

想在都城做生意，必须得忍受官府“强买强卖”
开业之前第一步，就是去拜访行会“老大”

在北宋东京，开店得先入“行业协会”

□臧磊

最近热播的古装剧《梦华录》，讲了三个女子前往东京开店的故事。小小年纪各种“神操作”，让观众多少都有些热血沸腾。然而，回到北宋，如果三个女子去东京汴京（今河南开封）开店，真的有这么容易吗？开店后，她们要面临什么？

想在东京开买卖

首先要拜访行业协会“老大”

在《梦华录》中，赵盼儿面对前来找茬的同行，说了句：“我是在行会里挂过号的。”这倒是真的，如果想在东京开店，第一步就是去参加行会，拜访行老，行老就是行会的头目。

据考证，行会出现在唐代，到宋代空前活跃，数量也由唐代的170行增加到400多行。行会的存在，除了沟通同业之外，还要担负官府行役，而行役中最重要的是科配，即强制性分派。行户承担的科配包括“强买”“强卖”。“强买”，即每年由官府制订所要购买的商品品种和数量，按计划摊派，要求“给限供纳”；“强卖”，即官府强行分派剩余物资，由行户负责销售。不管是“强买”还是“强卖”，一般都必须保质保量完成任务。

北宋时期，宋神宗赵顼熙宁七年（1074年）三月，正值江浙受灾，米价昂贵，都城东京糯米极为短缺，官府就向米行下发“强买”任务，但买价却定为涨价前的价格。米行有个叫曹赞的，因为低价收购不到糯米，完不成“糯米五百石”的任务，最终上吊而死。

至于“强卖”，官府会将难以出售的茶、盐、酒等官府专卖的物品配发给行户代销，如宋孝宗时，“积压年深、以致陈损不堪食用”的陈茶，还有酒、米、麦等物，强制卖给行会，并且还要求利润有所保障。

大商人左右市场

少数人控制着货源和批发权

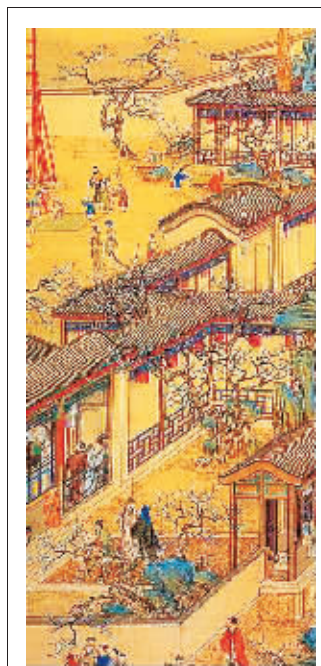
作为北宋都城，东京是行会管控最严厉的地方，官府的“强买”“强卖”行为时有发生，对行会的盘剥是外地州军的十倍以上，往往赔钱赔得很惨。假如《梦华录》里赵盼儿、孙三娘她们去东京开店是真的，那么，她们面临的困难就是来自官府的这种科配。同时，赵盼儿还需要面对大茶商的挤兑。大茶商是行会上层，利用中小商人没有的经济力量操纵物价，控制货源和商品批发权。

王安石就曾对宋神宗说：“兼并之家，如茶一行，自来有十余户，若客人将茶到京，即先馈献设燕，乞为定价，此十余户所买茶更不敢取利，但得为定高价，即于下户倍取利以偿其费。”意思就是说，茶叶到京，须先低价卖给大商贩，请他们给茶叶定一个高价。如此一来，开茶楼、卖茶叶的，就只能以高价购买茶叶了。赵盼儿她们从茶行的渠道买茶叶，买到的肯定就是高价茶，利润空间便会变小。

在宋代开茶坊

起个怪名字更能吸引消费者

宋人吴自牧的《梦粱录》中记载了宋代城市临安茶肆林立的情形，其中一家茶肆“一窟鬼茶坊”便是一位女性开设的。茶坊起名“一窟鬼”，来自宋话本《西山一窟鬼》，这是宋代流传甚广的民间故事，也是说书人百说不厌的话题。这一故事讲述的是王婆为秀才吴洪说媒之后发生的一系列怪事。开设这家茶坊的王妈妈使用这个奇怪的名字，既神秘诱人又凸显特色，成为当时



