

阅读历史
卷之二

明清陕晋徽三大商帮 比较研究

李刚 李薇 / 著

中国社会科学出版社

明清陝晉徽三大商幫 比較研究

李剛 李薇 / 著

中國社會科學出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

明清陕晋徽三大商帮比较研究 / 李刚, 李薇著. —北京: 中国社会科学出版社, 2014. 7

ISBN 978-7-5161-4375-9

I. ①明… II. ①李… ②李… III. ①商业史—对比研究—陕西省、山西省、安徽省—明清时代 IV. ①F729

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第126199号

出版人 赵剑英
责任编辑 武云
特约编辑 段珩
责任校对 张伟
责任印制 王超

出版 中国社会科学出版社
社址 北京鼓楼西大街甲158号 (邮编 100720)
网址 <http://www.csspw.cn>
中文域名: 中国社科网 010-64070619
发行部 010-84083685
门市部 010-84029450
经销 新华书店及其他书店

印刷 北京市大兴区新魏印刷厂
装订 廊坊市广阳区广增装订厂
版次 2014年7月第1版
印次 2014年7月第1次印刷

开本 710×1000 1/16
印张 14.5
字数 231千字
定价 45.00元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社联系调换
电话: 010-64009791
版权所有 侵权必究



前 言

我是研究明清陕西商帮史的。但商帮是流动的。明清时期的商帮主要是指流寓异地的同乡客商所组成的商业团体，本地商人一般不叫商帮而称为行会。这种理解如果没有缺失，那么，商帮从产生之日起就注定了与其他商帮进行联系和竞争的命运。这不仅包括要同流寓所在地的土著商人进行竞争，还包括同流寓所在地的其他客地商帮进行竞争和同本帮内部的其他帮口进行竞争。从本质上讲，明清以来的中国商帮就是商海竞争求胜的产物。商帮就是同乡商人为了维护统一利益，整合内部市场关系，协调力量对外竞争的商人团体。

维护利权的竞争造就了商帮。这就使得当中国第一批商帮利用明政府的“食盐开中”、“茶马交易”政策登上历史舞台时，它们之间就必然存在激烈的竞争关系。这第一批商帮就是明初和明中叶登上中国商业舞台的陕西商帮、山西商帮和徽州商帮。而且十分有趣的是，当陕晋徽三帮商人登上商业舞台时，对准盐“利敷三倍”喜爱的共同偏好，使三帮商人齐聚扬州，当时扬州人说话都是“乡音秦语并歙语”，他们之间进行厮杀式的竞争，使得中国商帮产生的第一页就充满了腥风血雨的市场争胜，这是“物竞天择，适者生存”的市场法则对明清中国商人的惠顾和考验。唯有这种优胜劣汰、弱肉强食的市场竞争，才净化了明清中国市场的环境，保证中国商帮正常健康地发育与生长。从那时候起，陕晋徽三帮商人，以中国为战场，在一个极为广阔的市场里，纵横捭阖，东征西剿，筹谋帷幄，决胜千里，演绎了中国商业史上波澜壮阔的市井画卷，将我们带回到五百年前明清时期那壮怀激烈、金戈铁马的历史年代。

明清时期陕晋徽三帮之间的竞争是健康的。这种残酷的市场厮杀，使中国商帮一开始就不得不以最优越的产品和服务，最有胆识和定见的经营

谋略，最能为民众接受的团体商人道德，为自己在市场上杀出一条血路。狭路相逢勇者胜，不仅是军魂的“亮剑”，而且也是中国商魂的“扬眉剑出鞘”，直逼中国的商业精神，使他们在五百年的商场厮杀中，在胜利的欢笑和失败的泪水中不断调整、充实、提高自己的市场经营素质，形成各自具有鲜亮文化特色的商帮精神。例如，陕商的“忠、道、勇”精神；晋商的“义、利、诚”精神；徽商的“仁、伦、智”精神。这些精神共同汇成中国商业的核心价值观，成为明清中国商界最有历史意义的文化成果，代表了中国商业发展的主流力量。因此，他们才成为那一时期代表中国历史发展方向的“市场经济因子”。

