

千年秦商研究丛书·第一辑

千年秦商列传

周秦汉唐卷

◎主 编 刘阿津
◎执行主编 李刚

厚重质直
忠义仁勇



西安电子科技大学出版社
<http://www.xduph.com>

《千年秦商研究丛书》· 第一辑

千年秦商列传

(周秦汉唐卷)

主 编 刘阿津

执行主编 李 刚

本卷主编 赵 沛

西安电子科技大学出版社

内 容 简 介

本书以个人列传的形式,对自周秦汉唐以来秦商的发展做了系统的耙梳和整理,证明了“千年秦商”这个严肃的科学命题,是自司马迁写《史记·货殖列传》以来对商人的历史地位和作用进行科学分析的大型传记丛书。丛书共六卷,分别对从周秦汉唐到改革开放数千年来具有代表性的 300 多位著名秦商的时代背景、经营历史、经营经验及其历史地位进行总结和评价。书中一个个秦商跌宕起伏的历史故事和经验总结,展示了数千年秦商自强不息的历史风貌,揭示了秦商数千年商脉不绝的发展过程。

图书在版编目(CIP)数据

千年秦商列传. 周秦汉唐卷/刘阿津, 李刚主编. —西安: 西安电子科技大学出版社, 2015.5
《千年秦商研究丛书》·第一辑

ISBN 978-7-5606-3700-6

I. ① 千… II. ① 刘… ② 李… III. ① 商人—列传—陕西省—周代 ② 商人—列传—陕西省—秦代 ③ 商人—列传—陕西省—汉代 ④ 商人—列传—陕西省—唐代
IV. ① K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2015)第 086294 号

策 划 邵汉平 高维岳

责任编辑 邵汉平

出版发行 西安电子科技大学出版社(西安市太白南路 2 号)

电 话 (029)88242885 88201467 邮 编 710071

网 址 www.xduph.com

电子邮箱 xdupfxb001@163.com

经 销 新华书店

印刷单位 陕西华沐印刷科技有限责任公司

版 次 2015 年 5 月第 1 版 2015 年 5 月第 1 次印刷

开 本 710 毫米×1000 毫米 1/16 印 张 19.5

字 数 329 千字

印 数 1~5000 册

定 价 39.00 元

ISBN 978-7-5606-3700-6/K

XDUP 3992001-1

如有印装问题可调换

作者简介



刘阿津，男，汉族，祖籍陕西神木高家堡，1951年8月出生。自1978年起从事陕西省对外经济贸易、利用外资和对外开放工作近四十年，参与组织了陕西省对外开放、利用外资和国际经贸交往的众多重要活动。先后担任省外经贸厅外资处副处长、处长，省开放办副主任，省外经贸厅副厅长，省外商投资企业协会秘书长、会长，陕西省国际贸易促进会(陕西国际商会)会长、党组书记和省政协十届委员会常委兼省政协提案委员会主任等职。2010年上海世博会期间担任陕西馆馆长，陕西馆工作荣获中共中央和国务院授牌表彰，本人也受到中共陕西省委和陕西省政府的通报表彰。2012年起至今当选为陕西省秦商联合会创会会长。



李刚，男，汉族，陕西蓝田人，1953年4月出生。西北大学哲学与社会学学院教授，博士生导师。陕西省教学名师，享受政府特殊津贴专家，教育部特聘专家，陕西省高校思想理论教育首席专家，陕西省高校马克思主义原理研究会副会长，陕西省高校经济学研究会会长，陕西省商业经济研究会常务理事，陕西省秦商研究会副会长、陕西省秦商联合会特邀专家顾问，《秦商》杂志副主编、陕西省高级专家协会理事，陕西省委组织部特聘教师、陕西省委理论讲师团专家、西安市委理论宣讲团专家。长期以来从事经济学教学和中国经济史研究工作。在经济学教学方面曾荣获陕西省教委首届教学优秀成果一等奖；出版专、编著书籍40余部，获陕西省教委优秀科研成果一等奖(2002年)1项，二等奖1项。发表论文230余篇，其中核心刊物46篇。

