

中国
文化
知识
大观
园

社会民俗卷

辽海出版社

商业贸易

邢春如 刘心莲 李穆南 主编



• 中国文化知识大观园·社会民俗卷 •

商业贸易

(下)

邢春如 刘心莲 李穆南 主编

辽海出版社

子贡搞贩运，实际上就是将各地的特殊产品即土特产品于异地之间进行交换。由于中国地大物博，各地的特产还是相当丰富的，特别是秦始皇统一中国之后，为贩运商们提供了更为广阔的经营途径和方便的条件。为了巩固统一的局面，增强国力，秦始皇下令通关塞、修驰道、统一币制、统一度量衡，动员全国的力量通畅各地的水陆交通，虽然秦始皇在这方面的所作所为，主要是出于政治上和军事上的考虑，但在客观上也大大方便了各地的物资交流和商旅的往来。所以到了汉朝的时候，商业，特别是其中的贩运业更有长足的发展。关于各地所具有的各种土特产品司马迁曾有如下一段的概括：

夫山西饶材、竹、穀、𧄢、旌、玉石；山东多鱼、盐、漆、丝、声色；江南山槿、梓、姜、桂、金、锡、连、丹砂、犀、玳瑁、珠玢、齿革；龙门、碣石北多马、牛、羊、旃裘、筋角；铜、铁则千里往往山出棋置，此其大较也。

正是有了这些特产，为商人们的经营提供了条件，于是就出现了“商而通之”的情况。

随着经济的不断发展，商人们贩运的物品不仅仅是各地的土特产品了，一些专为出售的农、副产品作为商品而大量生产出来，如粮食、棉花、布匹、木材等，也开始成为商人们贩运的主要物资了。

隋唐的时候，商品经济进一步发展，商品更加丰富、交通更为便利。这时期，物资交流的特征是南北之间的大流通。虽然秦汉时期的全国统一为物资交流提供了条件，但终究是客观的条件刚刚形成，道路和交通还存在着诸多的不便，商业本身也处于起步阶段。到了国家分裂的南北朝时期，尽管南方的经济有了长足的发展，但南北处于分据的局面，这时期商人的贩运活动受到了极大的阻碍。隋唐统一之后，南方经济迅速崛起，北方仍然保持原来的发展势头，形成了南北的两大经济区。从官方角度来看，

由政府直接插手管理的漕运，作为物资交流的一条重要渠道，实现了南北之间的经济联系，就民间角度来说，南北贸易便主要是通过商人的贩运活动而体现出来。比如，除了珍奇异物、金银宝货等南北之间有了大量的交往之外，贩运商们把大量的南方稻米贩运到北方。中唐以后饮茶之风日盛，北方饮茶在很大程度上要仰赖茶商从南方贩运而来，史称“其茶自江淮而来，舟车相继，所在山积”。由于水陆交通的便利，长途贩运在商业贸易中已经占有了相当重要的地位。所以在隋唐时期，搞长途贩运的商人很多，因此而发家的也大有人在，像齐州醋商刘十郎“家累千金”；定州何明远“资财巨万”；河东裴明礼“家产百万”；襄汉潘将军，其资本“强均陶、郑”（陶朱公和郑国商人）；长安邹凤炽“金宝不可数”，等等，以上这些大商人，虽然不都是只搞长途贩运的，但在他们的商业活动中，贩运贸易是占着相当大的比重的。

明清时期，全国最有实力的商人就是贩运商。这时期南北经济都迅速发展起来，在全国范围内形成了各具特色的经济区，已经出现了像华北、华东等这样划分经济区域的概念，同时各省内部也已经形成完备和固定的物资交流体系，以“集”、“镇”为交流中心的地方小市场，完全成了农村居民不可缺少的生产、生活必需品的集散地，而大、中、小城市的发展壮大，也使城市市场丰富、繁荣起来。大至全国，小到村、镇，商业的交流形成了网络，而支撑这个网络的则是依赖于地区之间的、由为数众多的商人所从事的贩运贸易。

