

## 第一章

# 肇牵牛车远服贾，用孝养厥父母

### —— 中国商人的起源与称谓

人是有群体之分的，商人就是一个群体；人是划分为阶层的，商人就是一个阶层。一提起商人，人们就会想起一句不知什么时候流传下来的话：无商不奸。实际上，这是在我国传统农业社会里长期形成的一种偏见。诚然，商人有奸的，但也有不奸的，如同其他任何人类群体或阶层一样。从古至今的社会，都离不开商人，有了商人的社会，就变成一个流动的、繁荣的、充满生机的社会；而没有商人的社会，只能是一个静止的、死气沉沉的、缺乏竞争的社会。

我们需要了解商人，更需要研究商人，在建设有中国特色的社会主义，大力发展社会主义市场经济的今天，尤其需要有一支高素质的商人队伍，使我国经济社会真正形成一派洁净的活流。作者鉴此，愿和读者一起共同来了解和研究商人的方方面面，以使我们对古今商人有一个较为全面而系统的认识。

## 一、商人的起源与发展

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了，而是直接从事资本活动。但我们本书，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。

在我国，从事商品买卖交易活动的人被称为商人，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，二者之间是不能孤立存在的。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封在此。商这个部落的始祖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，这充分说明王亥从商活动的成就

和影响有多么之大。到公元 16 世纪时，王亥的第四代孙子叫汤的这个人，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》中记有“肇牵牛车远服贾，用孝养厥父母”。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。这大概就是我国称做买卖的人为商人的开始。文学家、考古学家郭沫若先生在他所写的《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，商人从事的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入，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

明，自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，一般可划分三段，一段分为旧式商人阶段，一段为新式商人阶段。从时代上划分，旧式商人阶段为 1840 年以前，以后则为新式商人阶段，再后为现代商人阶段。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。经营范围主要有粮食、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以后，随着通商口岸的开设，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、在市场中磨练成长的各类经商人士。构成这支队伍的主体，是这样几类成份：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。

## 二、形色各异的商人

1. 商人从经营商业的身份来划分，可以分为官商、儒商、军商和正商等。

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，一方面经商取利。仕商中比较著名的如吕不韦，此人在本书后面的有关部分要专门讲述，这里从略。在中国封建社会里，一般皇家成员是不允许经商的，一是无须经商，因为皇帝是皇室的最高代表，“普天之下，莫非王土；率土之滨，莫非王臣。”他们拥有天下的一切，他们享受荣华富贵，一切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，商业普遍被认为是“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，如本书专门得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，较为有名的皇商还可以举出一些。例如，清

朝的康熙、雍正、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，范毓恬则被赐与布政司参政。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。公元前 551 年，在神州大地上诞生了一位伟大哲人，这就是名垂千古、妇孺皆知的孔子。孔子这人经历非常怪，生前是始终不得志，死后却身价百倍，直到被抬高到“大成至圣先师文宣王”“万世师表”的吓人高度。到了现代被定为世界四大历史文化名人之一，从而成为中国人引以自豪的人物；他的学说也和他人一样，孔老夫子在世时，各诸侯国的官方很少理睬他的说教，有的国君甚至像驱逐瘟神一样干脆将他扫地出门，但百岁之后的孔子的学说却被封建统治阶级如获至宝那样拾掇起来，又如数家珍般地展示出来。历代封建统治阶级都把孔子开创的儒学定为唯一的思想和行为的规范。人们的一言一行，一举一动都被要求按照孔老夫子的话去做。

