

陕西省商务厅《陕商文化研究》基金资助项目

陕西商帮

李刚 梁丽莎 著

十讲



教育出版社



陕西省商务厅《陕商文化研究》基金资助项目

陕西商帮

李刚 梁丽莎 著

十讲



陕西人民教育出版社



图书在版编目(CIP)数据

陕西商帮十讲/李刚,梁丽莎著. —西安:陕西人民教育出版社,2008.4

ISBN 978-7-5450-0066-5

I. 陕… II. ①李…②梁… III. 商业史—研究—陕西省
IV. F729

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 016783 号

陕西商帮十讲

李刚 梁丽莎 著

陕西人民教育出版社出版发行

(西安长安南路181号)

各地新华书店经销

西安创维印务有限公司印刷

880×1230毫米 32开本 10.5印张 250千字

2008年4月第1版 2008年4月第1次印刷

ISBN 978-7-5450-0066-5

定价:25.00元



“秦中自古帝王都”，陕西是中华民族文明发祥之地，十三朝历史古都。陕西太古老了，因此，陕西的宝贝太多了。陕西有秦兵马俑、汉阳陵；陕西有雁塔晨钟、大唐芙蓉；陕西有大唐西市、明清城墙，说起哪一个都是中华民族的骄傲，都是人类智慧的结晶。因而有一段陕西最辉煌的历史就逐渐淡出了人们的视线，淹没在历史记忆的尘封之中，这就是明清时期作为中国十大商帮之一的陕西商帮。

陕西商帮是以陕西乡土亲缘关系为纽带、以陕西会馆为办事机构和标志性建筑的商人资本集团。它是充分利用明朝政府对陕西量身制定的“食盐开中”“茶马交易”特殊政策而最早登上历史舞台的中国商帮。按照中国经济史权威吴承明先生的话说，陕西商帮与晋商和徽商是中国明清时期产生“市场经济因子”的代表，是在中国产生最早的商帮，并且是在明清十大商帮中名列前茅的商帮。由于陕西商帮活动的主要区域在西部，因而他们与山西商人一起被当时人称为“西商”。又由于陕商活动主要是内陆地区，是背向海洋的商帮，因而又被当时人称为

区别于浙商、苏商、粤商、闽商等“海商”的“山贾”。就陕商与晋商的相互关系而言，明代前中期陕商势力盛于晋商，故而官私著作均称之为“秦晋大贾”。明末至清代，晋商势力转盛，逐渐压倒陕商，故官私著作又多称其为“山陕商人”，陕西商人屈居于晋商之后。

陕西商帮在明清近五百年的岁月里，主要从事沟通中西部的贸易联系。他们捆盐于江淮，贩布于江浙，运茶于川陇，制皮于伊蒙，鬻药于河朔，在关系民众“养生送死之具，日常生活所需”的领域奋斗了近五百年，为沟通中西部贸易联系，满足西部各民族的生活所需以及西部经济的初步开发立下过汗马功劳。他们以“骏刀快马英雄胆”的英武形象，成为中国历史上的第一批“西部牛仔”；他们以诚信心实、简约朴素的诚商良贾形象在明清中国商界留下了良好形象；他们首先提出的“贾道”经营思想，将中国的传统管理提升到理性的高度；他们与山西商人一起创立的“合伙制”企业经营模式，成为中国商业史上的制度创新和对欧风西雨冲击的本能反应；他们在各地建立的会馆既是当年工商贸易的不可或缺之所，又为后人留下了可供展玩的文化景点；他们在家乡建立的商宅大院不仅从物象上表现了自身经营的成功，而且成为后人参观学习的旅游热点。总之，在15世纪以来商品经济全球化框架下所产生的中国商帮，既传承了中国数千年商业经营的传统，又承载了商品经济全球化冲击下中国商业经营的崭新变化，它们是中国从传统社