就南北贸易来看，明朝人李鼎说过这样一段话，“燕赵、秦晋、齐梁、江淮之货，日夜商贩而南；蛮海、闽广、豫章、南楚、瓯越、新安之货，日夜商贩而北。”充分表达了南北货运的流通发达程度。就地区间的贸易来看，更为活跃。比如河北省的情况，在《河间府志》卷七《风俗》中有这样一条较为详尽清

楚的记述：

河间行货之商，皆贩缁、贩粟、贩盐、铁、木植之人。贩缁者，至自南京、苏州、临清；贩粟者，至自卫辉、磁州，并天津沿河一带。间以岁之丰歉，或余之使来，巢之使去，皆辇致之；贩铁者，农器居多。至自临清、泊水，皆驾小车而来；贩盐者，至自仓州、天津；贩木植者，至自真定；其诸贩磁器、漆器之类，至自饶州、徽州。至于居货之贾，大抵河北郡县，俱谓之铺户。货物既通，府州县间亦有征之者。其有售粟于京师者，青县、沧州、故城、兴济、东光、交河、景州、献县等处，皆漕挽。河间肃宁、阜城、任丘等处，皆陆运，间亦以舟运之。

城市的和乡村的集市交易，则因贩运贸易的全面展开而显得异常的丰富和充满生机。在大大小小的城市中，店铺林立，商贾云集，农村集市人来人往，买卖兴隆，你可以在某一个城市或农村集市上看到来自于其他地区甚至全国各地的名特商品，比如在杭州城，明朝人王士性在他所著的《广志绎》中就说该城百货所聚，有“湖之丝，嘉之绢，绍之茶之酒，宁之海错，处之磁，严之漆，衢之橘，温之漆器，金之酒”等等。在河北的涿州，在它的集市贸易上竟有“江淮远方之货，辐辏于市”，可见商人贩运贸易已经发展到了何种程度。

对这一时期的商人，其活动范围，人们常常用“足迹遍天下”来形容，这样一种说法实际上一点也不夸张。我们以山西商人为例来看一看。山西商人据史料记载和各地发现的实物，他们贩运贸易的活动范围是“南则江汉之流域，以至桂粤，北则满洲、内外蒙，以至俄之莫斯科，东则京津、济南、徐州，西则宁夏、青海、乌里雅苏台等处”，在全国各地几乎都留有山西商人的足迹。再看一看徽商，史料记载他们的经营活动也是遍布全国，“滇、黔、闽、粤、秦、燕、晋、豫，贸迁无不至焉。淮、浙、楚、汉口其迹者矣。沿江区域向有无徽不成镇之谚”。还有

的史料记载说：“今之所谓都会者，则大之而为两京，江、浙、闽、广诸省；次之而苏、松、淮、扬诸府；临清、济宁诸州；仪真、芜湖诸县；瓜州、景德诸镇。……即山陬海顷，孤村僻壤，亦不无吾邑（指徽州歙县）之人。”（明朝万历《歙志·货殖》）

搞长途贩运贸易，并不是任何人可以胜任的，而是要具有一定能力的商人才能进行。具体的说，必须具备以下几个条件：

第一，必须具有雄厚的资本。贩运贸易所用时间比较长，所经营的一般都是大宗买卖，其数量也是很大的，没有一定的本钱是无法进行的；另外，长途贩运要通过一道道关卡，这就要求贩运商们善于与各地方官进行各种周旋，这种周旋不用金钱是不行的。

第二，贩运商们必须有丰富的业务经验和对各地商情的了解。比如要熟悉路程、交通运输情况、要知道各地的物产、行情、斛斗称尺，以及地方的风俗习惯、风土人情等，这些并非是一般商人所能做得到的。

第三，长途贩运，一因规模大，二因要历经各种艰难行程，遇到各种险境，所以贩运商们要有较严密的组织系统和管理系统。最常见的就是这些商人都组织成相当规模的商从，为了商队的安全还要雇用一定数量的保镖人员。

