



版權為香港中文大學中國文化研究所  
所有 未經批准 不得翻印

中國文化研究所學報 第7卷第1期 1974年12月

## 從《三言》看晚明商人

黃仁宇



版權為香港中文大學中國文化研究所  
所有 未經批准 不得翻印

中國傳統社會，因採取中央集權制，事無大小，悉聽朝廷號令。所有法律辭章，必須劃一。此在工業革命之前，交通通訊諸技術未曾發達之季，實有多數不合實際之處。因此皇室威權，雖廣泛無涯，但其行政技術低劣。政治之安定，並非經常在法律及經濟上求改革；而有賴于支持儒家思想，由家族社會之安定性所促成。此種措施，實與西洋諸國近世紀保障人權、支持私人財產、允許市民自治種種措施大相逕庭。因此「重農抑商」縱非中國朝廷能經常維持之政策，亦必為社會發展之必然趨勢。西洋諸國資本主義之發展，有賴于尊重私人財產之絕對性，並認為此絕對性高于皇權，甚至高于傳統之道德觀念。其司法權之獨立，即由法庭保障此絕對性。凡此措施，只能在西歐諸小國經始。中國之地方政府，始終未由私人結會之形式構成；而係由中央政府規劃；其行政精神又偏重于中央政府之便宜。其間差異之處，無待詳述。

明代統治中國凡二百七十六年，跨十四世紀至十七世紀，此為西歐諸國近代國家社會形成及資本主義發展之際。中國政府則在此時期鞏固其中央集權。<sup>1</sup> 因中央集權之結果，政府之經濟政策，不能以經濟高度發展地區之情形為基礎，而係以經濟低度發展地區之情形為基礎。<sup>2</sup> 例如洪武之稅收政策，全以穀物為基幹，各衙門所用人役，在宋代

<sup>1</sup> 明代集權，見于顧炎武之《日知錄》及黃宗羲之《明夷待訪錄》。亦見于 F. W. Mote, "The Growth of Chinese Despotism," *Oriens Extremus*, 8 (1961); Lien-sheng Yang, "Ming Local Administration," in Charles O. Hucker (ed.), *Chinese Government in Ming Times* (New York, 1969).

<sup>2</sup> 本人所著 *Taxation and Governmental Finance in 16th Century Ming China* (Cambridge, 1974) 對此點敘述甚詳。

王安石變法時，即收代役錢，在明初又全部改爲現身服役。永樂雖派遣鄭和下西洋，但對民間海舶，則極力取締。一四〇四年則令民間海船，悉改爲平頭船，以防止泛海。<sup>3</sup>《明律例》亦定民間私造二桅以上大船，私自泛海者處斬。<sup>4</sup>凡此多端，其重點在保持全國經濟之平衡，以維持政治之統一。大凡地區間經濟發展差異過大時，其政治必受影響。例如美國在十九世紀即因其經濟發展不平衡，乃有南北戰爭。此在傳統中國社會，自當竭力防避。

防制地區間經濟超度發展，以與低度及落後之經濟基礎看齊，爲適應中國傳統政治之需要。此在長期經濟發展過程中，自爲不利。此可以在中國實行者，因爲中國經濟，在十九世紀之前，爲「非競爭性」者，未有如西歐諸國，甚至有如日本之「大名」政權，其經濟爲「競爭性」者。亦即其國家或諸侯間經濟之差異，立即影響其武備之盛衰，而可能決定其存亡。中國傳統政權，以廣泛動員農村經濟爲其實力之基礎。兵員爲農民，軍費無大異于食糧，兩者均重量不重質。經濟雖落後，但全國情形均一，徵發仍輕而易舉。反之，其工商業及經濟方面前進之部門，則恰爲政府統治徵發不及之處。中國歷史上，凡朝代以落後之農村經濟爲骨幹，其經濟基礎爲「單元」者，通常能號召大量兵員，戰勝以「多元」經濟，甚至較前進經濟爲基礎之政權。是以明代經濟政策，符合當日政治需要，在歷史上則爲背道而馳。

中國金融經濟，在歷史上最低限度有三次突然猛進。此即西周至兩漢，唐宋之間，及明清之際。但曾無一次其突出使中國經濟史改觀，有如近世西歐之資本主義。有時傑出之商人能以其私人財力影響權要，但此純係私人非法活動，在歷史上未曾改變法制，既不能全部提高商人之社會地位，尤不能促使商業爲超官僚歧視之獨立經濟部門。然今日仍有不少學者，過度誇張各時期比較高度之金融活動，如若干日本學者稱宋代「商業革命」，其社會影響有如歐洲「文藝復興」。若干中國學者則稱明末清初爲中國資本主義「萌芽」時期。此在中國經濟史上言，闡述其比較性則可，盛稱其爲質量上之改變則不符合事實。

金融經濟超越時期之發展，可能使社會變質，而強迫政府修正其經濟觀點，但迄至十九世紀外強勢力侵入中國之前，此種趨勢並不存在。凡盛稱明清之際金融經濟發展者，常以明代在正統後，稅收開始用白銀，至嘉靖萬曆間，行「一條鞭法」，因此官民

<sup>3</sup> 《太宗實錄》（中央研究院版，下同），頁 498。

<sup>4</sup> 見《大明會典》卷 167，但此律未能施行。

間用現銀極為普遍。此種論點，非無事實根據，但其觀察僅為一般印象，而無數量上之準據。吾人研究金融經濟，必先考察其金融之實質，而着手于貨幣。明代之貨幣金融情形，雖因資料缺乏，未可窺其全豹，其大概情形，仍可畧述于次。

