

Z H O N G G U O S H A N G R E N

中国商人

● 曹天生 著

(修订本)



安徽大学出版社

中国商人

(修订本)

曹天生 著

安徽大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

中国商人/曹天生著. —合肥:安徽大学出版社,2001.9
ISBN 7-81052-447-X

I. 中... II. 曹... III. 商人—研究—中国 IV. F718

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2001)第 048708 号

中国商人(修订本)

曹天生 著

出版发行	安徽大学出版社	印刷	中国科学技术大学印刷厂
	(合肥市肥西路3号 邮编 230039)	开本	850×1168 1/32
联系电话	总编室 0551-5107719	印张	8.5
	发行部 0551-5107784	字数	190千
电子信箱	ahdxchps@mail.hf.ah.cn	印数	3000册
责任编辑	楚山	版次	2001年9月第1版
封面设计	孟献辉	印次	2001年9月第1次印刷
经 销	新华书店	照排	合肥市女娲照排中心

ISBN7-81052-447-X/K·38

定价 15.00 元

如有影响阅读的印装质量问题,请与出版社发行部联系调换

目次

导论 走近商人:撩开一道新景色	(1)
一、关于本著写作和修订的几点说明	(2)
二、商人的界说	(5)
三、研究商人的时代需要	(16)
第一章 商人创业:自古瓜儿苦后甜	(22)
一、梅花香自苦寒来	(23)
二、腰缠万贯由俭起	(29)
三、商人也有辛酸泪	(35)
四、货真价实好为商	(40)
第二章 商人道路:有财有势即相识	(48)
一、商人生死为一钱	(48)
二、非富贵也,是富贵矣	(60)
第三章 商人地位:天下谁人不识君	(66)
一、商人是社会经济发展瓜熟蒂落的产儿	(66)
二、历代商业政策种种	(71)
三、皇权下的商贾恨	(85)
第四章 商人风景:远近高低各不同	(92)
一、弃政从商的“陶朱公”范蠡	(93)
二、谋国商人吕不韦	(96)
三、专敛钱财的皇商萧宏	(100)
四、“红顶商人”胡雪岩	(102)
五、“状元商人”张謇	(108)

第五章 明清商帮:万般红紫来芳菲	(114)
一、应时而生的明清商帮	(114)
二、各有千秋的十大商帮	(119)
三、散布全国的商人会馆	(137)
第六章 商人爱国:深明大义显真情	(148)
一、国危难时挺身而出	(149)
二、海外侨商显赫名	(152)
三、桑梓情怀爱国举	(160)
第七章 商人与政治:剪不断、理还乱	(172)
一、有钱人与有权人的纠葛	(173)
二、有钱买得官推磨	(180)
三、接连势要,确保商利	(196)
四、商人向贵层的攀登	(200)
第八章 商人习俗文化:有心栽花花也发	(217)
一、商人称谓习俗	(218)
二、商人语言习俗	(224)
三、商人崇拜习俗	(229)
四、商人经营习俗	(234)
五、商人禁忌习俗	(236)
第九章 商人情感:一生真伪复谁知	(238)
一、商人形象素描	(239)
二、商人重利轻别离	(255)
后 记	(264)
主要参考书目	(266)

导 论

走近商人：

撩开一道新景色

到目前为止的人类社会(原始社会除外),是有各阶级、各阶层之分的。具体到商人,则既是一个群体,又是一个阶层。从古至今的社会,都离不开商人,有了商人的社会,才会是一个流动的、繁荣的、充满生机的社会;而假设一个社会没有商人的存在,那只能是一个静止的、死气沉沉的、缺乏竞争的社会;任何时代,都需要商人。

在深入改革开放、建设有中国特色社会主义和大力发展社会主义市场经济的今天,尤其需要一支高素质的商人队伍,要使我国经济社会真正形成一派洁净的活流,就需要了解商人,研究商人,造就商人。作者鉴此,愿和读者一起共同来探讨、研究自古至今中国商人的方方面面,以使我们对商人有一个较为全面而深刻的认识,从而去推动新的历史条件下商人队伍的建设,推动社会主义市场经济的健康发展。