序

《千年秦商列传》经过大家的共同努力，终于和广大读者见面了。

陕西是中华民族的历史发祥地，也是中国商业和商业文化的历史发祥地之一。远在原始社会中期，华夏民族人文始祖炎帝就在今天宝鸡地区创造了人类历史上最早的市场。从那时起，商品经济和商人就开始在陕西这块土地上产生和发展了起来。到周代，周王朝创立了国家管理商业的“工商食官”管理体制。到春秋战国，礼崩乐坏，“工商食官”体制被打破，独立自由的私人商人开始登上了历史舞台。这就是秦商最初的发轫。到了秦汉时期，国家经济繁盛，秦商开始出现了像吕不韦、王宗汉、乌氏倮、张世安、马援这样一些名闻天下的大商贾，他们做的都是满足国家需要的“大生意”。隋唐以后，中国强盛，秦商更是作为帝都商人发展到了一个新的高峰，长安商人王元宝、王酒胡、宋清等成为那一历史时期中国商人的杰出代表。进入明清，由于陕西是边关重地，明政府在陕西实行“食盐开中”、“茶马交易”的特殊经济政策，直接导致了陕西商帮这一商人集团化经营形式率先出现在陕西的黄土高原上，并在沟通中西部贸易联系中做出了辉煌的贡献。进入近代社会后，西方资本主义的经济侵略和陕西阶级斗争的激烈化，导致陕西商帮在总体上解体，但在民国时期秦商仍有一个不小的发展余波；同时，在陕甘宁革命根据地“红色秦商”破土而出，茁壮成长，代表了中国商业发展的新方向。

新中国建立以后，陕西作为西部的中心地区，以雄厚的经济、文化综合实力和优越的区位地缘结构，在引领和牵动西部经济的发展中发挥了重要作用。进入改革开放新的历史时期，现代秦商更以崭新的面貌，又一次活跃在

陕西和祖国各地，出现了像冯仑、冯军、张朝阳、柳传志、郭家学、李黑记、赵步长等这样一些新的领军人物，与广大现代秦商一道，为建设丝绸之路经济带，为实现中华民族伟大复兴的“中国梦”贡献着力量。《千年秦商列传》的出版，正是对秦商数千年发展的一个总结。它既是对老一代秦商历史活动的肯定，又是对新一代秦商创新活动的鼓舞，承担着承载历史、鼓舞现实的双重任务。

秦商在数千年的发展过程中，之所以商脉不绝、代代有人、永续发展，就在于他们在数千年的发展过程中，积极培育和发挥了以“厚重质直，忠义仁勇”为核心所形成的“秦商精神”。这种“秦商精神”从本质意义上讲，是中华民族精神在新、老秦商身上的具体体现。它的核心内涵可以概括为两条，这就是“天行健，君子以自强不息；地势坤，君子以厚德载物”的自强不息和海纳百川的精神，鼓舞和激励一代又一代的秦商，在商业贸易的活动领域纵横捭阖，竞争求胜，创造了辉煌的历史业绩。今天这种精神还将继续激励着现代秦商，在新的历史时期续写商业历史的新篇章。《千年秦商列传》正是对这种“秦商精神”的系统耙梳、整理和总结。它通过对历史上一个个秦商个体创造活动的分析，总结他们成功的历史经验，寻找他们身上所体现的“秦商精神”，揭示他们在历史创造活动中的精神世界和精神动力，从而勾勒出千年秦商的“经营史”和“心灵史”。

西北大学李刚教授和他的秦商研究团队，是一支优秀的研究力量。他们积 30 余年的时间，对秦商的历史发展进行系统的挖掘和研究，积累了丰富的历史资料。这套《千年秦商列传》，主要是依靠他们的研究力量和研究成果完成的。陕西秦商联合会秘书处的同志们及其全球各地陕西商会，也对本套丛书的出版贡献了力量。这套丛书应该是全体现代秦商同仁集体智慧和集体创造的结晶。

2012 年秦商联合会在第三届全球秦商大会上正式成立，从此，全球各地秦商有了自己的组织和依靠，作为首任会长，我深感责任重大。建立健全全球秦商组织系统和工作机制；发掘传承秦商文化，弘扬秦商精神；汇聚天下秦商，搭建合作平台，精心服务广大会员和秦商，抱团发展、重振秦商辉煌——这三大重要职责成为我的毕生工作，用我的全部精力和能力认认真真地为振兴秦商大业这项伟大工程，奉献出一个个实实在在的成果，是我的美好夙愿。