会向现代社会转型初期的风向标与弄潮儿。

陕西商帮之所以解体较早，淡出人们的视线，不仅是因为进入近代社会后外国洋货的冲击，也不仅是因为 1867 年陕甘回民起义的扫荡，究其根本原因在于陕西商帮本身是背向海洋的内陆商帮，他们与晋商、徽商、鲁商、豫商、江西商帮同为“山贾”，而非浙商、苏商、粤商、闽商那样的“海商”，因而与海洋经济和 15 世纪以来的商品经济全球化接轨较晚，从而最终没有完成自身向现代化的蜕变，始终作为传统商人，因其内在的保守性和封闭性而没有走出“以商致富，以农守之”的历史宿命。他们是以黄河为代表的农耕文明的“河伯”，走到了东海边，却没有再走下去，而是转过身去，拒绝了“海神”的拥抱。不像浙商、苏商那样勇敢地走向海洋，在欧风西雨的冲击下融入商品经济全球化的浪潮，完成了向现代化的转变。这是他们赖以产生的根深蒂固的黄土地对于他们的限制。他们的悲剧性命运昭示了传统文化积淀厚重的民族走向现代化的艰难与不易。

一地域历史文化的优势，不仅在于该地域传统文化本身的质量，也在于后人对它的整理与宣传。晋商之所以取得路人皆晓的文化覆盖成绩，不仅在于晋商本身的辉煌历史业绩，也归功于山西社会科学界下大气力对它的整理、挖掘和宣传。而陕商一方面因为解体较早，另一方面也与我们对陕商的整理宣传落后于山西有一定的关系。令人欣慰的是，近年来陕西省各级政府部门和主管单位已经认识到陕西商帮的历史文化价值，重

视对陕商的研究和宣传，一个“继承陕商优秀传统，再造陕商草根文化”的文化建设浪潮，正在三秦大地上骤然兴起，从而对于提升陕商研究在全国的知名度和影响力起了很好的作用。

历史既然是人民群众创造的，就应当将历史研究的成果还给人民群众。因此，本书采取了通俗易懂的撰写方法，以专题形式从陕商的兴起原因、经营范围、经营形式、经营特点、经营思想、衰落原因等各个方面，全面总结和探讨了陕西商帮的基本情况。特别是对陕西商帮产生的原因、陕西商帮的企业组织形式、陕西会馆产生的内在原因、陕西商帮衰落的内在原因等都做了新的探讨，反映了我们研究工作的进展和达到的新认识。同时，形式上也更加通俗和富有可读性，以便使更多的人了解陕西商帮，学习和继承陕西商帮历史文化的优秀传统，为发展陕西市场经济，推动陕西经济和社会的科学发展服务。

商帮作为一种历史现象已经走出了历史舞台，但商帮的历史传统却被传承和发扬光大着。面对方兴未艾的“新陕商”崛起的浪潮，我们更深切地感受到从事陕商研究工作的意义。我和我的工作团队将继续在这一领域拼搏下去，用更好的工作成绩回报养育我们的这块厚重多情的黄土地。

作者

2007年10月于西北大学五车斋

目 录

第一讲 纵横商界陕帮兴

——明清时期陕西商帮的崛起

- | | |
|-----------|----|
| 一 不意经商也从容 | 1 |
| 二 全凭食盐开了中 | 5 |
| 三 茶马交易陇上行 | 10 |
| 四 随军贸易赶大营 | 12 |
| 五 乡党联引结帮成 | 14 |



第二讲 洒向人间都是货

——陕西商帮的经营范围

- | | |
|-----------|----|
| 一 腰缠十万下扬州 | 17 |
| 二 陇蜀商铺都姓赢 | 21 |
| 三 紫阳茶青湖茶红 | 25 |
| 四 江南贩布赛王侯 | 29 |
| 五 泾河涨腻熟皮水 | 33 |
| 六 三原切药济苍生 | 38 |



