



糧貨大軍

陝西商幫

田培棟

陝
中國十大商幫
商

中國十大商幫

糧貨大軍 克勤興業

陝西商幫

田培棟



中華書局

Ln 187/06

中國十大商幫

一 責任編輯：羅國洪
二 叢書主編：張海鵬

張海鵬

陝西商幫

□

著者

田培棟

□

出版／發行

中華書局(香港)有限公司

香港九龍馬坑道582樓

□

印刷

美雅印刷製本有限公司

九龍觀塘榮業街6號

海濱工業大廈4樓B1

┆

版次

1995年1月初版

(c)1995 中華書局(香港)有限公司

□

國際書號：ISBN 962 231 677 8

本書由黃山書社授權出版繁體字增訂本

主編的話

中國人從事商業活動的歷史源遠流長。

不過，在明代以前，中國商人的經商活動，多是單個的、分散的，沒有出現具有特色的商人羣體，也即是有“商”而無“幫”。自明代中期以後，由於商品流通範圍的擴大，商品數量和品種的增多，在商業中具有“龍頭”作用的行業在一些地區興起。傳統“抑商”政策受到削弱，商人地位逐漸提高，人們從商觀念不斷轉變，商人隊伍日益壯大，商業競爭趨向激烈，以致商業領域中出現了前所未有的盛況。最明顯的是，在全國各地先後出現了不少商人羣體——商幫，它們是商界的重要力量，操縱着某些地區和某些行業的商業貿易。

商幫，是以地域為中心，以血緣、鄉誼為紐帶，以相親相助為宗旨，以會館、公所為其在異鄉的聯絡、計議之所的一種既親密而又鬆散的自發形成的商人羣體。商幫的出現，標誌着中國古代商品經濟發展到了最後階段，它的活動在商界產生了很大的影響。

近幾十年來，明清商幫的研究，已成為引人注目的課題，並取得了一定的成果。但到目前為止，人們的注意力，僅放在個別商幫上，對商幫作全面介紹的文字則寥寥無幾。就明清商幫這個人題目來看，大家還沒有把“幫”與“幫”之間的共同點與差異點找出來，沒有揭示出商幫的興衰原因和活動規律，沒有全面地說清商幫的活動與明清社會發展的關係，等等。即使是在個別有關商幫的重要問題上，也是聚訟紛紜，莫衷一是。僅以徽州商幫研究為例：徽商起於何時？徽商的性質是什麼？徽商資本的出路何在？徽商與倭寇是什麼關係？徽商的作用是什麼？徽商是怎樣衰落的？這一系

列的問題，使仁者見仁，智者見智。

同時，在研究中國商幫興衰的過程中，不難發現商幫各自有不同的特點。商人的習性也基於當地的風俗、經商範圍、從商經歷而各自相異，形成有趣的對比。

歷史的烙印是極深的，今天回顧中國商幫的發展，仍是饒有意義。因此，我們編纂了這套《中國十大商幫》叢書。叢書分為十冊，分別介紹山西商幫、陝西商幫、寧波商幫、洞庭商幫、廣東商幫、福建商幫、徽州商幫、江右商幫、山東商幫、甌游商幫。

上述十大商幫，在明清三百餘年中，都是稱雄逐鹿於商界的商人羣體，他們所經營的項目幾乎是百業俱備，而其足跡則遍及大江南北。這十個商幫，堪稱為明清商幫的典型代表，從中可以窺見明清商幫的概貌。