研究明清陕晋徽三帮商人的商海竞争，不仅在于忠实地再现这一已经逝去的历史背影和历史过程，而且在于探讨这些激越的市场竞争杀声震天背后所掩藏的文化素养和生命特质，寻找三帮市场竞争的文化力量和区域特色，这便不自觉地进入商帮文化比较研究的领域。区域商帮市场竞争的最终决定性力量是区域文化质量的优劣。这便使我不得不进行大量的繁琐的商帮文化比较研究，最终从文化生成的质量层面揭示商帮市场竞争的根本缘由。这其实是一个顺流溯源的过程，站在文化源头的高处，再去看历史舞台上的三军竞雄，便有一种超然独醒的轻松。

当然，全景式地描绘明清时期代表中国商帮主体力量的陕晋徽三大商帮之间的竞争，是需要相当的功力和学识积淀的。就像一个要涂抹巨轴画卷的画师，在提笔一瞬间需要掂量自己的功力和审视自己的构思一样，我深知自己功力浅陋，套路不精，但与自己行将就木的生命进行挑战的激荡，使我毅然地走入了这一远古厮杀的战场，陪伴那些创造中国商业历史业绩的商战勇士们。当在深夜的灯光下敲完最后一个字时，眼泪不禁潸然而下。不知那些被掩藏在历史尘埃之下的商业军团的勇士们，能否接受我一介老生的敬意！

感谢读者们挑剔的眼光和诚挚的批评意见。

李刚

2013年12月于西北大学五车斋

目 录

前 言	1
第一章 明清陕晋徽三大商帮的产生及其竞争过程	1
第一节 明代初年陕晋徽三大商帮的产生	1
第二节 明代陕晋徽三帮商人在扬州的竞争	5
第三节 明清陕晋徽三帮在中原的竞争	11
第四节 明清陕晋徽三帮在伊盟草原的竞争	17
第二章 明清陕晋徽三帮在不同行业的竞争	24
第一节 陕晋徽三帮在茶叶贸易中的竞争	24
第二节 陕晋徽三帮在金融业中的竞争	35
第三节 陕晋徽三帮在烟草销售中的竞争	45
第四节 陕晋徽三帮在木材业中的竞争	55
第五节 陕晋徽三帮在酿酒业中的竞争	66
第三章 明清陕晋徽三帮的文化比较	78
第一节 陕晋徽三帮的店堂文化比较	78
第二节 陕晋徽三帮的大院文化比较	85
第三节 陕晋徽三帮的会馆文化比较	113

第四章	明清陕晋徽三帮的经营特点比较	123
	第一节 陕晋徽三帮的官商关系差别	123
	第二节 陕晋徽三帮的诚信文化差别	133
	第三节 陕晋徽三帮的义利关系差别	142
	第四节 陕晋徽三帮的神麻崇拜差别	151
第五章	明清陕晋徽三帮的区域地缘比较	164
	第一节 陕晋徽三帮的地域文化差异	164
	第二节 陕晋徽三帮的营运模式差异	173
第六章	明清陕晋徽三帮的生活比较	184
	第一节 陕晋徽三帮的故乡情结差异	184
	第二节 陕晋徽三帮的情感世界差异	196
第七章	明清陕晋徽三帮比较研究的认知	204
	第一节 陕晋徽三帮的总体区别	204
	第二节 陕晋徽三帮的出奇制胜	212
	第三节 陕晋徽三帮的历史贡献	214
	参考文献	217
	后 记	226