以上这些条件，对于中小商人来说都很难做到。因此，凡是从事长途贩运贸易的都是一些豪商巨贾。

中等商人

这部分商人主要经营的是市肆店铺买卖。

市肆店铺就是我们现在的商场商店，通过这种渠道进行商品的销售活动主要的是在城市中进行，销售的对象当然主要的是广大的城市市民。

中国的城市产生得比较早。当城市形成规模之后，便有大量

的居民聚集而来，人口不断的增加，必然地形成一定的消费市场，在这种需求之下，城市中自然就会出现供应市民生活必需品的市肆店铺，商人们通过这种以市肆店铺为据点的商品销售，也从广大的市民手中，赚取了可观的钱财，这部分商人不论从获得的商业利润，还是从经营活动的规模来看，都逊于搞长途贩运的大豪商巨贾们，所以他们便构成了商人中的中等阶层。

在早期，城市中的商品买卖活动是受着严格限制的，这种限制来自于官方，具体表现在：一是买卖的场所由政府来指定固定的地点，一般是按“前朝后市”的方向设置。所谓“前朝后市”，就是把市场设在王宫的后面；二是市场四周要设立城墙，四面有门；三是营业有一定的时间，一般地必须在白天进行；四是市场上有一定的秩序，如商品要分类排列，同类商肆店铺，鳞次栉比，各成行列；五是参加交易的商人要登记入册，列为“市籍”。被列入“市籍”的商人要缴纳市租。虽然有种种限制和严格的管理，但在城市中仍活跃着大批的商肆店铺商人，他们从贩运商手中趸来商品，然后通过自己的店铺，销售给城市的居民们。

到了宋朝，城市市场的情况发生了巨大变化，这种变化使城市市场出现了重大的变革。具体体现在：一是市场不再是由官府来设置，管理市场的、由政府委派的“市官”被撤消了，政府不再干预和管制商人的正当营业活动；二是市场不再限于一个固定的地点和狭小的范围。商人不仅可以自由选择营业地点，而且可以日夜进行交易活动。就是从这时开始，正式开放夜禁，准许开夜市了。

城市市场的放开，提供了商业活动的方便条件，从此之后，城市的商业迅猛发展，各行各业的商人们根据自己的需要，选择能发展自己业务的地点，大大小小的商店、铺席、货摊、饭馆、酒肆、茶楼等等遍布城市的各个角落，城市出现了空前繁荣的局面。

在城市的商业中，以零售商业、饮食业和服务业为最多、最发达。大家知道宋代《清明上河图》中所描绘的大部分是这些行业。《清明上河图》正是反映了宋朝都市店铺林立、商贾云集的景象。在文字的记载方面，吴自牧曾写了一部名为《梦粱录》的书，详尽叙述了宋朝都城临安（杭州）的市场，他说：从杭州大街自和宁门杈子外一直到朝天门外清和坊，自五间楼北到官巷南街，两行多是金银盐钞引交易，铺前列金银器皿及现钱；自融和坊北到市南坊，谓之珠子市，如遇买卖，动以万数。又有府第富豪之家质库，城内外不下数十处，收解以千万计；自大街及诸坊巷，大小铺席，连门俱是，没有一间虚空之屋。每天的早晨，两街巷门，浮铺上行百市，买卖热闹，至饭前市罢而收。其余坊巷桥道，院落纵横，城内外数十万户，莫知其数。处处皆有茶坊、酒肆、面店、果子、彩帛、绒线、香烛、油酱、食米、下饭鱼肉、鲞腊等铺。由此可见商店肆铺之多，经营的品种之繁。在这部书中，作者还详细地介绍了店铺的具体营业情况，我们也不妨举几个店铺为例看一看：