明初為行使「寶鈔」時期。此種紙幣全無準備金，不得兌現，即通常亦不能以之付稅。其濫發情形，肇始于洪武。根據《明實錄》即一三九〇年一年之內，洪武頒發寶鈔為恩賑災購物共六十九次。<sup>5</sup> 其間載註數量或述及應賞人數及每人得鈔數因之金額可以計算無誤者五十三次，其總額為寶鈔 88,607,315 貫。其他十六次其鈔額不詳，但比較前述已知數可估計其總量近于 7,000,000 貫。是以此一年內，支出額近于 95,000,000 貫。當年寶鈔收入額為 20,382,990 貫。<sup>6</sup> 收支相抵，實多付發約 75,000,000 貫。根據官定價格，每鈔一貫值米一石，此數為全國二年半田賦之總值。即以當日市價鈔四貫值米一石，亦近于半年田賦。其不能經常繼續，可以預斷。

政府因亟行寶鈔，不願鼓鑄銅幣，因寶鈔不行，政府仍有時禁止金銀及銅幣交易。據估計明代全季鑄錢當不出千萬貫（每貫 1,000 文）。<sup>7</sup> 此數與北宋兩年所鑄數相等。銅錢又經常流至海外，銅價較錢高時，民間則熔錢為銅，故此以銅錢為貨幣，亦告失敗。一五四四年因「錢法不通」人民倒斃于北京。<sup>8</sup> 原文未叙及其間曲折，吾人可以推想因無適當貨幣，交易停頓，人民失業。

嘉靖期間實行全面用銀，並無政策上之準備，實為無可如何時之趨勢。估計明代全國銀數，當然為冒險性猜測。但彭信威稱，中國銀貨至元代大量流入中亞，至明代用銀時，其銀貨即不足。根據明亡時戶部司務蔣臣言，其時全國銀貨估計約為 250,000,000 兩，且包括銀首飾及銀器皿。<sup>9</sup> 中國之銀，國內所產有限，大部由日本及菲律賓輸入。其數量仍不敷全國廣泛應用。<sup>10</sup> 一六〇〇年前後，中國人口可至 150,000,000 人，<sup>11</sup> 故

<sup>5</sup> 見于《太祖實錄》頁2981至3078之間，頁次不及備載。

<sup>6</sup> 《太祖實錄》頁3079。

<sup>7</sup> 全漢昇估計至十六世紀末為止，鑄錢總數「一共不過千把萬貫」，見《自宋至明政府歲出入中銀錢比例的變動》，《中國經濟史論叢》（香港，1972），頁364。本人估計畧低，全明約鑄八百萬貫，*Taxation and Governmental Finance*, p. 317.

<sup>8</sup> 《明史》卷81，《世宗實錄》頁7119。

<sup>9</sup> 彭信威《中國貨幣史》（上海，1954），頁461，471。蔣臣事載于《春明夢餘錄》，卷35。

<sup>10</sup> 全漢昇估計自1571至1821年共250年間，美洲白銀輸入中國二萬萬peso。見《明季中國與菲律賓間的貿易》及《明清間美洲白銀的輸入中國》，載《中國經濟史論叢》頁417-434，446，449。梁方仲估計1390年至1486年，中國共產銀三千萬兩。又明末七十二年，外銀流入一萬萬元。見《明代國際貿易與銀的輸出入》，載《中國社會經濟史集刊》6（1939）。

<sup>11</sup> Ping-ti Ho, *Studies on the Population of China* (Cambridge, Mass., 1959), pp. 23, 277.

雖有銀至十萬萬兩，恐仍有周轉不足之虞。而現在可供參考之數字，畧示其所有額遠低于此數，是以銀根極緊，利息高，賒欠不易，信用借款無法發達，全國最發達之金融機關則為典當業。<sup>12</sup>其所放款為消費而非生產，無潤澤工商業之可能性。

因中國幅員廣，人口多，江南諸地內河航行便利，一遇承平之際，其商業表面呈發達現象。但此發達程度，必須與全國人口幅員成比例，尤須突破傳統習慣，改進商業組織，始能與西歐現代商業機構並論。以上所述，可見政治、法制、社會、金融各方面均阻碍此種突破之趨勢。研究商人人身成分、商業資本、商業習慣，可以補助吾人之觀點，証實其觀測。

直接提供以上各點之歷史資料，不易覲見。即明代作家偶一提及商人及商業，亦不過此等作家之印象。彼等既未能與現代商業接觸，自無法估計法制自由、借貸發達、金融活躍條件下工商業可以繼續發展之程度。是以此等作家字面上所稱之盛衰，與吾人今日歷史觀點所稱之盛衰大有出入。

在此情形下，小說資料可能為歷史之助。因小說家敘述時事，必須牽涉其背景。此種鋪敘，多近于事實，而非預為吾人製造結論。

馮夢龍（1574—1646）生于明末，為崇禎中貢生，曾任知縣。<sup>13</sup>其所輯明末短篇小說，于一六二四年及一六二七年之間刊行為《喻世明言》（1965年香港中華版）、《警世通言》及《醒世恒言》（均1956年北京作家出版社版）。每書有短篇小說四十篇，合共一百二十篇，通稱《三言》。其中有敘述前代人物者，亦有承襲宋元話本者，但其觀點代表明末社會情形。其間若干資料，不能全部置信，如有涉及神鬼傳奇者，有將歷代官名前後改竄者，有敘述唐宋，而其物價全用明末為準據者。《喻世明言》中《楊八老越國奇逢》將嘉靖間倭寇事跡，諱稱元代，顯係避免評議當日政府。《醒世恒言》中《施潤澤灘闕遇友》，稱蘇州吳江縣盛澤鎮，「那市上兩岸紬絲牙行約有千百餘家」。但乾隆《吳江縣志》卷四稱盛澤鎮明初居民止五六十家，「嘉靖間倍之」。<sup>14</sup>此等未能置信之處，顯而易見。除此之外，《三言》資料，涉及商人及商業者，前後重疊，可以彼此對証，尤可以與其他資料對証。如讀者避免盡信其一時一事，或一篇一句，將其所敘作較有系統的收集編排，其結果當不致于全部脫離事實。