七 兰丝水烟遍天下	42
八 秦巴砍砍伐木声	47

第三讲 乡党亲友赖颇多

——陕西商帮的经营方式

一 家贫财困少盘缠	51
二 路远山遥音难传	56
三 合伙经商开大船	62
四 财东掌柜抱成团	65
五 蜀地股份天下先	71
六 联号购销一肩担	79

第四讲 仁中取利大丈夫

——陕西商帮的经营思想

一 秦人质直且自重	84
二 诚信为本利源生	90
三 仁中取利大丈夫	94
四 首创“贾道”儒生功	98
五 行规业律自律成	98
六 人情契约和且平	103
七 商海信息八面风	114

第五讲 骏马快刀英雄胆

——陕西商帮的经营特点

一 千里戈壁天苍茫	119
二 英雄尚武走马帮	124
三 江南塞北任尔航	132
四 镖行刀客护庄忙	136
五 秦巴莽林驱虎狼	139

六 联手经商日月长	141
-----------	-----

第六讲 会馆最多数陕西

——陕西商帮的组织形式

一 身在异乡为异客	152
二 大会陕商在庙堂	166
三 护佑乡党情谊长	176
四 异地乡关拜云长	193
五 魂归故里设灵堂	213



第七讲 吼声秦腔泪花流

——陕西商帮的商业文化

一 经商万里秦之声	222
二 商情戏路总关情	239
三 《山曲》声声《信天游》	243
四 店堂生辉颂幽风	249
五 秦货宇内留美名	253



第八讲 一颗泪珠一腔血

——陕西商帮的家庭生活

一 儿行千里母担忧	258
二 君在天涯妾在家	260
三 一颗泪珠记一年	268
四 青楼留得薄幸名	270



第九讲 成败兴衰论短长

——陕西商帮的早衰

一 兴衰哀怨黄土地	274
二 人生皆因泥塑成	281
三 千里魂归四合院	288
四 陕甘回民起了义	295

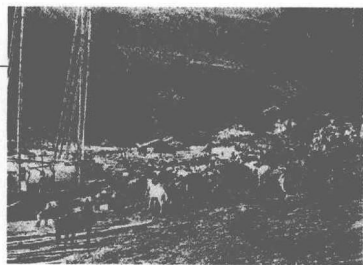


第十讲 再造辉煌新陕商

——陕西商帮的历史传承



一 百二秦关多希望	300
二 千里秦川也朝阳	303
三 偏转鼓风荣归海	304
四 秦草裹肚有五零	310
五 “世纪金花”闹“民生”	311
六 三秦贩运遍宇中	315
参考文献	317
后 记	328



第一讲

纵横商界陕帮兴

——明清时期陕西商帮的崛起

一 不意经商也从容

陕西也许是一个不该出商人的地方。可明清之际在这里却产生了一个名闻全国的大商帮，并驰骋中国商界达五百年之久，这个商帮就是陕西商帮。

陕西在唐以前曾经是中国的政治经济中心，但唐代安史之乱后，随着中国政治经济中心的南移，陕西便衰落了。明代的陕西已是边关地区，明代的陕西布政使司领 8 州 95 县，管辖东起华阴、南起紫阳、北至河套、西迄肃凉的西北大部分地区，边地直到今天的嘉峪关。有一首《甘肃竹枝词》形容陕西的情形是：

天下车书一统同，
怀柔西域远从风。
番蒙回部通川藏，
都在三秦节制中。

清雍正八年（1730），为加强对边疆的治理，实行陕甘分



省，陕西辖区内缩，成为内陆省份，管辖着 8 府 90 余县的广袤领域，并对西北地区产生着深远影响。有一首清人写的《秦亭》诗中曰：

大道西来万岭横，
秦亭何处但荒荆。
洧西考牧方分土，
陇右山川尽姓嬴。

明清的陕西，作为边关洪荒，无时无刻不面临着边外少数民族的侵扰。这里山高皇帝远，人少牲畜多，又是少数民族聚居地区，兵连祸结，土匪出没，社会很不安定。明末的李自成农民起义，清代中叶的白莲教起义、回匪起义，响马、刀客都集中在这一地区，持财辐重的商人成为兵匪追杀的对象，商业贾缺乏安定的社会环境。因此，陕西并不是产生大商帮的理想之地。