一、关于本书写作和修订的几点说明

在导入正题之前,有几点要向读者交待。

第一,本书的写作突出以纵为述,以横为论的特点。所谓“以纵为述”即突出史的特点,既探讨商人的起源和在历代的发展,又探讨各个时代商人的某些共同特征。为什么要突出“史”的特点呢?因为历史出科学。常识告诉我们,历史的东西必然内含逻辑的东西,因而本书写作遵循的是历史与逻辑相一致的原则。马克思主义关于历史科学的说法有两种。一种说“我们仅仅知道一门唯一的科学,即历史科学。历史可以从两方面来考察,可以把它划分为自然史和人类史”^①。另一种说“凡不是自然科学的科学都是历史科学”^②。前一种指的是广义的历史科学,后一种说的是狭义的历史科学。恩格斯说:“黑格尔的思维方式不同于所有其他哲学家的地方,就是他的思维方式有巨大的历史感作基础。”^③ 无产阶级的革命导师马克思正是以这种“巨大的历史感”去研究人类史,才从中发现了历史唯物主义的。历史感或历史观念是一切科学研究所必须具备的基本观念。因为既然人们探索的是客观事物的发展规律,那就必须从事物发展变化过程中去探索。科学

① 马克思:《德意志意识形态》,见《马克思恩格斯全集》,中文第1版,第3卷,20页,北京,人民出版社,1976。

② 恩格斯:《卡尔·马克思〈政治经济学批判〉》附录一,见《马克思恩格斯全集》,中文第1版,第13卷,526页,北京,人民出版社,1976。

③ 恩格斯:《卡尔·马克思〈政治经济学批判〉》附录二,见《马克思恩格斯全集》,中文第1版,第13卷,531页,北京,人民出版社,1976。

研究必将采用历史的方式或者逻辑的方式,历史的方式主要揭示事物发展的顺序承递和历史事实;逻辑的方式主要揭示事物发展的本质和内在联系,为了避开许多无关紧要的材料,不致打乱思维进程,“逻辑的研究方式是唯一实用的方式。但是,实际上这种方式无非是历史的研究方式,不过摆脱了历史的形式以及起扰乱作用的偶然性而已。历史从哪里开始,思维进程也应当从哪里开始,而思维过程的进一步发展不过是历史过程在抽象的、理论上前后一贯的形式上的反映,这种反映是经过修正的,然而按照现实的历史过程的规律修正的,这时,每一个要素可以在它完全成熟而具有典范形式的发展点上加以考察”^①。“逻辑的发展完全不必限于纯抽象的领域。相反,它需要历史的例证,需要不断接触现实”^②。以上论述告诉我们,任何问题,都要带着历史感、历史观念去进行研究才能成为科学。因此,这里纵者,史也。所谓“以横为论”,横者,面也,即力争分析解剖商人的方方面面和历史横断面。当然,在这么薄的书里要解剖很多方面是不可能的,而且那也是商人史研究的任务,但本著就商人的几个主要方面是论及了的。所谓“论”,在本著是取论述、讨论之意,或发一家之言,或在前人或当今学者研究的基础上申论,与读者作认真的交流和倾谈。

第二,本著力争用较为活泼生动的语言来谈论一个严肃的论题,或者说,从书名来看,本著是板着脸孔的,似乎“论”

① 恩格斯:《卡尔·马克思〈政治经济学批判〉》附录二,见《马克思恩格斯全集》,中文第1版,第13卷,532页,北京,人民出版社,1976。

② 恩格斯:《卡尔·马克思〈政治经济学批判〉》附录二,见《马克思恩格斯全集》,中文第1版,第13卷,535页,北京,人民出版社,1976。

嘛,只是写给学人们看的,而实际上,本著力争作一种尝试,即将学术问题的讨论大众化,以便让更多的读者对本著所讨论的问题感兴趣。走进当今书店,或漫步书摊,似乎出版物有两极分化倾向:严肃的书籍,“严肃”得让一般读者不敢看、不愿看;大众书籍又“大众”得让有些文化修养的人望而生厌,不堪卒读。本著所论,实际上是一个个有关商人的严肃的学术问题,但写法上力争轻松道来,使本著做到既有学术性,又有可读性;还有资料性。当然,笔者是这样认识问题和作这样尝试的,是否能如愿,“度”是否能够把握,那就是水平问题了。