<sup>12</sup> 十六世紀中國有當舖二萬家，至十九世紀仍有七千家，見彭信威《中國貨幣史》，頁603。

<sup>13</sup> 見容肇祖《馮夢龍生平及其著述》，《嶺南學報》，2/2-3。

<sup>14</sup> 見全漢昇《中國經濟史論叢》，頁457。

以下為自《三言》中窺見晚明商人之姿態。

### (一) 商人之成員

明代商人多係繼承祖業。《李秀卿義結黃貞女》（《明》，即《喻世明言》，下同）云：「那客人答道：小生姓李名英，字秀卿，從幼跟隨父親出外經紀，因父親年老，受不得風霜辛苦，因此把本錢與小生，在此行販。」又黃老實將女兒假充男子，自思：「我如今只說是張家外甥，帶出來學做生理，使人不疑。」可見父子舅甥相繼，是為常態。幼輩在十餘歲時，即伴行學習經商。

《楊八老越國奇逢》稱楊「祖上原在閩廣為商」，所以楊往漳州商販，是為繼承祖業。《閒雲庵阮三償冤債》（《明》）叙宋朝事，但仍稱「他哥哥阮大，與父親專在兩京商販。」亦係父子同行。《蔣興哥重會珍珠衫》（《明》），稱「原來羅家也是走廣東的，蔣家只走得一代，羅家到走過三代了。那邊客商牙行，都與羅家世代相識。」

但商人子孫並非必須經商。《范巨卿雞黍生死交》（《明》）以東漢為背景，但稱范氏「世本商賈，幼亡父母，有妻小，近棄商賈，來洛陽應舉。」棄商而以舉業入仕，實為明代富商子孫之常情。<sup>15</sup>即前述楊八老重理祖業時，亦係因功名不利，所以才廢學從商。他曾對妻李氏云：「我年近三旬，讀書不就，家道消乏。」可見如讀書科舉事業成功，將必拋棄商業。在相似情形下，《旌陽宮鐵樹鎮妖》（《通》，即《警世通言》，下同）篇中，慎郎自稱：「金陵人氏，自幼頗通經典，不意名途淹滯，莫能上達，今作南北經商之客耳。」

從此觀之，小地主及自耕農之改業為商者，必所在多有。《桂員外途窮懺悔》（《通》）叙元朝事。其中桂富五稱：「某祖遺有屋一所，田百畝，自耕自食，儘可糊口。不幸惑于人言，謂農夫利薄，商販利厚，將薄產抵借李平章府中本銀三百兩，販紗赴燕京。豈料運蹇時乖，連走幾遍，本利俱耗。」

反之，如經商成功，或由其他機緣獲致資金，其人通常將一部資金購置田產，而成為商人兼地主。經營典當業者，尤多採取此兼業。《宋小官團圓破氈笠》（《通》）內宋金致富之後，「就在南京儀鳳門內買了一個大宅……門前開張典鋪，又置買田莊數處，家僮數十房，包管事者數千人。」其辭似嫌誇大，但其經營當鋪，又兼為地主，則甚合

<sup>15</sup> Ping-ti Ho, *The Ladder of Success in Imperial China* (New York, 1962). Ho, "The Salt Merchants of Yangchou," *Harvard Journal of Asiatic Studies*, 17 (1954).

實情。《徐老僕義憤成家》（《恆》，即《醒世恒言》，下同）敘述一忠僕，因主人孤幼，遂決心為主人重振家業。但其資金積至二千兩時，即計算道：「我一個孤身老兒，帶着許多財物，不是耍處。倘有跌失，前功盡棄，況年近歲逼，家中必然懸望，不如回去商議，買些田產做了根本，將餘下的再出來運算。」也是農商兼業。其重點是商人獲利速而資金不安全，農業則反是。司馬遷在西漢時即稱，「以末致財，用本守之。」<sup>16</sup>其間一千七百年，基本觀點不變，因商人始終缺乏民法及公司法之保障，其社會地位低，旅行時又不安全，而貿易時又多帶冒險性，此當在下文詳述。在商人成員之觀點言之，則成功之商人，常有改業之趨勢，中國之資本主義不能發達，此實為重要因素，因商業資本，常轉變為田產，而脫離商業。<sup>17</sup>

官僚地主以其剩餘資金放債，實仕農商不分。明代習俗，仍尊重其官僚地位。《滕大尹鬼斷家私》（《明》）一篇中，稱有倪太守者，退休之後，「凡收租放債之事，件件關心。」但此人衣飾，仍是「紗帽皂靴，紅袍金帶」，保持其官僚身份。其實明朝朝貴，利用官員身望，漁獵商利者，所在多有。十六世紀末葉，宣大山西總督王崇古之弟，及翰林學士張四維之父，在私人生活為姻兄弟，均為大鹽商，專利河東，<sup>18</sup>為藉仕宦權勢自肥之顯例，《三言》尚未提及此類顯官巨商。又倪太守之流，其活動範圍為高利貸，亦非純粹商人資本。因高利貸有如典當業，通常盤剝窮蹙之借貸者，借款用于窘迫間之消耗，利潤又多為放款者輾轉購置田產，對促進商業，絕鮮功效。

## （二）客商及其生活

客商為經常行旅之商人，以別于坐商。此種商人為明代商業之中堅份子，雖其資本可大可小，而其小者與走販無甚差別。前述之李秀卿、黃老實、楊八老、蔣興哥、慎郎、桂富五均為客商。