在整个封建帝制时代，儒家思想对政坛和文坛形成了种种独霸独尊的局面。自汉武帝时起，开始“罢黜百家、独尊

儒术”。具有独霸地位的儒家学说，始终显示着维护封建制度的巨大威力。虽然在儒家内部，不论在政治观点或者哲学观点方面，都存在有差别和对立，但其共同点却是十分鲜明的：一是以孔子为宗师，视其言行为最高原则；二是以《诗》、《书》、《礼》、《易》、《春秋》为经典学说；三是提倡仁义，以为行为准则；四是维护君臣、父子、夫妇、兄弟等伦常关系。从来的封建统治阶级都深深懂得“善政不如善教之得民也”（善于统治人民不如善于教化人民之意）的道理，因而，他们利用一切机会将儒家思想的触角伸入到社会的每个角落，每个家庭，用儒家思想束缚、统治人民，以维持自己统治的稳定。

由于封建社会是以儒家思想为正统思想的，所以，统治阶级总是千方百计地进行儒家思想的教育，其实施手段主要有两个，一是加强经学研究。所谓经学就是论述、解释先秦儒家经典的学问，既然儒家经典被历代封建统治者捧为金科玉律，因此以解释、论述孔孟之业的经学便经久不衰，独占鳌头，使之始终处于封建文化正宗的地位。二是建立科举制度。自隋代开始，我国科举制度大兴，而隋唐时期明经科即为科举考试的重要科目。宋代以来，科场内容干脆多改用经义，自此时起，一直到清末，极少有变动，这种科学与经学的不解之缘使儒家学说如虎添翼，更加被宏扬光大。可以说，儒家学说不仅源源不断地为封建专制主义制度输送精神武器即思想，而且源源不断地为这种制度的延续培养了一批

又一批维护者。关于“儒”就介绍到这里。

那么，儒商是什么样一种商人呢？简单地说来，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商人，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，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，我们看下象棋，棋盘上的“将仕相”中的“仕”就是将的保卫者。而“士”则不同了。“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。而封建社会里的读书人的读书目的，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，但读书目的是十分明确的。如果考不取功名，再图其它，只不过是退而求其次而已。当然，也有读书不想做官的，这绝对是少到可以忽略不计的程度。

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。根据顾晓明先生的研究，士人流向商人阶层的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，而为了维持日常生活，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，但又因种种原因，未能如愿，而复为商。三是一般的士人，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，即使在当今社会，也可以找到这种价值观的遗传。我国目前搞市场经济，可以说，重商风气也越来越浓，许多文人下海经商，许多文人已不再安于国家发的那一点微薄工资，要么弃教从商，要么取得一定学位后直接扬帆商海，要么除本职工作外，搞起经商的第二职业。

在传统的中国社会里，商人一般来说很难进入统治阶层，由此即使再有钱财，他们也只能过富裕安康的享乐生活，他们不可能过“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，而是兼儒兼商，一身而二任的。一般来说，商人本人很少有条件作此“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的一个官僚本位制社会，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，确实就有了一切。官在传统社会里，即使再清廉的，也是“三年清知府，十万雪花银”的。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。必要的时候，官要商亡是轻而易举的事情。

这两种人为儒商，由于这儒与商的结合，便使这种商人文化具有独特性，即带儒家色彩的商人文化。这种商人文化突出地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：

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。

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”是相一致的。

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“以义为利”，则是试图追求义、利二者结合的完美境界。

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，一类是专事或有时经营军火生意的商人，一类是军人从商。我们知道，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，都是经过当时政府所特许的，或者是有特权的人才可经营。

第一类的军商人物比较突出的如众人所熟知的胡雪岩，实际上他的一生中，主要经商活动除了借外款外，就是做军火生意，这在本书的有关部分中可以看到对他的介绍，这里就省略了。

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》一著中的第四章里，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。”

（该书山西人民出版社 1986 年版第 205 页）

寺田隆信在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入驻防在该地的一部分高级军人的手中，而变成了私财，在他们离开时带回京师。……由于这些原因，官僚和军人的个人资产往往凌驾于商人之上。这也表明商人同这种势要官僚，军人建立某种联系，是最大的发财致富之捷径。（同上 241—215 页）

