易。年逾八旬的辛集老皮革商人孙士均回忆,经纪人为买卖双方提供有偿服务,其自身不占有皮毛商品,与客户之间也无连续性关系,以公平诚信、熟悉行情、办事快捷、沟通供需为宗旨,以促成交易、赚取佣金为目的。可以说,这些经纪人是买卖双方双方的媒介。

孙士均告诉记者,当时辛集所有经纪人都遵守着一条不成文的规矩:讲信用,讲义气;只成交,不营业,更不制皮,谁的主顾就是谁的主顾,不互相抢生意。

皮店街白天车水马龙,夜晚灯火通明。来此谈生意、做买卖的不仅有来自国内各省市的皮货商,还有来自英、美、法、德、意、荷兰、比利时和日本的皮货商。这些外国皮货商一般都是取道上海、香港、天津、大连等港口来辛集镇的,每个商人都带着一名会讲中国话的翻译。孙士均说。

在这条皮店街上,还有两个松散的行会组织——大皮行和白皮行。两个行会的会员都是皮店街有威望的皮毛商人,行会定期召开会议,互通信息,以便统一行市,保护各个皮庄、皮店和皮毛作坊的利益。每个行会都雇佣一名役夫,负责收会费和处理日常事务。每年皮毛行业赚了钱,行会还要请戏班搭台唱戏进行庆祝。

皮店街的皮毛产业,还带动了饮食、百货、土特产品以及文化、教育、科研、交通、金融等行业的发展。当时的皮店街,也成为辛集皮革产业走向顶峰的一个缩影。

文/王思达

筚路蓝缕成就北方皮都

记者 王思达



①20世纪80年代辛集街头出售皮革制品的货摊。
②20世纪90年代的辛集街头,皮革经销场所随处可见。
③今日辛集国际皮革城。

资料图片