一般客商，均有其經商路線，又多祖孫相傳，因各地方言、風俗、物產情形不同，

<sup>16</sup> 《史記·貨殖列傳》第69。當日稱工商為末業，農耕為本業。

<sup>17</sup> 十六世紀無錫巨商鄒望身故之後，二子閱牆招卹，親朋分黨，斷送衙門，「想貽未讀書之故」；另一商人華麟祥，則「捆載而歸，訓二子讀書」，亦為商人改業之例証。詳傅衣凌《明清時代商人及商業資本》（北京，1956），頁25。

<sup>18</sup> 《明史》卷219及222；又寺田隆信《山西商人の研究》（京都，1972），頁278-279。寺田並提及兩家並與大學士馬自強家聯姻，而馬弟自修，亦為商人。

客商又多與當地牙商熟識。

客商之不可或缺者，因明代商業，無通郵便利，又無大規模貸借之習慣，往各地採購物產之商人，須親攜現款，下榻于牙商之客舍中，臨時由牙商向出產者徵購其商貨。《徐老僕義憤成家》稱：「元來採漆之處，原有個牙行，阿寄就行家住下。那販漆的客人，卻也甚多，都是挨次兒打發。阿寄想道：若慢慢的挨去，可不擔閣了日子，又費去盤纏。」阿寄只有本銀十二兩，他向牙商央求後，那牙商「一口應承當晚就往各村戶，湊足其數。」亦可見當地無批發商囤備生漆應市，牙商亦須隨時隨地零星向產漆之戶收買，顯然其通常習慣為一手出銀一手收貨。

此種情形與其他文件記載相合，如陳繼儒之《布稅議》稱明末蘇州松江棉布發賣情形有如：「凡數千里外，裝重貲而來販布者，曰標商，領各商之貲收布者曰庄戶。鄉人轉售于庄，庄轉售于標。」<sup>19</sup>其重點為「裝重貲」及「領各商之貲收布」，仍係銀貨當時交訖。

即使紬疋，在十六世紀使盛澤鎮享盛名，其交易情形，仍不離上述之規範。《施潤澤灘闕遇友》雖極端渲染，稱云：「遠近村坊織成紬疋俱到此上市，四方商賈來收買的蜂攢蟻集，挨擠不開。」其唯一不同之處，為生產者，即俗稱「機戶」自投牙行，而牙商毋須下鄉收購。因為「這鎮上都是溫飽之家，織下紬疋，必積至十來疋，最少也有五六疋方才上市。……施復是個小戶兒，本錢少，織得三四疋，便去上市出脫。」下文則稱：「施復到個相熟行家來賣，見門首擁着許多賣紬的，屋裏坐下三四個客商，主人家站[站]在櫃身裡展看紬疋，估喝價錢。」在此情形下，生產者和遠來客商狹道相逢，銀兩當可在行家櫃台上立即換手，五六疋或十來疋紬亦非大規模生產，其癥結在信用制度未展開，機戶之外，無人投資于製造，生產零星，所謂行家或牙行，亦無資本墊借，因此客商必須單零每疋紬估價，無法以批發方式交易，無法預定貨品，尤無法避免親身旅行自攜現款。

客商旅行每次都在半年以上。《喬彥傑一妾破家》（《通》）叙宋朝事，稱杭州喬俊「有三五萬貫資本，專一在長安崇德收絲，往東京發賣，販桑子、胡桃、雜貨回家來賣，一年有半年不在家。」《蔣興哥重會珍珠衫》內另一客商陳大郎，徽州人氏，「湊了二三千金本錢，來走襄陽販糶些米荳之類，每年常走一遍。」徽州水道通襄陽毋須數月往返，其所叙每年僅走一遍，當係因每次坐候收購物品，在牙商客店中遲滯之所致。

<sup>19</sup> 《山西商人の研究》，頁192。

客商貨品出售時，經常亦無批發商承購。《陳御史巧勘金釵鈿》（《明》）故事中，叙「一個賣布的客人……口內打江西鄉談，說是南昌府人，在此販布買賣，聞得家中老子身故，星夜要趕回。存下幾百疋布，不曾發脫，急切要投箇主兒，情願讓些價錢。眾人中有要買一疋的，有要兩疋三疋的，客人都不肯，道：『恁地零星賣時，再幾時還不得動身。那箇財主家一總脫去，便多讓他些也罷。』」其所叙地方為江西贛州府石城縣，甚通水路，客商所存布四百餘疋，裝置船中，值銀二百兩，急時雖減價低于本錢，亦難覓得買主。如此城內有批發商承購，則故事不合情理。

買賣時除欠，通常非客商之預籌，大概多因臨時貨物不能全部賣為現金。前述老僕阿寄所販漆，值銀僅十二兩，「遂雇船至蘇州，正遇缺漆之時，見他的貨到，猶如寶貝一般，不勾三日，賣個乾淨，一色都是見銀，並無一毫除帳。」阿寄來自浙江淳安，蘇州乃其新到之處，文中暗示，雖在此情形之下，通常除欠為無可避免。又蘇州在十六世紀為中國重要商業中心，油漆又為工業重要原料，其供應仍有賴此小販式之客商不時湊應，殊堪注意。此故事叙明代事，其地點乃《三言》作者馮夢龍之故鄉，如有大資本漆商經常囤集此物料，市場供應無缺，則作者無法自解。尤有甚者，此故事往下更稱：「元來販漆的都道杭州路近價賤，俱往遠處去了，杭州到〔倒〕時常短缺。常言道貨無大小，缺者便貴，故此比別處反勝。」則杭州油漆之供應，情形亦不亞于蘇州。