陕西八百里秦川，沃野千里，厥土黄壤，有着发展农业生产良好的自然条件。自神农氏教民稼穡以来，陕西就有素称发达的农业。陕西人将自然经济的小农经营方式发展到极致，力农致富，耕读传家，“督仆隶耕作，教子弟读书”，“三间一院，马房偏岸；大妇小妾，一点点年纪；顷亩田地，雇两伙计”便是陕西人理想的生存方式。那首古老的关中民谣将陕西人悠闲的生活状况描绘得贴切恰当：

三十亩地一头牛，
老婆娃娃热炕头。
一亩豆子换豆腐，



一亩芝麻够吃油。

在“秉耒耜以耕，力皆出诸己”的手工劳动生产技术条件下，人们基本上能够实现自给自足，“夜雨剪春韭，新饮间黄粱”，“养生送死之具已足，仅家无盐井耳”。可以关起门来过日子，对市场需求不足，缺乏涉远经营的激情动力。明清小说《幻影》第二十一回“夫妻还假合，朋友却真缘”有一段夫妻对话，将农民惧怕涉远外出的心态描述得真实可信。其主人公李雨良对兄弟说：

“我与你终日弄这些泥块头，纳粮当差，怕水怕旱，也当不得财主。不若你在家耕种，我向附近做些生意。”其妻韩氏在一旁说：“田庄虽没甚大长养，却忙了三季，也有一季快活，夫妻、兄弟聚作一块。那作客餐风宿水，孤孤单单，谁来照顾你，还只在家。”

关中民谣《半截瓮》也道出了关中农民不喜抛妻别子、外出经营的恋家心态。其谣曰：

半截瓮，截蒜薹，娘让出门做买卖。临行前，娘安咐，回头看看我媳妇，擦的油，戴的花，看着看着放不下，不如在家做庄稼。

这种自做自食、安贫恋家的生产方式和生活方式，阻挡了人们出门经商、闯荡天下的脚步，自然不是出产大商人的地方。

陕西四塞雄风，左崤函，右蟠冢，雄关环抱、群峦耸峙的自然环境，亦使陕人形成一种封闭自守的心态，使人们缺乏创



业开拓的心怀。家庭生活的自给自足放大到社会心态便形成性情自守的思维模式，使人们对经商业贾热情乏力，对海商风险充满了恐惧，不敢亡命涉险，经商自富。“金盃银盃，不如锅盃”，“买卖钱，几十年；庄稼钱，万万年”，就是关中农民对农商比较效益的结论性认识。而且涉商业贾，风险大，贫富不定，富贵无常，今日为富翁，明朝做乞丐，远不如经营农业、收取地租之利来得保险。求稳怕险本身就是小农保守心态的反映。明代的一首民谣《送亲》将这种心态描绘得淋漓尽致，其谣曰：

劝乖亲，休在江湖上恋。纵经营千倍利，不如家里
安闲，餐风宿水容颜易变。想茶，茶不到口；想饭，饭
不周全。到夜晚要自展那铺陈也，到天明还得自家卷。

就是那些为贫穷所迫外出经商的人，由于他们多为农民转化而来，依然无法割舍与土地的亲情联系，他们并不盼望财高北斗，富贵满堂，经商仅仅是他们的人生过程，而不是归宿，他们心中期盼的仍然是一份自足的田园生活。清代山陕商人的一首《归去来辞》真切表达了山陕商人的意愿：