另外，各書中涉及到很多有代表性的商人，他們的發迹起家、經商經驗、商業道德、亦商亦儒、利潤積累、審時度勢、或取或與等

等生財之道，也許對讀者亦能起到一點借鑑作用。

本叢書在滙集起來以後，我們通閱修飾了全稿。由於時間匆促和水平有限，疏漏不當之處一定很多，歡迎方家批評指正！

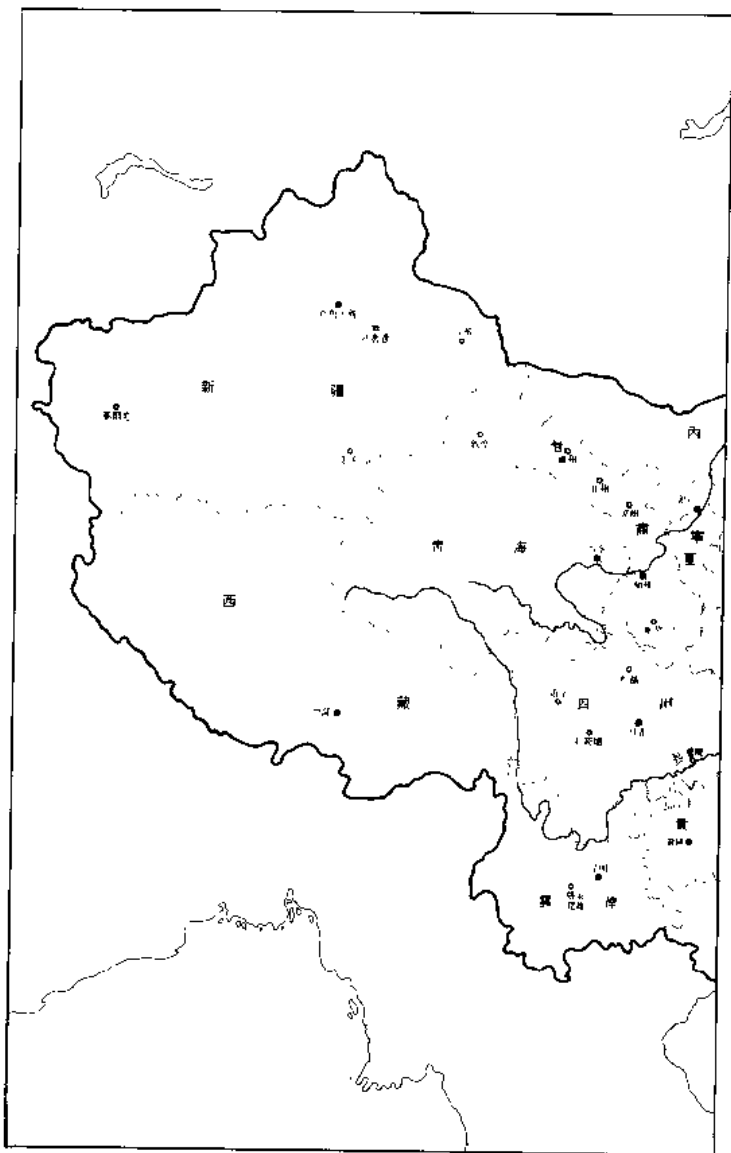
張海鵬 張海瀛

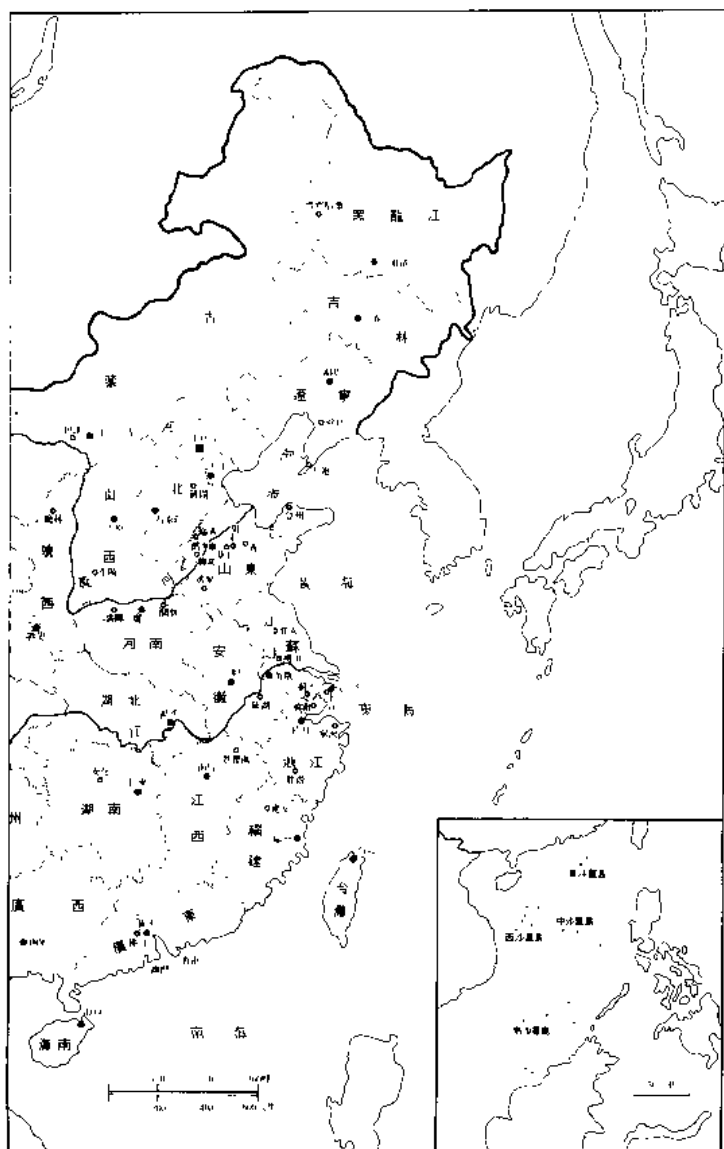
謹識

陝西商幫



陝西商幫經商路線圖





前 言

由於史書記載陝西商人的活動很少，僅在地方志與個別筆記小說中，有一些零散的材料；再加上山西商人資力雄厚，所以在過去的研究中很自然地就把重點放在了山西商人方面，從而忽視了對陝西商人的研究。值得注意的是日本藤井宏教授很早就重視了對陝西商人的研究，認為：“在明一代，作為鹽商的陝西商人，其勢力曾凌駕山西商人之上，其老家是三原縣、涇陽縣、綏德州等地。在明代商業界裏，山西商人與陝西商人為對抗新安及其他商人的必要，常利用鄰省之好，互相合作的場合不少。”的確，在明清時期，陝西商人在經營行業、活動區域以及經營素質上，都有許多顯

著的特點，是一個不可忽視的商幫。