上下数千年，纵横几万里，全方位、全景式地系统耙梳和整理秦商的发展，将数千年秦商一个个鲜活的身影书写在中国商业历史的天空之上，是继司马迁《史记·货殖列传》以来，承前启后的大工程。受宋代陕西人张载“为中华创绝学，为万世开太平”的陕西学人不凡气度和创造性抱负的激励，在大家的共同努力下，这套《千年秦商列传》如期与读者见面了。这是我们秦商联合会在宣传秦商方面的一个积极的成果，也是我们交给广大现代秦商的一份工作答卷。

《千年秦商研究丛书》是整理秦商千年发展的巨大工程。这套丛书将作为千年秦商研究成果的第一辑，共分为六卷。第一卷是“周秦汉唐卷”；第二卷是“宋元明卷”；第三卷是“清代卷”；第四卷是“民国卷”；第五、六卷分别是“新中国卷”和“新时期卷”。

亲爱的读者朋友们，在阅读这套丛书时，也许您会欣喜地发现自己的影子！

是为序。

陕西省秦商联合会会长 刘阿津

2015 年 5 月

目 录

前言	001
中国古代市场的开创者——炎帝	061
中国市场管理制度的创始人——周公	071
陕西周至华夏正财神——赵公明	083
从商人到国师的周人——姜子牙	091
秦代商业圣手——吕不韦	100
秦国靠边地贸易发家的红顶商人——乌氏倮	113
有情有义的秦国女商人——巴寡妇清	121
秦汉时代为商人立言的韩城人——司马迁	126
善于预测的汉代咸阳商人——任氏	139
咸阳五陵原上的硬颈商人——焦氏、贾氏	146
从商人到将军的汉代名将——马援	154
从宰相到商人的杜陵人——张安世	163
汉长安最大的私人银行家——无盐氏	170
被官府冤屈而死的汉长安商人——士奋孙	176
靠卖豆豉起家的长安商人——王孙大卿、樊少翁	181
汉代靠种瓜发家的布衣商人——邵平	185
充满经营智慧的唐长安商人——窦义	191
忠厚仁义的大唐商人——赵意满	201
敢与皇帝比富的大唐长安商人——王元宝	207

大唐长安西市靠诚信发家的商人——“饮子”朱家.....	217
唐代诚信经营商人的杰出代表——宋清	224
唐长安西市酿酒发家的富商——王酒胡	235
唐长安靠贩丝绸发家的富商——邹凤炽	248
唐长安西市的经营圣手——裴明礼	255
唐长安西市靠环保发家的商人——罗会	262
不恋家舍的唐长安商人——郑绍	269
诗人元稹笔下的唐长安商人	274
富有创新的织锦能手——苏若兰	281
唐代陇上囊中取宝能手——刘钥匙	290
从商人到封疆大吏的长安人——王处存	295
后记	301

前言

从“陕商”到“秦商”

(一)

如果从明清时期产生的“十大商帮”立论，陕西商帮无疑是中国“十大商帮”中产生最早、资格最老的“天下第一商帮”。

因为，在明代初年，陕西际遇了其他商帮都不曾有过的历史机遇。

一、陕西商帮产生的两大历史机遇

首先，明政府对陕西量身制定的“食盐开中”政策，是陕西商帮率先登上历史舞台的先决条件。明代陕西布政使司管辖的广大西北地区，是边防的最前线。为了防范边疆蒙古族鞑靼势力的反扑和牵制西番族的离心倾向，明政府不得不把边防建设的重点放在陕西，即“明边重陕西”^①，在陕西沿长城一线设固原、延绥、宁夏、西宁四边镇，驻扎 24 万边防军和 7 万匹战马，以固守边疆安全。为了解决边防军的后勤供应，明政府遂于洪武三年在陕西率先实行创新性的“食盐开中”政策，以盐利为诱饵，促使陕西商民输粟换引、运粮边地，保证边疆所需。

明政府之所以在陕西实行“食盐开中”，其政策的着眼点在于：陕西本身是边关地区，命陕西输粮边关，路近省费，符合商品交易成本最低化原则；更为重要的是，陕西本身是全国的主要产粮区之一，有大量粮食可供外运。而陕西作为十三朝文明古都，商品经济的漫长发展，也使