客商所除欠之帳，稱為「客帳」。因非預有籌劃之信用貸借，而係臨時付款人資金短乏所致，是以其帳目亦須挨戶索討，尤不能轉劃于信用貸款之店商，有如現代之銀行。索討欠帳，則經常曠日持久，有父子相承者。《蔣興哥重會珍珠衫》解釋蔣赴廣東遠行之動機為：「想起父親存日廣東生理，如今擔閣三年有餘了，那邊還放下許多客帳，不曾取得。」《呂大郎還金完骨肉》（《通》）主角呂玉為一大本錢布商往山西發貨，「遇着連歲荒歉，討除帳不起，不得脫身。」以後呂玉因嫖妓而患風流瘡。下文稱：「捱到三年，瘡才痊好，討清了帳目，那布商因為稽遲了呂玉的歸期，加倍酬謝。」其文中未及直叙者，則雖大本錢布商，其發貨亦係零售為主。其所除欠之購貨者，必非僅只一家，亦甚難可能只三家五家，而大概為十家或數十家。此又可與前述江西贛州府石城縣情形相映証。

《三言》中所述客商，通常搭雇內河船隻載貨，自備船隻者不可多覩。《蔡瑞虹忍辱報仇》（《恆》）叙明代事。內有卞福者，「漢陽府人氏。專在江湖經商，掙起一個老大家業，打造這隻大船。眾水手俱是家人。」此情形似為例外。通常一般客商均需雇船。船主則以撐駕船隻為生，並不上岸貿易。《宋小官團圓破氈笠》描寫有一劉順泉者



「雙名有才，積祖駕一只大船，攬載客貨。往各省交卸，趁得好些水腳銀兩，一個十全的家業，團團都在船上，就是這只船本，也值幾百金，渾身是香楠木打造的。江南一水之地，多有這行生理。」另一船戶，則租得仕宦之家船隻，載貨牟利。此為《蘇知縣羅衫再合》（《通》）所叙「儀真縣有個做慣私商的人，姓徐名能，在五埧上街居住。久攬山東王尚書府中一隻大客船，裝載客人，南來北往，每年納還船租銀兩……」

客商有專包一船載運其貨物者，例如《陳御史巧勘金釵鈿》中御史所化裝之客商。亦有多數客商積資合雇一船者，例如《楊謙之客舫遇俠僧》（《明》）之三四十人共搭一船。後者在明代似為常態。明末戶部尚書倪元璐呈崇禎帝之奏疏稱，客商之一稅單，常包括應稅貨物二三千餘件，為客商數十人所共有。<sup>20</sup>亦即內河商船一船搭載之狀態，此與各稅關報告之情形亦吻合。<sup>21</sup>

明清時代之商業書籍，亦着重于行旅，內中若干款目，為客商雇船搭船之箴言，如《士商要覽》稱「搭船行李瀟然，定是不良之輩。」<sup>22</sup>即係警告客商，注意同船搭船之人。

《三言》又稱：「原來坐船有個規矩，但是順便回家，不論客貨私貨，都裝載得滿滿的，卻去攬一位官人乘坐，借其名號，免他一路稅程，不要那官人船錢，反出幾十兩銀子，送他為孝順之禮，謂之坐艙錢。」此段出于《蘇知縣羅衫再合》。其敘述亦與晚明情形相符。十七世紀御史祁彪佳由漕河南行，有商船三艘，載棗貨與之並行，管理臨清商稅之主事何任白，即令其所有同行者一切商稅均免。祁雖未稱其接收坐艙錢與否，但因仕宦名勢免稅一節，似屬司空見慣。祁不但不加隱諱，並將其詳情，于其日記中敘述。<sup>23</sup>

旅途遇盜，為明代客商常有之事。《蔣興哥重會珍珠衫》內陳大郎所雇民船，在棗陽遇盜。本錢被劫一空，陳「走向船梢舵上伏着，幸免殘生。」有時民船船主亦可能在航行中劫殺客商，以取得其財貨。《蘇知縣羅衫再合》中之船戶即為一例。所以明清商

<sup>20</sup> 此奏疏載《倪文貞公全集》，亦載于《續文獻通考》（《萬有文庫》本），頁2938。本人節譯英文載于 William Theodore de Bary (ed.), *Self and Society in Ming Thought* (New York, 1970), pp. 428-429.

<sup>21</sup> 可見《北新關志》，節載于顧炎武之《天下郡國利病書》及清代之《淮安三關統志》。

<sup>22</sup> 《山西商人の研究》，頁309。「瀟」字似誤筆。

<sup>23</sup> 《祁忠愨公日記》（紹興，1936年版），又周之龍《漕河一壘》，亦有類似之記載。

業書，均勸告客商，顧及旅途安全，所有財物，盡力掩飾。如「逢人不可露帛，處室亦要深藏，乘船登岸，宿店野行，所佩財帛，均宜謹密收藏，應用盤纏，少留在外。若不仔細，顯露被人瞧見，致起歹心，喪命傾財，殆由于此。」又「天未大明休起早，日才西墜便灣船。」<sup>24</sup>前後文字如出一轍。

商人在外，通常無法與家人通訊，亦不知目的市場及價格情形。蔣興哥去廣東一年有半，未會有書郵到家，其妻室須請算命人問卦以卜其行止。陳大郎既被盜，又旅途害病，其致家書于其妻室，乃托傳遞公文之吏員代投。故事原文稱：「陳大郎心上不安，打熬起精神，寫成家書一封，請主人商議，要覓箇使人稍信往家中，取些盤纏，就要箇親人來看覷同回。這幾句正中了主人之意，恰好有箇相識的承差，奉上司公文要往徽寧一路，水陸驛遞，極是快的。呂公接了陳大郎書扎，又替他應去五錢銀子，送與承差，央他乘便寄去。」