第一章 明清陕晋徽三大商帮的产生及其竞争过程

明清时期产生的陕商、晋商和徽商，是中国历史上最早的著名商帮；它们都是基于相同的商海风云际会“开中制”而登上历史舞台；都是称雄中国商界五百年的商业劲旅；都为中国传统商业文化建设做出了自己的贡献；都最终因为没有完成向近代化的转型而退出历史舞台。了解这三大商帮及它们之间的相互关系，对于探讨明代以来中国商业史的变迁以及明代以来中国的变化，有重要的理论和历史意义。

第一节 明代初年陕晋徽三大商帮的产生

陕晋徽三大商帮都是缘于相同的历史机缘而在明代登上历史舞台的。明代是中国商帮产生的温床，这不是历史的偶然。

在明代以前，中国有商人而没有商帮。因为在明代以前，中国商人服务的对象主要是官府，流通的物品主要以奢侈品为主，无非金银珠宝，犀象玩好，“人参古玩好生涯，交易无非帝王家”。那时全国统一的市场并未建立，道路阻隔，自然经济为主的社会经济结构不会产生对商品交换巨大的需求，“三十亩地一头牛，老婆孩子热炕头；留下一亩种豆子，换回豆腐换回油”。小农经济的封闭性与市场需求联系不多，民生日用品的自给自足，使商人们遵循“十里不贩樵，百里不贩伞”的经营原则，主要以贩运资源稀缺的奢侈品为主。而奢侈品面小量轻，个体家庭即可为之，因

此，明代以前中国商人是以血缘家庭为单位，从事商业经营，尚未出现商人集团化经营的迹象。

明代，中国历史发展到一个重要的十字路口。开始聚集冲向世界的巨大历史能量，使中国进入充满现代与传统变数的历史旋涡之中，以至于我们今天不得不以复杂的心态反复述说“明朝那些事儿”。

首先，中国人口的急剧增长，商业内容的变化。明代以前，中国以人为征收对象的财税体制，“有田则有赋，有身则有税”，极大压抑了中国人口的自然增长；加之周期性的社会动乱，“天街踏尽公孙骨，锦绣烧成府库灰”，缺乏人口平安增长的社会条件，致使中国人口在明代以前长期徘徊在9000万左右，也即今日河南省一省的人口总量。进入明代，这种瓶颈才开始被突破。明代近300年，除明初边患之争，中叶“土木之变”外，没有太大的社会动乱，天下晏然；明政府实行“一条鞭”财税体制改革，“去人而税地”，变“人身税”为“财产税”，所有税项拧为一条，按田征收，以银缴纳，简化税制，刺激人口增长。到明代万历年间，中国人口就突破了亿人大关，达到1亿4000万人口。到清代继续增长，道光十一年（1831），人口突破4亿，达到4亿1000万人口^①，中国第一次获得了与自身幅员大致相等的人口数量。人口增加到4亿，满足4亿人的生活所需，“早上开门七件事，柴米油盐酱醋茶”，产生前所未有的市场需求拉动，像魔咒般呼唤出社会生产力的地下魔鬼，中国经济总量一下子蹿升到世界的前列。据吴承明先生的统计，在鸦片战争以前，中国市场需求的粮食总量是245亿斤，布匹3.1亿匹，主要商品流通总量为3.9亿银两。^②这种人均一两白银的市场需求，是一种巨大的社会牵引力量，催生着明代社会发生深刻的变化，牵引着中国开始从传统社会向现代社会转变，使中国处于历史发展的新起点。

其次，商业经营形式的变化。在明代以前，商人经营以奢侈品的流通为主，以个体家庭为单位进行商业活动。明以后，在巨大市场需求拉动下，满足4亿人的生活所需，使商业经营内容转向民生日用品为主，以粮