^① 刘光蕡：《烟霞草堂文集》，关中丛书本，卷 2，第 13 页。



陕西有厚重的商业文化历史积淀，使陕西人有敏锐的商业目光，可以抓住“食盐开中”政策提供的市场机遇。所以，“食盐开中”在陕西很快收到了效果。在开中粮盐政策引导下，陕西迅速掀起了“疾耕积粟，以应开中”^①的局面，陕西商民乘势而起，互相联引，输粮边关，换取盐引，走上大规模经商的道路，这时以乡土亲缘关系为纽带的商人集团化经营模式的商帮，就顺势登上了历史舞台。而当陕西商民输粮换引、乘势崛起的时候，地僻人贫、粮食缺乏的山西商人，正走在推车到山东买粮的路上，当他们从山东“买粮换引”归来时，比之于陕西商人在时效上就迟了一步；至于徽商，要到明中叶弘治五年“叶淇变法”，停止食盐开中，实行“花钱买引”时，才可能集结成商帮，走到历史的前台。所以，陕西商帮是利用“食盐开中”机遇，最先登上历史舞台的“天下第一商帮”。

其次，明政府在陕西实行的“茶马交易”政策，对陕西商帮的发展起了促进和推动的作用。在明代，北部中国唯有陕西产茶。陕西秦岭南麓的“秦巴茶区”，在唐代以盛产“芽茶”而闻名国内，到明代这一包括安康、汉中和四川保宁府（今日之四川万源市）在内的大茶区已经形成，成为中国北部主要的产茶地。洪武四年，明政府规定“陕西汉中、金州、石泉、汉阴、平利、西乡诸处茶园，民所收茶，官给价……令有司收贮，于西番换马”^②，命将“秦巴茶区”所产之茶，全部由政府垄断经营，贩运到西北各地，满足边地游牧民族对茶叶不可遏制的需求，并从他们手中换取作为主要作战工具的马匹，以保障边地和平和增强军备力量。这就是明代初年在陕西实行的，以秦巴茶叶换取边地少数民族战马的“茶马交易”政策。由于官办茶马交易体制违背经济规律，官茶难行，私茶泛滥，明政府只得将“食盐开中”的成功办法，运用到茶马交易领域，实行“开中商茶”，允许商人参与茶叶贩运，并每引100斤多给60斤作为奖励（即“副茶”或“附茶”），从而刺激了五百年“西北边茶贸易”的滥觞。大量陕西商人闻风而动，南下陕南，将紫阳茶叶输向青海、宁

① 陈子龙：《明经世文编》，中华书局1962年版，第2734页。

② 雍正《敕修陕西通志》，陕西通志馆本，卷42，第14页。

夏，明代为 115 万斤^①，清代为 1100 万斤^②，艰难地踩出了中国历史上第一条“茶马古道”，即“陕甘茶马古道”。

“茶马交易”政策在陕西的实行，无疑给刚登上历史舞台的陕西商帮以有力的推动，极大地增强了他们商业经营的力量，巩固了商人集团化经营模式。所以《泾阳县商业志》准确地指出，泾阳商人致富的途径是“东南在盐，西北在茶”^③。而山西本土并不产茶，晋商贩运茶叶要到清代初年，因帮助清军入关有功而获得经营恰克图贸易垄断权之后，才大规模地发展起来。徽商经营六安茶和江西婺源茶由来已久，但将江南绿茶山高路遥地贩运到西北，在当时并不具备经济上的可行性。

因此，明代初年，风云际会，陕西商帮正是利用明政府对陕西实行的“食盐开中”、“茶马交易”政策机遇，充分发挥自身产粮和产茶的资源优势 and 地处西北交通枢纽的地缘优势，迅速崛起，成为中国产生最早的商帮。

二、陕西商帮经营的“八大产业”

方才登上历史舞台的陕西商帮，英姿勃发，雄心勃勃，以陕西人特有的博大劲直，气吞山河的雄浑和“骏马快刀英雄胆”的威武形象，扬鞭走马，在关系民生日用的“八大产业”领域，多财善贾，展现着自己的经营才华，为沟通祖国东西部贸易联系，整整奋斗了五百多个春秋，谱写了中国明清商业史上最激越雄壮的华章。