陝西商幫的出現和形成，首先要追溯歷史。唐代長安是“絲綢之路”的起點，從那時起，關中就有許多商人參與絲綢貿易，曾到西域各地活動。到了宋代西北地區的回鶻、龜茲、于闐等國，也與中國有朝貢關係，大批的商隊到中國貿易，以美玉、名馬、鑲鐵劍、琉璃器、珊瑚、象牙及各種香料，換取中國的絲綢、茶葉等貨物。陝西商人也往青藏高原及西域各地進行貿易。至元代，元政府實行重商政策。獎勵商人貿易，於是陝西商人到西域各地貿易的人更多。直到明代，西安仍為中國通往西北各地的交通大道，中亞各國貢使來中國朝貢，一般都經過西安，在長期的中外交往中，關中地區的商人對西北各地少數民族的生活習慣、風土人情，都比較熟悉，對於他們從事商業活動非常有利，這就是關中商人在西北地區經商具有的優良傳統。其次，明朝建立後，為了防禦蒙古及藏族貴族人侵，便在嘉峪關外設



立罕東、曲先、阿端、安定、赤斤、哈密六衛。又在甘肅、青海、寧夏境內設置了二十餘個衛及十餘個千戶所，駐軍大約十二、三萬人，軍糧的供應，除軍屯和陝西布政司供應的軍糧之外，還有一部分依賴鹽的開中法及茶馬法換取的糧食來補充。這些制度的實行，給陝西商人提供了從事鹽業和茶葉業經營的機會。另外，由於關中地處東南與西北兩大地區之間，為兩地的交通樞紐，也是兩地貨物交換的中轉地，所以陝西商人就利用這一有利的條件，大力進行各地貨物的販運。根據以上的事實，說明在明清時期，陝西商幫的出現與形成，既有歷史的淵源，也與當時的制度以及關中的地理位置，都有密切的關係。