① 谢文君：《中国人口史》，人民出版社1983年版，第207页。

② 吴承明：《中国资本主义的萌芽》，社会科学文献出版社2007年版，第273页。

棉油、麻丝茶为大宗，粮食动辄百亿斤，布匹动辄数亿匹，食盐动辄数亿斤。流通数量如此巨大的商品，个体家庭很难为之，商人们只好动员家庭以外的亲缘关系，加入商业营运，即“非亲即友，辗转邀集”。但亲缘的有限性并不能满足市场的巨大需求，使商人们只得将商业经营的力量扩大到乡缘，通过乡党之间的互相联引而大规模走上商业经营的道路。这时，以乡土亲缘关系为纽带的商人集团化经营形式——商帮，就已经在封建社会的母胎中孕育成熟，呼之欲出，单等历史机缘的“助产婆”。

再次，世界贸易的发展，大量外国白银的流入，使中国已经进入当时世界的中心位置。14世纪以后的中国，无疑已经站在了世界的前端，是当时世界上经济最发达的国家，尤其是科学技术保持了西方望尘莫及的发展速度，就是到清代中叶，中国经济总量依然保持着世界其他国家无法望其项背的地位。1818年，中国的GDP总量占世界的30%，1820年中国产品总量占世界的30%^①。两个30%，说明1830年以前世界1/3的财富在中国，中国无疑处在世界经济中心的前端。尽管明政府为防止海患而采取“禁海”政策，但“私家贸易又何曾断绝”，中国沿海居民“航大海而去者，不知凡几”。国内经济总量的增长，必然要求国际市场，使明政府不得不进行融入世界的最后一次主动出击，这就是明初年郑和的七次下西洋。郑和在1405年到1433年间，先后七次从刘家港出发，穿越马六甲海峡，横渡印度洋，率领240多艘海船、27400名士兵和船员组成的远航船队，访问了许多西太平洋和印度洋的国家和地区，加深了中国同东南亚、东非的联系，展示了明朝强盛的国力，加强了中国与海外各国的联系，开拓了海外贸易，并为明朝带来了丰厚的经济利益。郑和从国外带回的财物合黄金二三十万两，白银千万两，是宋元市舶司收入的十几倍。更为重要的是，郑和下西洋开辟的中国—大西洋贸易航线，为西方国家接踵而至指引了航向。由于当时中国处于经济的顶端高位，长期处于外贸的出超地位，西方国家到中国来只是装着满船的白银来换取中国的丝茶，致使外国白银大量流入中国。有人统计，鸦片战争以前，从国外流入中国的白银多达3000万吨之

① 丁长青：《中国经济长周期研究》，南开大学出版社2006年版，第76页。

巨。如此巨量外国货币的流入，是颠覆中国自然经济巨大的物质力量。它使中国货币制度一变为以白银为主，所到之处无不冲击着自然经济的秩序，使人们以追求价值增值为目的的致富活动勃然兴起，改变传统的重农抑末为农商并重，使追求白银的发财致富欲望成为人们生命的直接冲动，这都为商业的勃兴和商帮的出现铺平了道路。

而明代初年，明政府在陕西实行的“食盐开中”政策，则为商帮的产生充当了“历史助产婆”。明代初年，为了防止西北边疆鞑靼族的侵扰和防范西蕃族的离散，明政府将边防建设的重点放在西北，“明边重陕西”^①，在明代陕西布政使司管辖的西北沿长城一线设九边镇，驻守大量军队，拱卫关中以护卫京师。为解决边防军的后勤供应，明洪武三年（1370），针对陕西本身是边疆，输粮路近省费的优势和陕西是全国主要产粮区的实际，在陕西率先实行输粮换引的“食盐开中”政策。有数千年商业历史文化积淀的陕西人，以敏锐的眼光抓住了这一政策机遇，关中地区掀起了“疾耕积粟，以应开中”^②的农业生产热潮。人们互相联引，共同走上了运粮换引的商业经营道路，这就产生了中国历史上最早的商帮——陕西商帮。而山西人也以商业眼光看到了“食盐开中”蕴含的巨大商机，他们为克服山西缺粮的困顿，推上手推车，到产粮的邻省山东买粮运回山西，再贩到边关换取盐引，^③使山西商帮成为继陕西商帮后而产生的第二大商帮。在“食盐开中”100年后，明弘治五年（1492），宰相叶淇以“开中制”政府开支太大、财政力有不逮为由，实行“花钱买引”的盐法改革，为徽商进入扬州食盐贸易提供了难得的机遇，徽商趁机将贩海贸易的资金转化为盐业投资，在扬州异军突起，成为继山西商帮而后产生的第三大商帮。中国的三大商帮就这样登上了历史的舞台。