一是食盐。明代初年，“食盐开中”，淮盐“利数三倍”。在淮盐利重刺激下，陕西商人持盐引到扬州贩盐，成为明代初中期淮扬盐场最大的盐业资本集团，长期占据着扬州盐业的“第一把交椅”。明人宋应星说：“（扬州）商之有本者，大抵属秦、晋与徽郡三方之人。”^④清代陕西方志

① 雍正《敕修陕西通志》，陕西通志馆本，卷 42，第 14 页。

② 樊光春：《紫阳茶叶志》，陕西人民出版社 1993 年版，第 27 页。

③ 泾阳县商业局：《泾阳商业志》（油印本），第 16 页。

④ 宋应星：《野议》，明刻本，卷 2。



也记述“淮盐以西商为大宗”^①。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”^②。

明代中叶情况发生了变化。弘治五年，宰相叶淇变法，停止“食盐开中”，实行“输银于运司”，为徽商挤进扬州盐场提供了难得的机遇。徽商利用秦晋商帮“苦于朋比无多”^③的空当，趁势而起，成为扬州盐业明代中叶以后实力最为雄厚的商人集团。扬州盐场的市场份额分割变化为：徽商第一，陕商第二，晋商排在第三。万历《扬州府志》记载：“扬州皆四方贾人，新安（徽商）最盛，关陕山西、江右（江西）次之。”^④

明末，满族贵族在东北逐渐强大，晋商利用出山海关做生意的便利，与努尔哈赤家族建立了联系，为清朝定鼎中原做了不少事情。满族入关后，为回报晋商，将八大晋商调入北京，使其成为大内皇商。晋商利用这一政治优势，迅速崛起，成为与徽商在扬州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，此时却在扬州高举“反清复明”的旗帜，与清军做殊死的抗争，表现了陕西商人重义舍利的正义气节和慷慨胸怀。由于清廷的压迫，陕商在扬州力量尽失，“难以成帮”，只好“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，他们在四川自贡建造“西秦会馆”时，还用一副“钦崇历有唐有宋有元有明其心实唯知有汉；徽号或为王为侯为帝为君当日抵不愧为臣”的对联，表现了反清的强烈愿望和不屈情怀。由此，清代以后，陕西商人在四川为自己开辟了新的发展天地。清代初年“川省正经字号皆属陕商”^⑤，形成了“豆腐、老陕、狗，走尽天下有”的垄断局面。到清代乾嘉年间，他们又将经商积蓄的资金，投资自

① 刘于义：《陕西通志》，陕西通志馆本，卷13，《盐法志》。

② 张海鹏：《中国十大商帮》，黄山书社1997年版，第124页。

③ 张海鹏：《中国十大商帮》，黄山书社1997年版，第137页。

④ 万历《扬州府志》，书目文献出版社1988年版，卷2。

⑤ 萧梅性：《四川商业调查》，中正书局民国36年版，第27页。

贡的井盐业，形成“川盐投资秦人占十之七八”^①的投资热潮，一手促成了自贡井盐业的繁荣。之后，陕商抓住清廷“川盐入黔”的机会，又将势力扩张到云贵。一首清代四川民谣准确描述了陕西商人在四川贸易的进程：“皇上开当铺，老陕坐柜台；盐井陕帮开，曲酒陕西来。”^②

二是茶叶。陕西的秦巴山区是中国植茶最早的地区之一。还在远古时期，“神农氏尝百草，遇毒得茶而解”^③，说明是陕西人发现了茶。汉唐以后，陕西茶叶生产和焙制技术的成熟，为陆羽在长安写《茶经》提供了雄厚的物质基础。

至明代，明政府在陕西实行“茶马交易”政策，促使陕西商人大规模走上西部贩茶的经营道路。当时陕西茶商将秦巴茶区每年所产 115 万斤茶叶，悉数西运，以换取战马。

但明代中叶后，西北少数民族对茶叶的需求量巨大，陕南茶产有限，不能满足需要。当时据估计，西北对茶叶的需求当在 4000 万斤左右，市场差额有 3000 万斤之多，缺口巨大。同时，陕西秦巴茶为焙炒绿茶，口味比较淡，不能满足少数民族对口味较重茶叶的需要；加之秦巴茶焙炒不能挤压，用麻袋木桶装载，不便于运输和保管，且焙干茶，时效性强，时间长会发霉腐烂，不便于储存。这些都使得秦巴绿茶在产量、品质、口味等方面都不能适应西北市场的需要。如何通过市场技术创新，寻求新的贸易增长点，成为摆在陕西茶商面前的崭新课程。