归来重整旧生涯，潇洒柴桑处士家。草卷不用高
和大，会清标岂在繁华。纸糊窗，柏木塌，挂一幅草
条画，栽一枝得意花，自烧香童子煎茶。

这种缺乏追求财富的强烈冲动和安贫守拙的心理积淀，也使陕西成为很难出产大商人的地方。

但历史的发展常常是戏剧性的。偏偏是在这个不会出现大商人的地方，却因历史的发展，将陕西人推到了大规模经商致富的风口浪尖上。



二 全凭食盐开了中

在17世纪西方资本主义的触角伸到中国以前，对中原王权威胁最大的是北方少数民族的侵扰。这实质上是草原经济与农耕经济两种生产方式的对抗。中国西北部的青藏高原，天苍苍野茫茫，生活在这里的少数民族游牧而生，逐水草而居。相对于风调雨顺即可丰衣足食的中原农耕经济来说，草原经济有极强的不稳定性，一旦遇见气候变化，草原枯死，牛马饿毙，少数民族便无以为生，只好南下中原，掠夺而食。而少数民族强悍的体魄和训练有素的马队，常常使中原王朝难以应付。中国自秦汉以来几次大的冰川期，均造成少数民族大规模的侵扰中原。明代新生的朱明王朝正面临着同样的问题。明朝的三百余年，是中国气候从宋元的半寒半冷期向寒冷期的过渡阶段，天气转冷，植被减少，游牧民族频频南下抢掠。而政治上的麻烦更大，一方面元代蒙古族鞑靼势力的反扑，特别是扩廓铁木儿，拥有骑兵十万，步兵倍之，屡犯兰州，甚至兵临通州，直逼北平。另一方面西北的西番少数民族对中原王朝心有疑虑，有不断增长的离心倾向。为了固守边地，拱卫京师，新生的朱明王朝不得不把边防的重点放在西北。中央政府对地处西北边防前线的陕西布政使司予以高度关注，帝国财政收入的三分之二基本用在西北的边防建设上。他们沿长城设九边镇以拱卫关中，确保京师安全。其中固原、宁夏、延绥、甘肃四镇在陕西。而后再把陕西边防区扩大到“三边”，即东起延绥皇甫川，西抵甘肃嘉峪关，西南抵洮岷，远接四川松茂，绵延数千里，总计兵20余万人，马10余万匹，并设“三边总督”驻节固原。

在边疆洪荒地区驻守数量如此巨大的边防军，仅“一岁刍



粮数千百计”“布数十万匹”军队的后勤供应便成为朱明政权高度关注的军国大政。他们起初采取外方转输的方法，户部每年运江南储处折银十万两，河南大布十万匹前来凑用。但危途转输，路远费繁。一则人民不堪负担，从甘肃狄道运一石粮，路上要走六月余方到肃州，丁壮累毙，民多怨叹，许多富户宁肯自杀也不愿充任送粮的“粮长”。另一方面，政府财政不堪重负，难以支持。这种现实困难迫使明政府不得不想出一个既使“转输之费省”又使“军储之用足”的两全其美的法子来。于是便有洪武三年（1370）“食盐开中”新经济政策的出台。

洪武三年，明太祖朱元璋采取御史郁新的建议：

令商人于大同仓入米一石三斗，给淮盐一引，
商人鬻毕，即以所给引自赴所在官司交之。如此，
则运费省而边储充，帝从之。招商输粮而与之盐，
谓之开中。

“食盐开中”之所以是“新政策”，就在于它是明朝政府对食盐产销体系和军队后勤供应体系的创新性改革。政府将从春秋战国以来垄断经营的“食盐专卖”制度网开一面，允许商人向边关输粮换取食盐经销的许可证——盐引。政府让利于民，实行官、商利益的大调整，将军队后勤供应的政府行为转为社会化过程，运用民间的社会力量解决军需供应问题，用我们今天的话说就是“国退民进”政策，国家从食盐产销领域退出，让民营商家以向边关输粮为代价，参与食盐贩运。由于“食盐开中”米由商出，商人有很大的选择余地，“率视时缓急，米值高下，中纳者有利否”而定。加之中盐利厚，“洪武永乐时，边商引盐一引输粟二斗五升，小米不过四斗，商利甚巨”。用大约