茶肆：杭州的茶肆，一年四季卖各种名贵的茶品和不同的饮料。冬天，增添出售七宝擂茶、馓子和葱绿茶或者卖盐豆豉汤；夏天，增添出售冰镇的梅花酒或健脾饮料、解暑的汤茶之类。不同的茶店吸引着不同的顾客，如有的茶楼多供富贵人家子弟及各官衙供事官吏等人聚会。有的茶肆是一些各行各业的雇工或卖艺之人洽谈雇佣条件和寻觅主顾的场所。还有的茶肆是文人士大夫们约朋会友相聚的地方。为了招揽顾客，店铺商家特意在茶肆里布置四季鲜花、挂上名人的字画，装点店堂的门面；饮茶过程中，店老板还安排了乐器演奏、歌吟唱曲、观听说唱之类的文娱节目，其目的就是为了多吸引顾客，多赚点茶钱。所以杭州城内的茶肆非常之多，且生意也非常兴隆。

酒肆：酒肆一般地也都装修的很讲究，如店门面彩画欢门，

设红绿杈子，绯绿帘幕，贴金红纱梔子灯，厅院廊庑中花木森茂，灯烛荧煌。酒肆除卖酒之外，还售卖其它的食品，如有包子酒店，专卖薄皮春茧包子、虾肉包子；有肥羊酒店，零卖软羊、羊杂鹅等；还有一些酒肆兼卖豆腐羹、煎豆腐、蛤蜊肉等小饮食，使酒肆的生意也显得十分的红火。

面食店：面食店以卖面食为主，如丝鸡面、三鲜面、盐煎面等，也兼卖其他食品。吴自牧在描述面食店门面及服务项目时写道：“其门首，以枋木及花样杳结缚如山棚，上挂半边猪羊；一带近里门面窗牖，皆朱绿五彩装饰，谓之‘欢门’。每店各有厅院，东西廊庑，称呼坐次。客至坐定，则一过卖执箸遍问坐客。杭人侈甚，百端呼索取复，或热，或冷，或温，或绝冷，精浇熬烧，呼客随意索唤。各桌或三样皆不同名，行菜得之。走迎厨局前，从头唱念，报与当局者，谓之‘铛头’，又曰‘箸案’。讫行菜，行菜诣灶头托盘前去，从头散下，尽合诸客呼索指挥，不致错误。或有差错，坐客白之店主，必致叱骂罚工，甚至逐之。”可见此类面食店是以优质的服务来赢得顾客的。

肉铺：杭州城内的肉铺很多，众多的肉铺皆装饰肉案。每天各铺悬挂猪肉，案前操刀者有的达六七个人，主顾从便索唤割切。这些街坊肉铺，各自都有自己的作坊，屠宰卖货。

以上所举商店、铺席、市肆几例，都是零售商，当然在这些零售商的背后是那些搞长途贩运的批发商，批发和零售商之间的关系是这样的：店铺分门别类组成“行”，各行都有行头，批发的时候，商品的价格先由行头确定，然后将货物分发市内各店铺。每一个行业都有自己批发之所，货物的发送搬运也各有脚夫、船户承揽，组织是非常严密的，各有一套有效的管理制度，整个批发过程是在井井有条的秩序中进行的。

市肆店铺随着业务的不断发展，经营的规模愈来愈大，各种管理的手段、经营的方式也不断健全起来。特别是到了封建社会

的晚期，城市中的市肆店铺已经和现在的商店、饭馆等的经营情况差不多了。比如在各城市里都设有饭庄，一般的饭庄都有宽阔的庭院、幽静的房间，陈设着木制家具，悬挂着名人字画。其使用的碗盘勺筷以及其他饭食用具，都是成桌成套的，既贵重又精致，极其考究。此外，饭庄里还设有戏台，可以在大摆筵席的同时，唱大戏、演曲艺。一般的茶馆也很有些场面，门面多的十几间，少的也有三四间，前设柜台，中为罩棚，后为过厅，再后为后堂，两旁侧房另设有雅座。