在茶市利益刺激下，陕西茶商发现湖南安化地区所产粗枝红茶叶，产量巨大，熬制后色红味重，恰好能够满足西北民众口感辛辣的需求。更重要的是，陕西从唐代以来就掌握了茶叶熬制挤压的“团茶”技术，也就是砖茶的制作技术，而这一技术在当时为陕西所独有。^④更为奇特的是，压制茶砖需要加入大量咸水，而陕西泾河的河水携带黄土高原的

① 丁宝楨：《四川盐法志》，光绪 8 年刻本，卷首，《圣谕》。

② 《宜宾民谣》，《中华文史论坛》，2009 年第 4 期。

③ 庄晓芳：《茶史散论》，科学出版社 1988 年版，第 16 页。

④ 王恩浩：《安化茶叶调查》，《贸易月刊》第 1 卷，第 1 期。



大量盐碱，味重口涩，熬制砖茶殊相适宜^①，这些得天独厚的条件，使得陕西商人在中国茶叶史上演出了一场轰轰烈烈四百年的“湖茶贸易”历史活剧。

陕西茶商们，在陕西领引携资，千里迢迢到湖南安化设“住坐庄”，收购茶叶枝蔓（安化人记载说他们“其组织之严密，队伍之肃正，在安化历史上是首屈一指的”^②），然后将茶叶原料装船进洞庭湖入长江，达于汉口；再由汉江入丹江运至商洛龙驹寨起旱，用马驮人背翻秦岭十八盘到泾阳。在泾阳茶店设工压制成青砖茶，统一商标为“泾阳青砖”。其茶熬制后颜色红艳可人，散发土茯苓的香味，故也叫“茯苓茶”或“茯茶”，在西北民众中极富影响。然后用骆驼驮运，经北官道十八马站走20天到兰州，再由“销货庄”贩运西北各地。这一波澜壮阔的西北边茶贸易，将陕甘茶马古道延伸到东南，船装车载，水陆兼程，马驮人背，鸡声茅店，途经湘、鄂、陕、甘、青、藏、疆、蒙八省区，覆盖西北40000余里市场，每年产销量4000万余斤，一直延续了400余年。有一首《甘肃竹枝词》真实记载了这一过程：“草豆为刍又食盐，镇番人惯走参潭；载来纸布茶棉货，卸去泾阳又肃甘。”^③

陕西商人继“西北边茶”而起的是“西南边茶”。

元代设陕西行都司，也就是陕西行省，管辖着包括西康地区在内的广大区域，从那时候起，陕西商人的足迹就出现在这片土地上。明代洪武三十六年，明政府又在西康实行“茶马交易”，令将雅安、名山、天全、射洪、邛崃川南五县的茶产，贩运康藏，这就是中国历史上第二条康藏茶马古道和四川历史上风云激荡五百年的“五属边茶贸易”。

在明清从事西南边茶贸易的主要是陕西商人。陕西商人分两批进入康藏。头一批是明代去的，主要是户县牛东乡的商人，号称“牛东帮”，他们主要集中在康定。康定折多河南有一条“陕西街”，集中80家贩茶

① 《陕行汇刊》，第3卷，第1、2期。

② 王恩浩：《安化茶叶调查》，《贸易月刊》第1卷，第1期。

③ 雷梦水：《中国竹枝词》，北京古籍出版社1997年版，卷7，第253页。

的陕商字号，著名代表就是户县商人办的“德泰和”茶庄，在康定已有600年的历史。第二批是清代去的，主要是泾阳商人，号称“泾阳帮”，他们主要集中在雅安的“三元街”，办了许多著名的贩茶字号，其中泾阳于桥苗家办的“义兴”茶号，在雅安茶业中长期占头把交椅，从嘉靖年间一直到20世纪50年代，有500年的历史。^①此外还有泾阳社树姚家办的“天增公”茶号，在雅安也很有影响。