第三,本著主要对商人作规律性的研究,所谓规律性研究即对商人阶层的带普遍性的问题或普遍性的倾向作出研究。例如,一提起商人,一些人就会想起一句不知什么时候流传下来的话:“无商不奸”。对于这个判断的认识,要作具体分析,从规律性、普遍性上说,这句话恐怕没有错,尤其对古代商人来说,则应更无疑义。但这句话也有错误,因为无商不奸在形式逻辑上是个全称判断,即指所有商人任何时候都是奸的,此则未免偏颇。可以说,这是在我国传统农业社会里长期形成的一种偏见。实际上,商人阶层中有奸的,也有不奸的;古代商人是这样,现当代商人也是这样。只要是所有商人中有哪怕极少数人不奸,那也不能说“无商不奸”。在社会主义社会,随着商业政策制定得越来越严密,人们的商品意识越来越浓,鉴别商品的能力越来越强,不管商人是否出于主动与自愿,恐怕“不奸”的成分将会越来越多。所以,作为全称的判断,“无商不奸”的判断是太过分的。但从普遍性上说,“无商不奸”又是事实,因为作为商人,由于其职业特点,不可能一辈子一次不奸。所以武断地、笼统地说“无商不奸”是不对的,因为有些

商人有些时候不奸；但从普遍性上说，特别是从商人阶层来说，确实又是“无商不奸”。当然，对于“奸”也要作具体分析，商人的“奸”，有些是合理的，有些是不合理的。合理的“奸”，如封建社会的一些商人对封建官僚拍马溜须，借以作为自己的靠山，以牺牲自己的部分经济利益以求得长远经济利益等，我想，这种“奸”是形势所迫。合理的“奸”，还有“巧”的意味，即商人充分运用自己的智慧来正当地达到赢利的目的。这种“奸”，实际上反映了商人的素质。又如现今一些商人钻国家政策的空子，也应在合理之内。因为，并不是所有钻空子的行为都等于违法行为，商人的天性是赢利，只要不违法，有空子可钻，就应视为合理。作为国家，应该严密政策，尽量减少让人钻空子的机会。真正的“奸”指的是违反交易原则，坑蒙拐骗，违背道德、违背良心的商业行为，这是应当遭到反对的。总之，商人有奸的，也有不奸的；有些商人有时奸，有时不奸；有些商人先奸后不奸，有些商人先不奸后奸。如同对其他任何人类群体或阶层的分析一样，应作具体分析，不应一概而论，主要的是作规律性、普遍性研究，本著对许多有关商人的具体问题都是从这个观点出发的。

二、商人的界说

商人，最通俗的解释是指贩卖货物的人。当然这主要是指旧式商人而言的，新式商人就不仅仅是贩卖货物了，例如，从事证券交易等就不是贩卖货物，而是直接从事资本活动。但本书主要还是谈论旧式商人，部分地也谈到旧式商人到新式商人的变化和新式商人的一些基本特征。

还是让我们先从商人和商业的起源说起吧。

商人从事商品买卖交易活动,相应的,此行业也就被称之为“商业”。关于商人和商业,实际上是一个问题的两个方面,有商人才有商业,有商业也才有商人,二者是不能孤立存在的。关于商人和商业的起源,有多种说法,但比较通行的,也被大多数人所接受的一种说法是这样的:

商人(或商业)的商,最初是个原始部落的名字,其部落位于今河南省商丘市的南部地区,这个部落的始祖名叫契,因跟随大禹治水有功被分封在此。契的第十代孙子名叫王亥,他从事牧业,又擅长于经商,据说,他有一套驯牛用于役使的本领,他曾经赶着牛车到黄河一带做买卖,但不幸的是,当他行至一个名叫有易的部落时遭到杀害。王亥的后裔为了祭祀他,要杀三百多头牲畜,这在当时是个了不起的举动,这充分说明王亥从事商业活动的成就和影响是很大的。到公元前16世纪时,王亥的第四代孙子叫汤,起兵灭夏,建都于亳,即现在山东省曹县南部。以后又曾多次迁移,最后迁至殷(今河南省安阳小屯村),因而商也被称为殷,但商人仍自称为商。殷灭亡之后,周公(姬旦)告诉殷的遗民,要求他们继续经商。《尚书·酒诰》中有“肇牵车牛远服贾,用孝养厥父母”的记载。正因为殷商之人善于经营商业,周朝人便把从事这种行业的人称为殷商之人——商人。这大概就是我国历史上称做买卖的人为商人的开始。郭沫若在他所写的《十批判书》中说:“殷人的经商行为无疑已经开始了——大约就因为这样,所以后人称经营这种行为的人便为商人罢。”于是,商人从事买卖活动的行业就被顺理成章称作为“商业”了。

历代文献典籍中对商人活动的记载和描述很多,如《左传

·僖公三十三年》中说：“郑商人弦高，将市于周。”说的是春秋时期郑国商人弦高经商的事。唐朝诗人白居易在他著名的诗作《琵琶行》中有这样几句诗：“门前冷落鞍马稀，老大嫁作商人妇。商人重利轻别离，前月浮梁买茶去。”这里，白居易说的是商人远离家庭到外地经商的情况。宋代人曾巩曾作《义仓》一文，文中亦有有关商人活动的记载：“至开元，自王公以下至于商人皆有人，故义仓之设，至六千万以上。”这里讲了商人捐粮入义仓的情况。在近人的作品中，关于商人的记载和描述就更多了。这些都说明，当商人在我国出现以后，便作为一个十分重要的社会人群或阶层受到人们的重视，他们的活动对社会经济的发展，起到举足轻重的作用。

商人自出现后，按其前后发展，大致上可划分为三段，即旧式商人阶段、新式商人阶段和现代商人阶段。从时间上划分，旧式商人阶段为1840年以前；以后则为新式商人阶段，时间上为1840年以后至1949年以前；再后为现代商人阶段，时间上为1949年以来。

旧式商人是指经营农产品和日用消费品，在流通过程中贱买贵卖从中取利的商人。经营范围主要为粮食、布匹、蚕丝、茶叶、盐、杂货、牲畜、中草药材以及其它土特产品。

新式商人出现于鸦片战争以后，随着清朝帝国的大门被资本主义列强的大炮轰开，随着通商口岸的不断增设，出现了一批专门推销外国商品或者专门为外国人收购中国农副产品和手工业品的人，这些人从收进、销出差价中攫取利润，有的人为获取更大的利润，常为外国侵略者出谋划策残害人民，其中的一部分甚至具有买办性质。

现代商人在我国出现较晚，关于什么是现代商人，有人是

这样认为的：现代商人是指全社会具有现代商品经济意识、在市场中磨炼成长的各类经商人士。构成这支队伍的主体，是这样几类成分：一种是从国有商业中脱颖而出的商人；一种是从农村走出的商人；一种是原有工业企业在改革中走向市场，它们的厂长、经理也成为围绕市场的商人；一种是加引号的“洋商”；一种是新兴的信息产业、第四产业（如期货公司、房地产公司、证券交易所等）的从业人员，他们都是商人。