叶淇变法后，停止输粮换引，西北边商失去了存在的意义，他们“悉

① 刘光蕡：《烟霞草堂文集》卷4，关中丛书本，第34页。

② 陈子龙：《明经世文编》卷1124，中华书局1960年版。

③ 北京三多堂集团：《晋商》，北京文艺出版社2007年版，第24页。

撤业归，移家扬州焉”^①。从边商转化为内商，三大商帮会合到扬州，狭路相逢，展开了激烈的竞争。《扬州竹枝词》中说当时扬州的情形是：“盐客连穉拥巨财，朱门河下所藏生。乡音秦语并歙语，不问人名但问旗。”^②“秦语”就是陕西话，“歙语”即徽州话（歙县为徽州一府六县之一）。扬州人说话除了秦语，就是徽语，可见陕商与徽商之多，以及他们不相上下的竞争实力。

陕商、晋商与徽商齐聚扬州，多年来互相磨合，互相竞争，这使他们有太多的共同之处。

首先，他们有共同的历史机遇。他们都是利用明政府的“食盐开中”政策而兴起的商帮，这便注定了他们在食盐贩运一业之内的竞争。明代前中期，是陕商占第一把交椅，被称为“秦晋大贾”。到明中叶由于徽商异军突起，利用陕晋商人在扬州不抱团，“苦于朋比无多”的市场缺陷，取代了陕商成为扬州商帮老大，陕商屈居第二，实力在晋商之上。到了明末，晋商利用清政府的支持，迅速发展，实力超过了陕商，而陕商却因“反清复明”从扬州撤资，力量削弱，成为晋商的后援，被称为“山陕商人”。

其次，他们有共同的经营内容。陕商从扬州兴起后，主要从事盐、布、茶、药、木、典这六大产业。而晋商亦以盐、茶、布、皮、木当作为主体产业；徽商更以盐、典、木、布为支柱产业，使陕晋徽三帮商人在除盐业以外的其他行业业务交叉，也进行着激烈的竞争。

再次，他们有共同的经营理念。陕商以周公的“天人合一”思想作为经营的指导思想，做生意讲究厚重质直，诚信不欺；晋商以关公的“忠义仁勇”为经营理念，做生意突出“以义制利，修身养性”；徽商以朱公的“贾儒相通”为经营坐标，做生意讲求“左儒右贾，以义博利”。三教合流，都是以中国最优秀的传统文化作为指导思想，使他们之间的竞争不得不突出“人无我有，人有我优”的创新意识，更显示流光溢彩的丰富内容。

① 《两淮盐法志》卷24，江苏广陵古籍刻印社1987年版。

② 雷梦水：《中国竹枝词》卷4，北京古籍出版社1997年版，第1127页。

第二节 明代陕晋徽三帮商人在扬州的竞争

明代初年，当陕晋徽三大商帮刚刚登上历史舞台，就拉开了中国商人集团化竞争的序幕，留下了耐人寻味的商战佳话。

一 盐利之争

明代初年，陕西和山西是边关重点建设地区。明政府在陕西边关沿长城一线设九边镇，驻守大量边防军以固守边关，拱卫京师。其中四边镇在陕西，就是固原镇、延绥镇、宁夏镇、西宁镇，驻军24万人，7000多万匹战马。为解决边防军的后勤供应，洪武三年（1370），采纳御史郁新的建议，在陕西实行“食盐开中”的新经济政策，指示作为全国粮仓之一的陕西，令商民将粮食输送边地，换取贩运食盐的许可证——“盐引”，然后按引贩盐，即“输粮换引”。由于“中盐利厚”，在盐利的刺激下，陕西商民纷纷走上输粮换引的经商道路。