有一幅《姑苏繁华图》，描绘的是清乾隆年间苏州市面的繁华情景。画面上有230多家挂着市招的店铺，经营的商品除本地土产之外，还有四川、广东、云南、贵州、福建、江西、浙江、山东、江苏等省的著名特产，其中有山东的茧绸、汉府八丝、金华火腿、松江标布、南京板鸭等等。店铺中以丝绸业为最大，其中有一家七间门面两层楼的丝绸大店，楼上挂着“本铺拣选汉府八丝、妆莽大缎、官绸茧绸、哔吱羽毛等货发客”的大型横幅广告，长达六间门脸。

此时的商店不仅在装饰上更为华丽、设备更为齐全、讲究，在规模上也比以往大得多，还出现了总号之下设有若干分店的情况。山西省祁县一个姓乔的商人，他开设的店铺在一些大的城市中都有分号。他最早开设的店铺是在包头市，商号名称为“复盛公”，后来陆续开办的分号，也都冠以“复”字，人们把他开设的所有大小店铺统称之为“复字号”。他在店铺的经营上很注重严格的管理，并且对他的家人以及他自己也提出了很高的要求，常常以“不泥于古”、“自强不息”等作为自勉。

各店铺商肆都有较为规范和严格的管理制度，以等级分明、各司其职的原则安排、使用或雇用人员。在店铺中一般地都有掌柜、伙计、学徒等人员。掌柜是一柜之长，是受东家委托管理业务的，相当于现在的经理，较大的店铺另设有副手。掌柜实行家

长式管理，有权役使店铺中其他人员，是平时业务活动的主管人；伙计是经过学徒培训后提升的，地位比学徒高一些，所从事的工作也较为轻闲；学徒则是店铺中的主要劳动力了，学徒期限一般是三年，这期间管吃、管住，但不发工钱。

由上可见，这一类的店铺不论从哪方面看，都和现在的商店差不多了，一些先进的经营手段，如服务周到、广告宣传、购物加娱乐、创造舒适的环境等；管理上层层节制、分工明确，有各种店规铺则，同时也有定期的检查与考核，像掌柜必须定期向财东汇报业务，听取财东的意见，但财东平时不干涉店铺的事物，全权交给掌柜办理。学徒期满后要经过严格的考核，不合格者予以辞退。

这些经营店铺的商人，是属于商人中的中等阶层，占着商人中的大多数。而大批商品，也正是通过这部分商人将其由生产者手中转移到消费者手中的。商业的发展，特别是城市商业的繁荣，是和这部分商人的经营活动分不开的；人们的衣、食、住、行，柴、米、油、盐等日常生活需求也是通过这部分商人的经营活动得到满足的。

这部分商人就资本来说，远不如那些搞贩运的豪商巨贾们，活动的方式也不像贩运商们长年累月的在外飘泊流动，而是有固定的地点。就其业务来说，除个别店铺规模比较大，可能雇佣上百人或甚至几百人作为雇员，一般所雇佣的人员在十几人左右。所获得的商业利润虽然不是很高，但比较有把握而平稳。也就是说，这部分商人的活动没有太大的风险，每天的营业都是按部就班地进行。就其生活而言则保持着一种小康水平。

小商小贩

小商小贩，就是做小本生意的。这种小商贩在农村有，一般地是出现在农村定期或不定期的集贸市场上。还有相当一部人是活跃在城市的大街小巷中，进行零星叫卖。

小商贩很早就产生了。在周朝的时候，统治者为了方便商品交换，曾设立有固定的交易市场，规定开市的时间每天分早、中、晚三次，其中的晚市，当时也叫夕市，就是为小商小贩的零星售卖设立的。《诗经·卫风·氓》中所谓“抱布贸丝”，讲的就是村民之间的物物交换。当然其中也有专门做物物交易的小商贩，从中获得一些蝇头之利。