在明清時期將近六百年的歲月中，陝西商人取得了很大的成就，總結他們的成功之道，大約有三點：

（1）山陝商人長期的合作，大大增強了商業競爭力。從明代開始，陝西商人常在許多

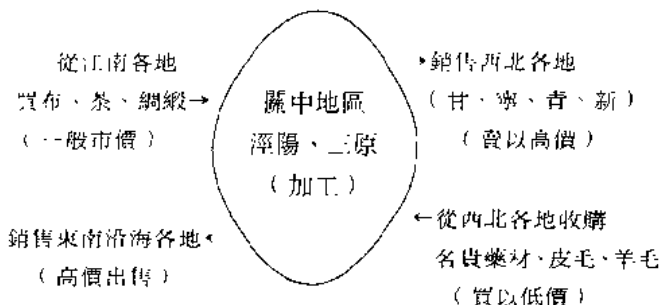
場合與山西商人合作，因而人們常把他們的結合體稱之為“山陝商人”，或稱為“西商”。山、陝是鄰省，僅一河之隔，尤其是晉南與關中兩個地區，人們的生活習慣、風土人情等方面，都十分接近，所以民間的日常交往也較多，例如朝邑縣的大慶關與蒲州的商業交往更為頻繁，兩省商人之間不僅有商業交往，也有許多婚姻關係。這兩省的商人，在商業經營方面，有許多共同點，如鹽業、典當業、茶葉業、布疋業、毛皮等行業，都是兩省商人共同經營的項目。因此，經常出現兩地商人合作的現象，有時候他們共同投資合股開商店，或者共同組織商隊長途販運貨物，尤其是在一些商業發達的城市，為了對付其他商幫，這兩地商人就結合起來，共同行動，參加競爭。如明代中期在揚州的鹽業經營中，往往是山陝商人結合對付徽商。又隨着商業競爭的加劇，所以山陝商人的結合也有了新的發展，在許多城市開始組織商會，共同投資興修會館，名義上會館



是給商人聯絡鄉誼，交通商情，但實際上是商會駐守會館，提調該地的商業，更明白點說，就是商會利用會館指揮調度該地的兩省商人共同參加競爭，包括壟斷商業、統一價格、辦理與官府的各种交涉，保護該地兩省商人的利益。兩省商人在這種客觀需要的前提下，不惜財力，大量投資，興建規模很大、氣勢雄偉的會館，著名的有山東聊城的山陝會館、開封的山陝甘會館、佛山的山陝會館、漢口的山陝會館、河南社旗縣的山陝會館等。總之，山陝商人結合，共同參與商業競爭，取得了很大的勝利，直到清朝，這種結合形式還是經常出現。但這種結合不是一種固定的模式，往往是有合有分；例如，在明朝中期，從弘治五年葉淇廢開中法，召商納銀於運司，於是在揚州的鹽業競爭中，徽商佔了優勢，山陝鹽商就失去了昔日的優勢，自此之後，山陝鹽商就分道揚鑣，陝西鹽商便把重點轉移到四川、貴州地區，進行新的鹽業經營。山西鹽商也轉移到華北地

區，控制了長蘆鹽及河東鹽。從明清時期全國各商幫的競爭歷史來觀察，可知山陝商人的結合，增加經濟實力，共同參與商業競爭，往往取得勝利，這也是陝西商人取得成功的一條十分重要經驗。

（2）充分利用關中的地利優勢，大力發展販運商業。陝西商人利用他們長期積累的經商知識，又熟悉西北少數民族地區的經商路線、市場需求等情況，因而到那裏營商，他們把自己販運的布、茶、綢緞、糖、針線、鐵器等貨物，在當地以高價出售，或以貨易貨，然後再從那裏以低價收購皮毛、羊毛及各種名貴藥材，運回關中，經過加工，再東運東南沿海各地銷售。還可以從江南各地以一般市價收購棉布、綢緞等貨物運回關中，進行加工，或另行包裝，再啟程運至西北各地，賣以高價。這樣的販賣形式，以圖示之如下：



這樣的貿易是來回生意，兩頭賺錢，可獲得地區間的最高差價。

(3) 利用雄厚的資本，壟斷四川的鹽業和典當業。清朝前期，隨着西南地區四川、貴州、雲南社會經濟的恢復和人口的增加，鹽的需要量也大增，陝西商人抓住了這個有利時機，紛紛赴川，投資鹽業生產，遂在彭水、富順、犍為、東山等地設場鑿井，大量生產鹽，進而控制這些地區的鹽業經營權，獲得厚利。至同治年間，四川巡撫劉蓉在上皇帝的奏文中說：“查川省各廠灶，秦人十居七八，蜀人十居二三”。可見陝西商人在十九世紀幾乎壟斷了四川的鹽業，還有一部分陝西商人，把高利