由于粮食面广量大，商人个体家庭难以为之，只好动员家庭以外的亲缘和乡缘力量，参与边粮贩运。例如，当时延绥镇定边营下辖的“柳树涧堡”军营就有1084名军士，347匹战马，^①其粮草由陕西富平商人李月峰家供应。以一家之力供应一个军营的所需，力有不逮，“粮食动辄千万石”、“草千万斤”，李家只好动员同乡亭口村路家、北乡的李家和王家，即“富平北乡四大富户”^②，联合走上输粮换引的道路。这时以乡土亲缘关系为纽带的商帮就自然而然地登上了历史舞台。因此，陕西商帮是利用明政府“开中制”政策机遇，趁势而起，首先登上历史舞台的“天下第一商帮”。

当时，由于淮扬盐场的盐利最厚，“利敷三倍”，陕西商人纷纷换取“淮引”，腰缠十万下扬州，去扬州掘取“开中制”的第一桶金，使陕西商人成为明代初中期淮扬盐场最大的盐业资本集团，长期占据着扬州盐

① 李刚：《盐马古道与定边的发展》，陕西人民出版社2010年版，第157页。

② 《富平县志》卷2《人物》，乾隆四十三年刻本，第14页。

业的“第一把交椅”。明人宋应星曾说：（扬州）“商之有本者，大抵属秦、晋与徽郡三方之人”^①。清代陕西方志也称“淮盐以西商为大宗”^②。对中国明清经济史素有研究的日本学者藤井宏则指出，在明代，作为盐商的陕西商人，实力曾凌驾于山西商人之上，其老家是三原县、泾阳县、绥德州等地。当时在扬州做盐业生意的陕西商人就有500余人，“三原之梁，泾阳之张、郭，西安之申，潼关之张”^③都是当时著名的大商人。尤其是陕西三原商人孙豹人，在扬州三致千金，成为陕商的著名代表。就连“前明七子”之一的康海，罢官后也到扬州经商，成为旅扬著名陕商。

这些扬州陕商，多财善贾，为纤细的扬州带去了北方汉子粗犷的“西北风”。他们在扬州赚得体丰钵满，大兴土木，率先修建了扬州最早的会馆“陕西会馆”，今日遗址仍旧历历在目，会馆的奠基石收藏在扬州历史博物馆。然后放开膀子，在扬州一口气修建了许多私家园林，扬州著名的大明寺、个园、张园、溉园都是陕西商人的产业，就连乾隆皇帝六下江南在扬州驻蹕的“康山别墅”，都是陕西武功商人康海家的产业。然后他们在扬州养瘦马、包戏班，一手促成了秦淮河畔的繁荣。所以，扬州是明清陕西商人的第一个发财地、快活林，当时的一首《扬州竹枝词》记载说，扬州说陕西话的人比当地人都多，“舞罢乱敲梆子响，秦声惊落广陵潮”^④。

明代的山西，地辟人贫，粮不够吃，大量向外移民，陕西粮丰的渭北地区是接受山西移民最多的地区。但山西人从秦汉以来就形成了重商风气且极富经营头脑。他们也看到了“开中制”所蕴含的巨大商机，面对山西缺粮的实际，推上手推车，到邻省山东买粮，贩回山西，再运向张家口的绥远边地换取盐引。通过“买粮换引”，山西商人也走上了赴扬州经营盐业的道路，成为继陕商后，登上历史舞台的第二大商帮。由于山陕两地从秦汉以来就结有“秦晋之好”，他们在扬州携手经商，共同控制着淮扬盐场的产销，被统称为“西商”，成为寓居扬州最富有的商人集团。当时