对于商人，还可以作其它各种各样的分类。

从商人的身份来划分，商人可以分为官商、儒商、军商和正商。

先说官商。官商是指当官者一边当官，一边经商。当官，手中有权，利用手中的权力经商，一般来说，由于其特殊身份和地位，容易得到滚滚财源。官商还可细分，在封建社会里，还可分为仕商和皇商。仕商指除皇帝和皇室人员以外的官员经商。这些人员是为封建社会最高统治者皇帝服务的，他们中有的人也经商，一方面从皇帝那儿领取俸禄，一方面经商牟利。仕商中比较著名的如吕不韦、胡雪岩等人就是。在中国封建社会里，一般皇家成员是不允许经商的，一是他们无须经商，因为皇帝是皇室的最高代表，他们拥有天下的一切，他们享受荣华富贵，一切需要都可以源源不断地得到满足，还经什么商呢！二是在封建社会里，商业长期被认为是“末业”，即卑微下贱之业，皇室成员经商，被认为是有失身份。所以历朝历代一般不允许皇室成员经商。但也有少数例外，如本书专门提到的贵为皇帝之弟的萧宏就是一个皇室成员经商的典型。除萧宏外，较为著名的皇商还可以举出一些。例如，清康熙、乾隆时，山西籍皇商范毓璪、范毓恬曾输送大批军粮供给西征

准噶尔的清军,并且做到不劳官吏,不扰百姓,为封建国家节约费用数以亿万计,因而他们的举动受到清朝政府的特别青睐。为了褒奖他们,范毓璪被授为太仆寺卿,用二品服;范毓恬则被赐予布政司参政。范家的祖辈也因此被追赠为骠骑将军、资政大夫、夫人、宜人,而毓字辈和清字辈任现职的不下17人,范氏这一商人家族,实际上已成为一门朱紫、炙手可热的豪贵。

再说儒商。儒商的“儒”是什么意思呢?儒是儒家和儒学的统称。儒商就是一些学习儒家经典,准备考取功名做官,而因各种原因暂未成功因而经商的人。这种商人,因为他们有文化,又深受儒家学说的影响,因而他们经商与一般商人有很大区别,这就是他们把儒家的一些思想文化带入到商业领域,使商业带有儒的色彩。所以,我们所说的儒商,所指的情况实际上有两种,一种是指儒商的商人这一群体,一种是指带有儒家色彩的商人文化或商业文化。

作为儒商商人群体,一般又可称为士商群体。“士”与“仕”不同。“仕”是指做官,或为做官的人。而“士”在古代是读书人的通称。《三国志·魏书·邓艾传》上说:“文为世范,行为士则。”这里的士,就是指读书人。而封建社会里读书人的读书目的,不为别的,就是为了做官,至于能否考取功名,做上官,那是另外一回事,但读书的目的是十分明确的。如果考不取功名,再图其它,这只不过是退而求其次而已。当然,也有读书不想做官的,如果要作统计绝对是少到可以忽略不计的程度的。

士人流向商业阶层或商人流向士人阶层都可称为士商或儒商。根据顾晓明的研究,士人流向商人阶层大致上可分为

三种情况：一是本为世家子弟，但是因为各种各样的原因，家道消乏，无力供养子弟们读书，也就断了入仕之门，而为维持日常生活，也就不得不弃儒为商了。二是本为商人子弟，因经济上比较富足而从事儒业，准备考取功名，由于成功的希望渺茫，而且又往往难于谋生，而被迫弃儒为商。如此看来，士人流向商人阶层，说到底还是经济方面的原因，念书是进取的手段，如果不能成功，念书就不能当饭吃。还有一个重要的原因，就是士人受商人价值观的影响，不愿意过穷书生的日子，而要去经商求富，这一点在重商地区尤为明显。虽然时代不同了，即使是在当今社会，也可以找到这种价值观的遗传。我国目前搞社会主义市场经济，可以说，重商风气也越来越浓，许多文人下海经商，他们已不再安于国家发的那一点微薄的工资，要么弃教从商，要么取得一定学历学位后直接扬帆商海，要么除本职工作外，谋起经商的第二职业。