北宋时的东京街头，各色茶坊酒肆林立。



北宋东京的茶坊酒肆里，一派生意兴隆的繁荣景象。

东京城里“士大夫朋约友会聚之处”。

不仅如此，当年苏轼贬谪海南，邻居是个制卖馓子的老妇人。她几次三番请苏东坡为她做诗扬名，《戏咏馓子赠邻姬》即是苏轼应邀所写：“纤手搓来玉色匀，碧油煎出嫩黄深。夜来春睡知轻重，压扁佳人缠臂金。”此诗一经传播，老姬的馓子大受欢迎，招来了众多的食客。

面对同行竞争

想做好生意也需要“炒作”

除了高价购买茶叶外，赵盼儿她们还要面对众多同行的竞争。

古代早期的茶馆，多仅供行人与过往商贾歇脚解渴，目的性单一。但到了宋代，茶坊已兼具商务交易、会友、信息传播等功用。宋初，汴京城内开设众多茶坊，甚至在偏僻的乡村小镇也有茶坊。北宋张择端《清明上河图》便展现了东京开封城茶坊酒肆生意兴隆的繁荣景象。

电视剧《梦华录》中也给我们展示了赵盼儿她们的经商头脑。的确，做生意要有手段，电视剧中展示的手段在宋代其实也是真实存在的。在《梦华录》剧中，赵盼儿也给茶楼取了个“半遮面”的店名，这个名字用在北宋初年，是很讨巧的。如果用在宋中后期，对士大夫的吸引力就不够了。

“半遮面”这个名字来自更为雅致的诗词，这个店面取自唐代大诗人白居易“犹抱琵琶半遮

面”的诗句。白居易在唐代就普遍受到颂扬，宋初更甚前代，尊白学白成为当时文坛的一大特色。而宋初，以“半遮面”为店名，既借了白居易的诗名，也点明了店内有“琵琶女”，大俗大雅，且有巧思。

在剧中，为凸显“江南第一琵琶”，赵盼儿她们还将宋引章打造成“钱王妃座上宾”的形象，这一招“拉虎皮做大旗”果然管用。而在宋代，也的确有商家使用过这一招来招揽生意。

宋代女经商家

多是小买卖仅能糊口而已

剧中，编剧为赵盼儿她们安排了底层身份：赵盼儿为脱籍的乐伎，孙三娘是离异妇女，而宋引章仍是在籍的乐伎。以这样的身份做生意，是符合历史现实的。武汉大学的柳雨春、杨果曾对宋代商业中的女性境况进行了分析，发现经商女性多处于社会中下层，其经商的主要驱动力是生计的需要。

宋朝推崇的“存天理灭人欲”“饿死事小失节事大”等观念给后世留下了“宋代女性地位低下”的刻板印象，但宋代对于女性守节的要求并不十分严苛。而当时浓重的商业社会气息，给平民妇女提供了许多机遇，让她们可以参与到更多的商业活动中去。赵盼儿她们以底层的身份去经营一家茶坊或酒楼，就当时的社会氛围来说，这样的身份反而给她们提供了伦理道义上的“合法性”。

据学者统计，宋代女性经商家，大多做的是小商小贩，“陆拾枣栗，水捉螺螄，足跛指秃，暴露风雨，罄其力不过一钩之举，计其价仅足一日之食”，贩妇们为一日三餐而奔波。

也足够管温饱

将生意做大的女商人不多见

还有部分女性，生意做得略大一些，开设茶坊、旅店、酒店、药店，但能将生意做大的，并不多见。与电视剧中光鲜的茶坊老板娘形象不同，开设茶坊，可能也足够管温饱。淳熙年间，福州城西居民游氏，“家素贫，仅能启小茶肆，食常不足，夫妻每相与愁叹”。小茶馆利润很少，养活不了一家人，店家夫妇每每愁眉相对。

在电视剧中，赵盼儿想改弦易辙，做酒楼生意。事实上，汴京当时实行“榷曲法”，对酒的生产与买卖实施了垄断政策，酿酒者须向官府购买酒曲配额，买了配额，才可以酿酒、卖酒。北宋中期，汴京约有70家酒楼可以酿酒，赵盼儿要开酒楼，就必须从这70家店买酒。官府为了多赚钱，就多向市场推酒曲配额。酒户买了更多的配额就得多酿酒，而市场就那么大，酒越多，价格就越便宜。有时候，卖酒钱都不够买酒曲配额的钱。

宋仁宗时期，“京城富民刘保衡开酒场，负官曲钱百余万，三司遣吏督之，保衡卖产以偿”。刘保衡开设酒场，到最后反而欠下官府百余万钱，最后卖掉家产才还清官府的账。

据《扬子晚报》报道