① 宋应星：《野议》卷2，崇祯九年刻本。

② 刘于义：《陕西通志》卷13《盐法志》，雍正十三年刻本，第119页。

③ 张海鹏：《中国十大商帮》，黄山书社1997年版，第124页。

④ 雷梦水：《中国竹枝词》，北京古籍出版社1997年版，第1124页。

《扬州竹枝词》以羡慕的笔触写道：“商人河下最奢华，窗子都糊细广纱。急限饷银三十万，西商犹自少离家。”^①

这种情况到明代中叶发生了新的变化。明代中叶弘治五年（1492），宰相叶淇实行变法，停止“食盐开中”，实行“输银于运司”，变“输粮换引”为“花钱买引”，这便为徽商挤进扬州盐场提供了难得的机遇。由于徽商是在自己家门口做生意，从徽州到扬州才区区七百里地，比陕西、山西更有路近省费的经济优势，加之徽商的宗族宗法关系纽带，使徽商更富有凝聚力。他们看到秦晋商帮“苦于朋比无多”^②的空当，利用祠堂资金的雄厚实力，趁势而起，一手夺得了扬州盐业的头把交椅，成为明代中叶以后扬州盐业实力最为雄厚的商人集团。从此，扬州盐场的市场份额分割发生了变化，徽商成为龙头老大，陕商屈居第二，晋商排在第三。明代万历年间编撰的《扬州府志》，记录了这种微妙的变化：“扬州皆四方贾人，新安（徽商）最盛，关陕山西、江右（江西）次之。”^③可见陕商、徽商皆为扬州繁华商业的主力军。据记载，当时两淮八大总盐商（即盐业公会领袖）中，西商、徽商各占其四。

面对徽商咄咄逼人的竞争态势，陕商一方面加强与晋商的合作，联手共同对付徽商。另一方面，被徽商后浪超前的郁闷，使陕商纠结于胸。嘉靖年间他们以陕西楞娃的悲壮，将著名徽商汪道昆在扬州任总商的叔父汪良裕逮住，暴打了一顿，出了心中的一口恶气。尽管后来双方“修故欢”^④，但从此陕商与徽商结下了深深的恩怨，埋下了死命竞争的悲剧种子。

二 府学之争

山陕商人与徽商在扬州的竞争连绵悠长，持续了近百年的“府学之争”，集中反映了他们之间的利益矛盾，最后在皇帝的过问下，才得以解决。

明代初年，明廷为了褒扬山陕商人在边防建设上的功勋，特许流寓扬

① 雷梦水：《中国竹枝词》，北京古籍出版社1997年版，第1132页。

② 张海鹏：《中国十大商帮》，黄山书社1997年版，第137页。

③ 《扬州府志》卷2，万历三十七年刻本，第4页。

④ 范金民：《明清商事纠纷与商业诉讼》，南京大学出版社2007年版，第392页。

州的山陕商人子弟在扬州盐运司官办的“府学”就读，并特批七个名额，准许山陕子弟在扬州参加科举考试，不必回家乡举业。这项殊荣，一方面使山陕商人的子弟获得了便利的科举条件，实现“商而优则仕”的理想，许多山陕商人的子弟就是利用这条捷径而登上仕途的。如明万历年间，陕西三原商人温朝凤之子温纯，就是在扬州科举考试，考上了状元，后来官拜工部尚书，为家乡建设做了许多好事。另一方面，这项殊荣提升了山陕商人的社会地位，使他们在商业竞争中可以获得标榜的优势。而徽商在扬州是后来者，不得享受这一殊荣。因徽州隶属南直隶，必须回故乡参加考试。这对于“左儒右贾”，迷恋科举从儒的徽商来说，是永久的痛，又是徽商在扬州竞争取胜必须突破的屏障。为此，徽商付出了百余年的努力。