在传统的中国社会里，商人一般来说很难进入统治阶层，他们即使再有钱财，也只能过富裕安康的享乐生活，而不可能过“贵”的生活。当有些商人积攒了一定的财富之后，他们与流入商人阶层的士人相反，又由商人阶层向士人阶层流动，当然这里说的并非一刀切的身份改变，其中一部分人是兼儒兼商，一身而二任的。一般来说，商人本人很少有条件能顺利实现此等“转业”，普遍的是鼓励、鞭策自己的子弟读书，希望他们能在科场上致胜，改变自己的身份，以光耀门庭。除此以外还有通过其它方法来实现“转业”以改变身份地位的，如商人家庭与官宦之家缔结姻缘；或花上一笔资金买一个官当当，等等。

为什么商人要向士人转化呢？或直接由商人仕呢？这也

是有深刻原因的,最根本的原因恐怕是由于中国传统社会是一个官本位(全称“官僚本位制”)社会,一切以官为中心,以权为中心,有钱不见得有一切,但有了官位,拥有了权力,确实就有了一切。传统社会里的官员,即使再清廉的,也是“三年清知府,十万雪花银”。为官一方,实际上也就是拥有一方;皇帝老子则拥有全国的一切。所谓“溥天之下,莫非王土,率土之滨,莫非王臣”,就是典型的描述,必要的时候,官要商亡是轻而易举的事情。

由于儒与商结合,便使商人文化具有独特性,即带儒家色彩的商人文化。这种商人文化突出表现在以儒道为主的商业道德上。如张海鹏、张海瀛主编的《中国十大商帮》一书中就概括了儒商的代表——徽商的商人之风,它具体表现在这么几个方面:

(一)以诚待人。主张在经营活动中强调“忠诚立质”、“以诚待人”,摒弃一般商人惯用的“智”、“巧”、“机”、“诈”的聚财手段。这是儒家所宣扬的“诚笃”、“诚意”、“至诚”、“存诚”的道德要求在商业活动中的具体运用。

(二)以信接物。在商业经营活动中,十分重视自己的荣誉。这与儒家所要求的“立信”、“笃信”、“言而有信”、“讲信修睦”是一致的。

(三)以义为利。在“义”和“利”的问题上,徽商大多标榜重义轻利,主张非义之财不取,“以义获利”。在“义”和“利”的关系上,孔老夫子说:“君子喻于义,小人喻于利。”宋代程颐亦认为:“大凡出义则入利,出利则入义。”徽商津津乐道于“以义取利”,则是试图追求义、利二者结合的完美境界。

(四)仁心为质。讲求在经营中要有仁爱之心,“不困人于

厄”，不乘人之危而谋利。徽商讲求“仁”，是从孔老夫子的“志于道，据于德，依于仁，游于艺”和孟子的“仁者爱人”中来的。

接下来说说军商。军商是指两类人，一类是专门从事或有时经营军火生意的商人；一类是军人直接从商。众所周知，在任何社会里，军火都是一种特殊商品，一般人是不得经营的，凡能经营军火生意的，要么是经过当时政府所特许的，要么是有特权的人，当然还有一些冒险经营军火的商人。

第一类的军商人物比较突出的如众人所熟知的胡雪岩，实际上在他的一生中，主要经商活动除了为清政府筹借外款外，就是做军火生意，本书后面的有关部分将对此作详细的介绍。

第二类的军商实际上是亦军亦商。日本学者寺田隆信在其《山西商人研究》一书中的第四章里，专门写有“官僚、军人的商业活动”。他写道：“众所周知，在旧中国，不仅做官本身就是致富之路，而且他们要把积蓄的相当一部分投入商业，另辟获利的来源。军人的情况也完全相同。因此，记述官僚、军人在北部边塞地方参与商业活动事实的资料俯拾皆是。”^①寺田隆信在书中分析论述了明代北部边塞官僚与军人经商的种种情况后，最后作出总结说：“官僚与军人，尽管他们在职务上和地位上有所不同，但在获取私利上无不汲汲以求……他们通过直接参加北部边塞地区的流通机构，尤其是参加米粮的收购，或者通过间接参与、寄生于这一流通机构，从而以货币形式攫取了巨额利润……政府费力运到北部边塞的金银落

^① （日）寺田隆信：《山西商人研究》，中文版，205页，太原，山西人民出版社，1986。