此一封書信，付費銀五錢，始能轉遞，而仍非普通一般人可經常央便者，因文內稱，此傳遞公文之承差，係牙商呂公舊識，又湖廣襄陽去徽州寧國，正當漢水及長江孔道，才有此種便利。不過明朝傳遞公文之差使為私人帶信，則亦為私空見慣。如復社之彼此通知，均利用公家驛傳，「名為公文，實私牘也。」《復社紀畧》亦稱：「比年而後，秦、晉、閩、廣，多以文郵置者。」<sup>25</sup>亦係私信公傳。其弊在政府郵遞，不能任私人公開大規模使用。

如缺乏此種機緣時，客商只有托其他客商帶信。陳大郎對蔣興哥云：「兄長此去，小弟有封書信，奉煩一寄，明日侵早送至貴寓。」客籍商人有在他鄉開典當舖者，仍與原籍鄉里時有往返，有時其差使亦替私人轉信。陳大郎在棗陽縣，時去大市街汪朝奉典當舖打聽，其目的在「問箇家信」。不過音訊往返，極不經常。如經常不斷時，則前述托承差轉信為不必要。

商業通訊不正規，為各地物價不正規之一大主因。前述阿寄販漆于蘇州，正遇蘇州缺漆之日，因此其利潤，「除去盤纏使用，足足賺對合有餘。」其販籼米時，則「興化米三石一兩，杭州石一兩二錢。」相去為三倍半以上。此段當然有誇大作用，但客商除往來于生產地區及消耗地區之間預期其物價高低足供牟利外，無法探知其一時之需要及

<sup>24</sup> 見《山西商人の研究》，頁308-309。

<sup>25</sup> 見謝國楨《明清之際黨社運動考》（上海，1935），頁164，166。參見宮崎市定《張溥とその時代》，載《東洋史研究》33之3號（1974），頁338-339。

供應詳情，則為事實。阿寄之數次獲利一倍以上，實為意外之幸運。其反面則為供給超過需要，尚可致客商賠本。亦即經商于明代，多少均帶有投機性質。十六世紀末年其他文件有時亦論及此情形，如廣東之鐵，行銷于長江以南各省。「每歲浙、直、湖、湘客人腰纏過梅嶺者數十萬，皆置鐵貨而北。近年惠、潮鐵罄，告開龍門鐵山，迄未准行，客商艱于得鐵，多懷空銀回家。」<sup>26</sup>即可見生產地區無法供應，客商仍未悉其詳，必至耗費川資，徒勞往返。

然《三言》故事中，除《桂員外途窮懺悔》外，無直接記載營業虧本者。一般所叙，除描寫旅途不安，客帳難收，生活不定外，商人之經濟報酬，仍常豐裕。此甚可能為當日常態。明代末年，一般利息均在月利百分之二以上。<sup>27</sup>客商之經營，當必以超過此額或至低保持此收入為目的。如本利之間距離有限，則無人經營。又客商非親身往返不能成交，旅途又常遲滯逾月經年，則如近代資本主義商業之每次獲利微，但其規模漸次擴大，運銷漸次集中，而其轉載亦漸次經常之方式必難于中國實施。互相比較，明代商業以小規模高利潤，不定期運貨，而各客商間無直接競爭為原則。前述戶部尚書倪元璐呈崇禎帝奏疏，亦稱當日商人至北京崇文門所提供之貨單，尚列至「一裙一紗」。<sup>28</sup>惟其如此，商人方能獲得高度利潤。萬曆時耿橘之《平洋策》稱：「商賈獲利三而勞輕……販鹽獲利五而無勞。」<sup>29</sup>原文籠統欠確切，其前文則稱：「農事之獲利倍而勞最」，則似稱商人獲利為其本金三倍。其係一年或一次旅行往返之成果，或多次經營之所致，則未闡述。惟其印象為商賈獲利多，則無可置疑。又多數日本學者，引証《史記》，亦稱傳統中國商人，縱忠實不苟且，每次資本轉運之餘，亦必獲利為其本金五分之一，稍急進者，則為其本金三分之一。<sup>30</sup>亦即三次周轉，本利相埒。若此為經常情形，則可知商業發展，不能與現代社會情形比擬。其背景為商業資本有限，信用未展開，安全無保障，非利潤高商人無法從事。商人雖在此情形下通有無，各地物價仍相差至鉅，運輸腳力囤站盤剝稅金等，尚在前述利潤之外。是以物資流通有限度，各地生產亦受商業利潤之拘束，農村過剩之物資及勞働力，亦不能有利使用。

<sup>26</sup> 霍與瑕《上吳自湖翁大司馬書》，見《皇明經世文編》卷368。

<sup>27</sup> 《中國貨幣史》，頁474。寺田隆信之估計為年利百分之三十，詳《山西商人の研究》，頁323。

<sup>28</sup> 見註20。

<sup>29</sup> 此《平洋策》載《天下郡國利病書》（四庫善本）冊五，節錄于《山西商人の研究》，頁327。

<sup>30</sup> 《山西商人の研究》，頁290。

客商既在本籍及經商之地均有接觸，則其經商多以兩端物資互相周轉。如阿寄之以銀換漆，以漆換米，又以米換銀。《呂大郎還金完骨肉》中之呂玉，原籍常州，仍往附近嘉定太倉收買綿花、布匹，販運山西，回時又「收些粗細絨褐，轉來發賣。」因其旅途操勞，既有其一，不如併為其二也。