在唐朝之前，“市”和“坊”（住宅区）是分开的，一直保持着两者的分设制度。到了宋朝，这种“坊市制度”被打破，在城市商业中，不受特定市区的限制，商人在缴纳一定的商税之后，可以随便在居民区设店摆摊。所以小商小贩的活动也没有了任何限制，更为活跃。北宋张择端的《清明上河图》上画有鳞次栉比的商店市肆，而更多的则是直接向居民们出售货物的零售摊担，图中有卖水果、食品的摊担，正在接待顾客；有顶着食物筐的商贩正在招揽顾客；桥上还有卖铁器、绳索、刀剪的小摊等等。这些沿街串巷贩卖的日用商品构成了城市商业的重要方面，当时人称这些小买卖为“诸色杂货”。《清明上河图》只是局部地描写了清明时节京城开封汴河两岸的某些场景，而在文字记载上就比较详尽了。《梦粱录》上说：凡宅舍养马则每日有人供草料，养犬则供饧糠，养猫则供鱼鳅，养鱼则供虬虾，供人家食用水者，也各有主顾。这类小商贩一般的都有固定的买主。另外街头巷尾，流动着的小商贩有十几类，小商品有几百种，如书中所说的有卖铜铁器类的：铜铤、铜罐、熨斗、火锹、火夹、香炉等；家庭生活事类：桌凳、凉床、交椅、兀子、竹椅、衣架、浴桶；青白瓷器：碟、盘、蒸笼、水缸等；文具类：砚子、笔、墨、裁刀、簿子等；菜果类：瓜、苹果、姜、葱等；鱼虾类：鲳鱼、鲫鱼、白蟹、河蟹、河虾、田鸡等；鸡肉类：熟猪羊肉、鸡、鸭、鹅等；四时花卉：春天卖瑞香、木香，夏天卖茉莉、榴花，秋天卖兰花、茶花，冬天卖梅花、兰花等；还有妇女用品，

小儿玩具，各式各样的小食品、风味小吃、针头线脑等百货。

这些小商贩经过长期的经营，后来逐渐地在使用工具、售卖方式，甚至穿着打扮上都形成了各自的特点：如剃头的用彩色涂画牙齿作为标记；卖水果的用荆筐盛装；卖食品的用带屉的红漆方盒等。

小商小贩经营的方式，其最突出的就是以各种旋律的吆喝进行售卖。他们肩挑手提，边走边喊边卖。各地的小商贩都是如此，在吆喝上以北京的小商贩最具有特色，吆喝声也最为动听。《燕京杂记》记载说：“京师荷担卖物者，每曼声婉转，动人听闻。”他们的吆喝，不同的行业有不同的声调，不同的季节有不同的特点，有的悠扬婉转，有的低沉惨恻：

“唉——大小——金鱼儿来！”这是春天卖金鱼的吆喝声。卖金鱼的小贩，肩上挑着一对装着水的木桶，水中游着五颜六色的金鱼。

“青韭呀！芹菜，扁豆，小葱呀！嫩黄瓜——！”卖菜小贩一口气能把当天卖的菜全都报出来，这是初夏的清晨传来的叫卖声。这个季节是叫卖声最多的，有卖蔬菜、鲜花、瓜果的，还有卖各类小吃的。

“冰儿激的凌来呀，雪花又来落，又甜又凉呀——！”这是炎热的夏天传来的叫卖声，他们尽用冷的字眼招徕难忍酷暑的顾客。

秋果登市之后，街巷里又传来了卖苹果、鸭梨、葡萄、柿子和红果的吆喝声。

“噢——硬面馍馍”，“五香猪头肉”的叫卖声。一般地是寒冬到来之后，在宁静的街巷里传来的，如果此时正是大雪纷飞时分，更从这叫卖声中流露出谋生的艰难。

这种小商小贩资本微薄，所卖货物大多是自产自销，所从事的行业以服务性的行业为最多，虽然他们的经营规模很小，多数

是一个人，一副担子、挑子或一辆推车、一只挎篮，但城市居民离不开他们。他们繁荣了城市的商业，满足了人们的日常生活需要。

这些人谋生是非常艰难的，夏天头顶烈日，冬天冒着风雪，为的是挣一点点小钱来养家糊口。为此他们整天奔波劳累，今天挣得的钱明天就花掉了，明天的日子如何过，得看今天的买卖如何。