商人中最多的要数正商，所谓正商就是普通商人，这些商人不像官商那样有权势，不像儒商那样有文化素养，更不像军商那样有特权，他们是完全依靠自己的财力、体力贩卖货物而谋生计的人，他们是中小商人。

2. 商人从经营商业的道德水平来划分，可以分为义商、奸商和平商。

义商是商业道德比较高尚的商人。一般来说符合以下条件之一的，就应该称为义商：

第一，坚持以义获利。像前面所提到的徽商就应属于这

一类。这一类商人能做到以正当手段谋利，不以非正当手段取财。

第二，办慈善公益事业以扶贫济困。这一类商人虽然经商赚了钱，但并非是守财奴式的人物。在他们有了一定的财富以后，便将自己的一部分财富用于举办慈善公益事业，扶贫济困，如修桥铺路、救助灾荒、济人困危等。

第三，扶办教育。这一类商人在赚钱以后，拿出自己的资金，或捐献给政府办学，或自己聘请教师办学，或者资助入学困难但又有培养前途的学生。

第四，资助国家建设和国防。这一类商人愿意把自己财富的一部分拿出来贡献给国家，或用于某一项重大工程，或用于抵抗外来侵略的军事战争，或用于剿肃土匪之类等。

当然，还可以举出其它一些义行。这些义行固然有追求“名”的一面，但客观上也为社会上做了一些好事，他的利润有取之于民用之于民的一面，更何况，他们做好事，也有影响改善社会风气的一面。

奸商是惹人讨厌的，由于商人一切活动都是为了牟利，再加上一些商人的不良行为，所以历来有“无商不奸”的说法。奸商是以非正当手段牟取暴利的商人，他们的非正当手段是多种多样的，常见的有：买空卖空，垄断市场，克斤扣两，以次充好，甚至有的玩空手道，做无本生意，这些人基本上或完全不讲究商业道德和商业规则，往往给其他商人、顾客和社会造成危害。所以，一般来说，如果某商人被人认

为是奸商的话，那么，他的下场是不妙的。

平商是怎样一类商人呢？笔者把义商和奸商以外的商人统称为平商，从道德水准和遵守商业规则来说，这些人介于义商和奸商之间，他们不像义商那样豪爽侠义，也不像奸商那样不择手段，或者说他们既有一定的商业道德水准，基本上按商业规则办事，但是偶尔也有一些不良商业行为，但社会危害不大。这类人，应该说是商人中的大多数，称他们为平商，就是指他们各方面的表现都平平而言。

3. 商人按资本和经商规模的大小来划分，可以分为巨商、中等商人和小商人。

顾名思义，巨商指的是资金雄厚和经商规模大的大商人。古代，称巨商为“鸿商富贾”。历史上巨商，有的富到可以与王侯相等或超过的程度，有的书如《裴子野略》上描写这些商人“舞女成群”，可见能供养得起成群的舞女，其财力有多么雄厚。

与巨商形成鲜明对照的是小商人。小商人的经营规模不大。今多指只有少数资金，购入商品转售给消费者，一般不雇工人或店员，自己从事商品流通过程中的劳动，以其收入为生活的全部或重要来源的人。

介于巨商与小商人之间的是中等商人。很显然，中等商人在拥有资金和商业经营的规模上无法与巨商相比，但又比小商人大大优越。中等商人从其发展的角度来说，他有成长为巨商的条件和可能，但如果机遇不好，经营不当，也可能

蜕变为小商人。

4. 从商人经商的聚合组织程度划分，可以分为散商和商帮。

先谈谈散商。这里所说的散商，是指那些分散经商的商人，他们一般是单个行动，不参与商人组织，不与其他商人形成紧密的联系。历史上的散商还包括清代官准垄断经营行业中总商以外的同业商户。散商一般经济实力相对薄弱，由于他们独往独来，既得不到有组织的商人之间互相帮助的好处，也没有有组织商人之间可能出现尔虞我诈导致经营损失的坏处。另外，散商的经营比较机智灵活，河东不转到河西，山南不转到山北。