然物資周轉，不能隨時偏地皆然。長江三角洲地區，物產富饒，常為通商時銀貨入超之區。即該地區，稅收較各處為多，民間白銀既以付稅方式繳政府而轉運于華北，則必賴以當地土產吸收華北之白銀，方可在長期中保持平衡。<sup>31</sup>是以商人經常攜帶現銀往該地區採購物資。清初葉夢珠云：「吾邑（上海）地產木棉」，所織標布，「富商巨賈操重貨而來者，多或數十萬兩。」<sup>32</sup>又前述「浙、直、湖、湘客人腰纏過梅嶺者數十萬」，均似稱一年之內，商人攜現銀入境，可積累達數十萬兩。《三言》非研究商業之專著，無計算其總數之處，但各章節間，均有各地客商親攜現款之記載。《施潤澤灘闕遇友》稱施途拾包銀六兩，自付：「若是客商的，他拋妻棄子，宿水餐風，辛勤掙來之物。」足見客商身攜白銀，是為常態。《呂大郎還金完骨肉》稱客商有銀二百兩，亦藏在「搭膊」之中。二百兩為重十二斤有半，其贅疣情形可見。《陸五漢硬留合包鞋》（《恆》）亦稱：「兜肚有兩錠銀子，每錠十兩重。」即《盧太學詩酒傲王侯》所稱盧柎，雖係地主而非商人，「顧工的也有整百，每年十二月中，預發來歲工銀，子銀藏在兜肚中。」

即使資金超過「腰纏」之可能性，明代商人仍自身攜帶，此可在《三言》資料之外窺見。如《客商規鑒論》云：「身攜萬金，必以安頓為主。」所述「萬金」實際為白銀萬兩，為重六百餘斤，雖則文字為概數，不必完全符合事實，但所攜之本銀，諒非小量。同書又云：「囊沈篋重，亦要留心，下跳上鞍，必須自挈，豈宜相托舟子車家。」<sup>32a</sup>其行李中所藏珍物，亦顯係白銀。

明代剩餘資金，因無信用存款之機構，除經商及高利貸之外，只有埋藏地下。施潤澤兩次掘地得銀，每次均在一千兩以上。《杜子春三入長安》（《恆》）叙隋代事，但其中所說「他祖上埋下的銀子，想被他掘着了」，可視為明朝社會常態。《滕大尹鬼斷家私》內，倪太守竟埋金一千兩，銀一萬兩。雖其數量可能為小說作家之渲染，然藏銀

<sup>31</sup> *Taxation and Governmental Finance*, p. 30.

<sup>32</sup> 《閱世篇》卷7。節錄于《明清社會經濟形態的研究》（上海，1957），頁21。

<sup>32a</sup> 見于《山西商人の研究》，頁300。

地下，則為富家習慣，其他資料，亦稱如是，<sup>33</sup>情節確鑿，為中國商業資本不能發達之又一因。

《三言》中所叙之客商，無一人攜眷經商。生活裕如之客商，則在客處娶妾。《蔣興哥重會珍珠衫》中之薛婆稱：「大凡走江湖的人，把客當家，把家當客」，即指此種趨向。《楊八老越國奇逢》中有詩一首，開句云：「人生最苦為行商，拋妻棄子離家鄉；餐風宿水多勞役，披星戴月時奔忙。」因此楊亦在漳州另娶。

### (三) 坐商

坐商多由客商起家。《錢秀才錯占鳳凰儂》（《恆》）中之高贊，即為一例。此人「少年慣走江湖，販賣糧食，後來家道殷實了，開起兩個解庫，托有四個夥計掌管，自己只在家中受用。」

經常坐商不兼作客商，因兩者經營，均須親身預聞，坐商即不領瑣務，亦須密切監視。《劉小官雌雄兄弟》（《恆》）中之劉方、劉奇在河西務開有布店。河西務為運河北段商業重鎮，此布店當代表一般情形。但業主因店務忙迫，竟不結婚成家，以便專心照管。劉奇云：「我與兄方在壯年，正好經營生理，何暇去謀他事？」又《新橋市韓五賣春情》（《明》）托稱為宋朝事。新橋巨富吳防禦開了個絲綿店，又在五里外灰橋設有分店，勢必令子吳山照管。「吳山每日早晨到鋪中賣貨，天晚回家。」他曾對金奴云：「父母止生得我一身，家中收絲放債，新橋上出名的財主，此間門前鋪子，是我自家開的。」此鋪店雖有主管一人專理買賣出入，吳山仍須「逐日將賣絲銀子帳來算」。

明代商人除鹽商及木商外，罕有批發商。因坐商既不往出產處收購物資，對收購物資之客商又無所統治，則其經營必仍以零星收購零星販賣為原則。前述盛澤鎮綢店，客商則「蜂攢蟻集，挨擠不開」，機戶則「織得三四疋，便去上市出脫。」則經營綢店者勢無批發之可能。上段所叙吳山為當地巨富，但其對主管云：「我入城收拾機戶除帳，回來算你日逐賣帳。」則其所收絲，仍係零星賣與生產者，或以除帳方式而附行高利貸。此與其他文件記載之情形吻合。如松江之紡紗者，「里媪晨抱紗入市，易木棉以歸，明日復抱紗以出。」<sup>34</sup>又張瀚為一五三五年進士，後任吏部尚書，其敘述彼祖先在十五世紀及十六世紀之交以織絲致富，常被若干學者摘錄為資本主義萌芽之例証。其實

<sup>33</sup> 《中國貨幣史》，頁 480；周玄暉《涇林續紀》（涵芬樓本），頁 5。

<sup>34</sup> 原載《圖書集成·職方典》松江部。《明清社會經濟形態的研究》，頁 224。

其原文云：「購機一張，備極精工。每一下機，人爭鬻之，計獲利五之一。積兩月，復增一機，後增至二十餘，商賈所貨者，常滿戶外……」<sup>35</sup>張瀚既以家境富裕而入仕途，其所叙商人，則又與小生產者機戶直接接觸，商業經營仍不出傳統方式，即織即賣，全部重點為現金交易，無資本主義象徵。