官商

除了我们上面叙述的三种不同类型的商人，即大商人、中等商人和小商小贩，经营着不同类型的商业和商品之外，还有一种有着特殊身份的商人，这种商人与政府有着密切的联系，经营着一定的特殊商品，享受着政府给予的特殊待遇，其地位比前述商人的地位要高，其富有的程度也非前述商人可比，他们就是——官商。

这部分商人，虽然在商人阶层中不占多数，但是在经济领域，甚至政治领域影响是很大的。这些人从某种角度来看，已经成为统治阶层的一部分。

官商最显著的特征就是他们经营的商品是直接由政府控制的。其中有几宗大的商品都被历代政府牢牢地掌握在手里，比如盐、铁等就是如此。

从秦汉之后，国家就对盐铁实行专卖。汉武帝元狩四年（前119），大农丞孔仅和咸阳提出开铁矿、造铁器、煮盐都收归官营。凡出铁、煮盐的地方都设铁官和盐官来主持专营事业。这种制度一直实行到西汉末年，东汉时期或罢或行，到三国以后，这种制度大体上已经废止，只是在某些地方，官府时常独占盐利；唐朝初年，盐是自由制造贩卖的，到安禄山叛乱之后，迫于财政困难，在唐肃宗的乾元年间，先由第五琦建立专卖制度，继而由刘晏加以修正，以后一直实行到唐末。宋代也实行专卖法，

办法上大体分为两种：一种叫做官鬻，一种叫做通商。所谓官鬻就是把盐送到州县，由州县官分配给民间；所谓通商就是由官府把盐出售给商人，由商人贩卖。不论哪一种，都是官府从制造业者那里把盐全部收买过来，然后用上述两种办法加以处理。元朝一直到明朝，继续实行专卖法，其情形和宋代大致相似。明代，因边境事端，如常受瓦剌、鞑靼之扰，因此，官府招募商人，输粮北边，给与勘合，带到两淮或两浙的盐场，领到盐之后，由商人发卖。

两千年来，政府极力控制着盐铁的专卖。经营此类商品的商人，于是就成了为政府出力、为政府经营的官商。这部分商人依赖政府给予的特权，独揽专卖生意。他们为政府增加了财政收入，自己也赚得了一大笔财产。因此，在历朝历代中，经营盐铁生意的商人都是非常富有的。

除了盐铁之外，铜、茶叶、粮食、金银珠宝也曾为政府所垄断过，经营这些商品的商人当然也是属于官商的一部分。一些商人经销官营商品，或为政府专门管理某一行业如对外贸易等，长期与政府合作，便成了专门为政府服务的商人，最为突出的是在明朝出现的“行商”、清朝出现的“皇商”。

“行商”，指在洋行里为中外商人提供中介服务的商人。其经营的业务范围与牙行的性质差不多。我国古代对于买卖双方的居间经纪商，在汉朝的时候称“狙侏”，唐朝以后称“牙人”，牙人的组织“行会”，就是所谓的“牙行”。明清的时候，政府逐渐地把对外贸易交给了牙行管理，故亦称“洋行”。

对外贸易，政府设有专门的官方机构，宋朝以来有市舶司。明中叶之后，随着海外贸易的发展，在国内东南沿海各港口除仍设有市舶司主持外贸事务之外，也出现了不少经营外贸的私人所办的牙行。后来，市舶司的权力逐步向私牙转移，不久私牙取代了市舶司掌握了外贸大权，在广东还出现了由私牙组成的三十六