这些在西康的陕商茶号，将陕西的“团茶”技术引入川藏，在雅安将川南五县的茶叶压制成茶砖，并创出了自己的汉藏商标：“义兴”号的茶叫“狮子牌”，藏语叫“根郎沙颖”，“天增公”的茶叫“水兽牌”，藏语叫“曲升罗布”。陕商茶号经营茶叶的数量都很大，“义兴”号认引1100引，多达1100万斤，几乎占到川南边茶的四分之一；“天增公”是910引，达910万斤。两家几乎垄断了川南边茶的一半以上。^②然后，雇佣背夫沿茶马古道翻二郎山将茶砖运至康定的驻坐锅桩（后引申为锅庄），再由康定锅桩派伙计或交由从拉萨来的藏商将茶砖人背马驮，由巴塘、果塘趋昌都，再由昌都运至拉萨，全程二千余里，每年将4500万斤茶叶运往西藏，为满足边疆民族需要做出了艰苦卓绝的贡献。

三是布匹。在明代，由于北方地区天气燥热，纺纱织布断头多，费时费力，无法形成大规模的生产能力。而江南由于棉纺织技术的推广，使苏（苏州府）松（松江府）嘉（嘉兴府）杭（杭州府）四府成为全国的棉纺织中心。北部中国对布匹的需求量巨大，总计年需布匹在2700万匹之间。^③这种不同区域之间产品供求的差异，为陕西商人提供了巨大的市场空间。

明代中前期，从事江南标布贸易的主要是山陕商人。明代陕西商人去江南购布时，一般一个布商所带“白银动以数万计或多数十万两”^④，

① 《西康雅安边茶业概观》，《中农月刊》第3卷，第8期。

② 杨绍雄：《川藏茶马古道》，四川人民出版社2010年版，第54页。

③ 苏国亮：《关于清代前期松江布产量和商品量问题》，见《清史研究通讯》1985年第2期。

④ 褚华：《木棉谱》，《上海掌故丛书》卷3，第1页。



贩布动辄千万匹。他们简直就是江南人民的财神爷，江南人民尊陕西布商为王侯，争陕西布商如对垒。

进入清代后，北方开发了“挖掘地窖，以利纺织”的棉纺织新技术，使得湖北和河南农村棉纺织业迅速崛起。河南、湖北的“颖布”、“府布”代替了江南的“标布”，成为更受西北民众喜爱的产品。而豫楚与陕西毗连，到豫楚贩布“路近省费”，比江南成本更低，山陕商人便主要贩运豫楚的棉布，他们的足迹不逾江南，形成清代以后江南“山陕巨商罕至”^①的局面。

在湖北，陕西布商的活动主要集中在德安、汉阳、黄州、荆州等出产棉布的州县。如德安府的安陆、云梦、应城、应山、随州及汉阳府的孝感等地，城乡居民习于织布，其所产土布有“暖布”之称。每年秋冬两季，陕西布商来往德安收购府布，许多陕西商人就住在当地经纪人的家里，买一个大板柜，里面放着购布的银子，陕西商人吃睡都在柜上，这就是“陕西掌柜”一词的由来。^②又如孝感所产土布细薄如绸，陕西商人收之，称为“孝感布”。黄州府的黄冈、黄安、衡水、蕲春、麻城、罗山、广济、新洲八城以产“景布”著称，分销汉中、郧阳、广元、天水、兰州。而荆州府所产“荆庄大布”更是畅销陕鄂豫等省，贩运荆庄大布的仍以山陕商人为多。

陕西布商在河南各产布州县设庄成廛，收购布匹。河南的周口、怀川、豫中和豫南到处都有陕西布商的足迹，河南几乎每一个县都有“山陕会馆”，就是最好的证明。山陕商人在中原大地上的胜利进军，使他们成为清代河南、湖北的主要商业力量，河南人惊呼“他们（山陕商人）把所有的银子都弄走了”^③，河南《周口府志》记载，“我们这里的土地都归他们了”。^④

① 叶梦珠：《阅世编》，上海古籍出版社 1981 年版，卷 5，第 1 页。

② 李肇植：《德安府布史话》，见《安陆文史资料选辑》第 1 辑，第 89 页。

③ 乾隆《唐河县志》，台中成文出版社 1972 年版，卷 5。

④ 光绪《陈州府志》，台中成文出版社 1972 年版，卷 2，《风俗》。