明代崇祯五年（1632），徽商利用他们在扬州取得第一把交椅的优势，买通代摄盐政的巡盐御史史氏，上疏求建运学，允许流寓商人的子弟均可入学就读，并获得了皇帝的批准。山陕商人闻讯后，认为府学是朝廷对山陕商人的特惠，他人不得浸润余泽，遂“喧哗于运司”。^①用今天的话说，就是聚众抗议。扬州运司迫于山陕商人的压力，没有改变初衷。徽商对此耿耿于怀。到了崇祯十六年（1643），徽商旧事重提，山陕商人闻知，“西人复大喧哗，争讼不已”^②，有效地遏制了徽商的企图。这说明整个明代山陕商人在扬州始终是徽商难以突破的障碍，有力遏制着徽商的发展。

此事直到清代初年，陕西商人退出了扬州，在扬州力量明显削弱，徽商才抓住机会上书朝廷，于乾隆七年（1742），由乾隆皇帝特批在扬州运学增加四个名额，允许徽商子弟就近入学科举，徽商的百年愿望才得以实现。凡此，可见陕晋徽三帮商人在扬州竞争的激烈程度。

三 地域之争

明代后期，陕晋徽三帮在扬州的势力又有了新的变化。主要原因是满族贵族入主中原，改朝换代。

① 范金民：《明清商事纠纷与商业诉讼》，南京大学出版社2007年版，第392页。

② 同上。

明末，满族贵族在东北逐渐强大起来。富有政治头脑的晋商看到了新的机会，他们利用出山海关做生意的便利，与努尔哈赤家族建立了联系，为满族定鼎中原做了不少事情。满族入关后，回报晋商，将八大晋商调入北京，成为大内皇商。晋商利用这一政治优势，迅速崛起，成为在扬州与徽商分庭抗礼的商业力量。

而富有家国意识，以汉族正统自居的陕商，此时却在扬州大义凛然地举起“反清复明”的旗帜，与清军做殊死的抗争，表现了陕西商人为义舍利的慷慨胸怀和正义气节。由于清廷的压迫，陕商在扬州力量尽失，“难以成帮”，只好实行战略转移，“弃淮入川”，将资本撤向四川，盼望在战后荒芜的四川积蓄反清复明的力量。直到乾隆二十五年（1760），他们在四川自贡建造“西秦会馆”时，还用一副“钦祭历有唐有宋有元有明其心实惟知有汉；徽号或为王为侯为帝为君当日之不愧为臣”的对联，表现了反清的强烈愿望和不屈情怀。并且，在西秦会馆所在地的一条街上，凡是入陕商办的茶馆，只要言声“反清”，茶资分文不取。^①这样陕西商人凭借倔强的性格，在四川为自己开辟了新的发展天地，在川蜀大地上又刮起了一场商品经济的“西北风”，使清代初年“川省正经字号皆属陕商”^②，形成了“豆腐、老陕、狗，走尽天下有”的局面。到清代乾嘉年间，他们又将经商积蓄的资金，投资自贡的井盐业，形成“川盐投资秦人占十之七八”^③的投资热潮，一手促成了自贡井盐业的繁荣。然后，抓住清廷“川盐入黔”的机会，又将势力扩张到云贵。这样进入清代以后，陕西商帮上入甘，下进川，在西部的广阔天地里服牛格马，纵横捭阖，成为垄断西部贸易的主要商业力量。

而徽商则利用他们在扬州占据优势的地位，将商业力量向江南播散，到处投资，到处开店，形成江南“无徽不成市”的垄断局面，被人们称为“钻天洞庭遍地徽”，成为中国十大商帮中势力最强的商帮，引领着中国商业的发展。

① 赵逵：《川盐古道》，东南大学出版社2008年版，第130页。

② 萧梅性：《四川商业调查》，中正书局民国36年版，第27页。

③ 《四川盐法志》，光绪八年成都总局刻本，卷首，“圣谕”，第2页。