行。但三十六行及其行商是由政府控制的，其为政府服务的性质没有变，三十六行每年要向政府缴纳一定的费用，其行商也是由官府“准选有抵业人户充应”，即选择那些有一定财产的人充当。另外，政府还要发给他们印信文簿，作为经营的许可证。这些商人是在政府严格控制下，经营着有垄断特权性质的对外贸易，是官商的一种。

到了清代，前期实行海禁，对外贸易大受限制，到康熙年间一度解除海禁，但到乾隆年间由于外商多次私自闯入内海进行商贸活动，乾隆皇帝下令关闭了在康熙年间开设的几个海关，只开放了粤海关一处。广州成了唯一合法的对外通商口岸。明朝的时候出现的三十六行，到清朝逐步演变，形成了有名的“广东十三行”。

关于这“十三行”的性质，广东人屈大均有一首《广州竹枝词》可作说明：“洋船争出是官商，十字门开向两洋，五丝八丝广缎好，银钱堆满十三行。”可见开洋行的行商是官商。十三行的经营主要是代理官方承办外商与中国商人之间的交易，同时它的另一项职责就是对外商的管理和监督。既然如此，其经营首先也是要由政府批准后发给执照和代行管理外商的纹章，并向政府交纳费用。政府为十三行规定了明确的任务：一是承销外商进口商品，代外商收购出口货物；二是代表外商缴纳关税；三是代表政府管束外国商人，传达政令，办理一切与外商交涉事宜。这些规定使得外贸大权为十三行所垄断，实际上也是为政府所把持，行商成了政府的代言人和办事员。由于外贸大权的垄断，这些商人积累了大量的财富，也成了大富商中的佼佼者。

鸦片战争之后，广东十三行垄断外贸大权的情形改变了，特别是五口通商，资本主义国家打开了中国闭关的大门蜂涌而至，大量的中外贸易在各通商口岸进行。由于广东十三行的商人多年经营外贸且长期与外商接触，后来，外国资本主义侵略者为了在

中国经商发财，首先就选中了曾在十三行做事的行商们，作为他们的代理人，于是十三行的行商们转化成了中国最早的一批买办商人。

“皇商”发源于张家口。在清朝未入关之前，满洲和内地经常发生贸易关系，其主要地点就是张家口。当时满洲的人旗贵族在这里与内地商人做买卖。居住在张家口的内地商人多属于山西籍即山西商人，在山西商人中有所谓的“八大家”。八大家晋商，明末来到张家口的，有王登库、靳良玉、范永斗、王大宇、梁嘉宾、田生兰、翟堂、黄云龙。满族入关击败明王朝建立清帝国，常年的接触，使清政府对这几家商人非常信任，史料记载说：清王朝定都北京之后，皇帝亲自召见他们并赐予便宴和服饰，责成他们为政府做生意，由内务府广储司管辖，每年向内务府交纳一百两银子。

内务府广储司是专门为皇室采买物品的机构，它下设6个库：银库、缎库、皮库、茶库、衣库、瓷库。可见它所负责的都是皇室日用所需的物品，其种类非常广泛，贵重和日用之物无所不包。这八家商人专门为皇室采购这些物品，于是他们便成了非常有特权的皇商。

经营一段时间之后，到清乾隆年间，八家皇商中以范家经营的最为出色，经营的规模愈来愈大。在整个清朝，皇商为政府做了大批买卖，其中有两项最为突出，一是采买粮食，供应军需；二是采办洋铜，铸造钱币。

清朝前期，国内战事一直很频繁，康熙、雍正两朝多次用兵西北，对少数民族地区进行征讨和平叛战事。从这时候起，皇商们就开始了买粮运粮、供应军需的生涯，其中较为突出的是范姓一家。康熙三十五年（1696）征讨噶尔丹，康熙皇帝亲自出征，大军兵分数路向噶尔丹叛乱地区进发，其中的西、北、东三路大军的兵饷，皆未如约而至，这三路大军正在追击叛军，不得不屯