商帮是有组织的商人团体，这种团体内部的关系平常是松散型的，只有在影响商人共同利益需要众人共同努力时，才形成紧密型性质的团结。关于商帮，由于后面专门有论述，故这里就从略了。

以上，我们只是根据一定的标准将商人分类加以初步介绍，实际上还可以再分类，如我们就可以把旧式商人再划分为小商小贩、行商和坐贾。行商，指无固定营业地点，往返于商品产销两地之间，长途贩卖的人。坐贾，即坐商，古代称坐商为贾，故又称坐贾。坐贾指那些有固定销售地点、介绍商贷成交、代客买卖货物的经纪人。由于在正文里，涉及到的相关内容还要介绍，这里就打住了。总之，商人是形形色色的，每一种商人都有自己的特色，我们研究商人，认识

商人，就必须了解各种各样的商人，这样才能全面。

### 三、商人的称谓种种

我国是一个有着数千年文明的礼仪之邦，她洋洋大观的礼仪，产生了既丰富多彩，又纷繁复杂的人际称谓。称谓就是人们由于亲属或其它方面的相互关系，以及由身份、职业等等而来的名称。

在中国商人文化中，商人称谓也是别具一种，很值得我们去研究、去了解，了解研究商人称谓，继承优秀的称谓文化，在新形势的市场经济条件下，正确使用称谓，同时，扬弃落后的、不合时宜的称谓，避免称谓上的错误使用，都是很有意义的。

与其它称谓一样，商人称谓也有褒称、誉称、尊称、敬称、美称、昵称、爱称、雅称、婉称、恭称、贬称、讥称、謔称、戏称、贱称、恶称、诬称、谑称、憎称、卑称、詈称、狎称、蔑称、古称、旧称、沿称、泛称、通称、总称、合称、统称、并称、简称、省称、代称、别称、自称、谦称、互称、喻称等形式，但我们这里不必繁琐地作如此详细地区分，实际上有些也很难分得那么清楚，所以，只就几个主要的方面加以区分。下面我们就重点谈谈。

尊称。尊称是尊敬的称呼，主要有如下这些：

良贾：《老子》中说：“良贾深藏若虚”，讲的是好的商人藏而不露的意思。这是一种对实实在在做生意的人的称

谓。诚贾：《管子·乘马》中有“是故非诚贾不得食于贾”。这里的诚贾，是对纯真、诚意的商人一种称谓。良商：这里的良，指的是善意的意思，良商就是善于做买卖的商人。上客：唐朝张籍《贾客乐》诗中：“金多众中为上客，夜夜算缗睡独迟”。这里上客，是对商人的尊称。廉贾：对不贪图眼前小利而谋长远厚利的商人的尊称。《史记·货殖列传》：“廉贾归富”。还有的如尊称商人为“老客”等。

接下来说雅称。雅称是文雅中听的称呼。如“榷会”，指具有垄断特权的牙商；“度市”，对经纪人的雅称；“估客”对行商的雅称；“豪贾”对大商人的雅称；“富商大贾”，对资财雄厚商人的雅称；“居停主人”，对房东的雅称；“博士”、“酒博士”、“茶博士”，分别对旧时店内卖酒厨子、旧时酒店服务人员、宋代时茶坊中侍应者的雅称；朝奉：对徽州商人的雅称；二传手：对厂矿企业和商业部门的推销员的雅称；循箫：是对卖物人的雅称；毗舍：是对商人的雅称。

贬称的有：对二道贩子称“倒爷”或“倒爷儿”；对买卖房屋的中间联系人称“摇头”；称旧时码头上的包工头为“码头霸”；宋代一种专卖假货的人被称为“白日贼”、“游手”；对富商称“大腹贾”；旧上海对专搞地产买卖的人称之为“地鳖虫”；称贩卖人口的妇女为“牙婆”、牙嫂；称以非正当手段牟取暴利的商人为“奸商”；有的直接