《三言》故事中，罕有提及客商所購物資出售于消費地坐商之詳情。但其畧有提示者，如前稱之阿寄販漆于蘇州及杭州，南昌布商之販布于贛州石城縣，及呂玉之販布于山西，均以零星出賣為主，暗示當地坐商，亦以極為緊縮之資本，逐日經營，無力大規模收購囤集，以掌握市場。茲項情形，與吾人所知之明代商業習慣相符。因消費地之坐商，逐漸成為批發商，則必管制客商之攜貨入境者，或放債于後者，或投資而互為契約。若真如此，則商業組織及商業資本必為改觀，結果為資金集中，一方面坐商之數目減小而其經營範圍擴大，一方面客商失去其獨立性而成為坐商之僱員。此情形繼續發展，商業資本終必投資于生產。但此諸條件始終未能在中國傳統社會成熟，亦即坐商未能蛻變為批發商，以促進資本主義之形成。

明代坐商之資金欠集中，亦可于商稅規制中窺及。如北新關在杭州城市內外課稅于各行商，至十七世紀之初，其所課者為「區船一千二百餘只，行戶三千五百餘名，每名季鈔少者僅二三十貫。」<sup>36</sup>如批發貿易發達，則其稅收無待于針對零售商行，有如前述。又戶部尚書趙世卿于一六〇二年呈萬曆帝之奏疏，稱稅使四出，商人避稅歇業。文內稱河西務先年布店計一百六十餘名，今止三十餘家矣。臨清關往年夥商三十八人，今獨存兩人。臨清緞店三十二座，今閉門二十一家。布店七十三座，今閉門四十五家。雜貨店今閉門四十一家。<sup>37</sup>文中稱布店、緞店及雜貨店，當係零售商無疑。其店數之多，亦顯係其業務非批發。如尚有批發商在此縷述店數之外，則增進商稅當應從批發商着眼，零售商數目之多寡與稅收數量無關宏旨，戶部尚書之呈奏仍計算後者為文不對題。

又前述陳繼儒之《布稅議》，在敘述「鄉人轉售于庄，庄轉售于標」之餘，續稱：「其近淮而北走齊魯之郊，仰給京師，達于九邊，以清源為縮轂。出長江之口，徑楚蜀，而散于閩、粵、秦、晉、滇、黔諸郡國，以蕪關為縮轂。是皆孔道要津，布商糜集，舟車負載，晝夜馳驚而不息，此天下之大命脈也。」除提供清源及蕪湖為南北交通

<sup>35</sup> 原載《松窗夢語》卷六。《明清社會經濟形態的研究》，頁36。

<sup>36</sup> 《北新關志》，摘錄于《天下郡國利病書》冊32。

<sup>37</sup> 《神宗實錄》，頁7073。

孔道外，亦未指稱二處有批發商。

坐商之資本擴大時，多轉業典當，因其獲利多而冒險性小。《金令史美婢酬秀童》（《通》）中之張皮雀斥責典當鋪主：「你自開解庫，為富不仁，輕兌出重，兌入水絲，出足紋入，兼將解下的珠寶，但揀好的都換了自用，又凡質物值錢者才足了年數，就假托變賣過了，不准贖取，如此刻薄貧戶，以致肥饒。」其實全文為典當業一般經營之常態，非一人一店之貪酷情形。

《三言》中稱典當業業務發達之情形，前後不絕。如《鄭節使立功神臂弓》（《恆》）中之張俊卿為宋代開封府「萬萬貫財主」，此人「門首一壁開個金銀鋪，一壁開質庫」。一般人士向典當鋪質典及購買已絕贖之物品，亦為常態。《杜十娘怒沈百寶箱》（《通》）中之李公子，「在院中闕得衣衫藍縷，銀子到手，未免在解庫中取贖幾件穿着。」《張廷秀逃生救父》（《恆》）叙一木匠，因荒年失去主顧，「將平日積些小本錢，看看用盡，連衣服都解當來吃在肚裏。」《賣油郎獨占花魁》（《恆》）中之秦郎嫖妓前，「到典鋪裏買了一件見成半新半舊的紬衣。」則典當鋪除將坐商資本吸收于非正常商業及不生產之高利貸外，亦束縛生產。因其為半新半舊之物資開設銷路，即減少新紬新衣之市場也。

牙商為明代商業中不可或缺之成份，已在文中提及，其業務亦在前節叙客商時闡明。根據明代法令，牙行埠頭，為官廳所承派，不僅為買賣之中介，並因其住址固定，足以負責客商及船戶之行止。《明戶律》云：「凡城市鄉村，諸色牙行，及船埠頭，並選有抵業人戶充應，官給印信文簿，附寫客商船戶，住貫姓名，路引字號，物貨數目，每月赴官查照。」<sup>38</sup>此顯為明初法令，在明末未能全部實行。除政府之管制鹽商及進出口商，尚採用此原則<sup>39</sup>外，一般商業，似未能如此管制。十六世紀管理北新關商稅之一主事云：「行戶四散，或居山僻之鄉，」是以促其納稅不易，其建議為：「市鎮在百里內，許牙行不時告認，其餘隔屬地方，一切停罷。」所稱牙行散居鄉間，亦與《三言》所叙符合。傅衣凌認為中國農業和手工業直接結合，如明清松江之布，均係農村女工所產，限制手工業脫離農業副業而獨立。<sup>40</sup>其實商業亦被此農業副業所吸引，而進出于鄉

<sup>38</sup> 《大明會典》，卷164。

<sup>39</sup> 如廣州在十六世紀通商時，海道副使汪栢設立客綱客紀，「以廣人及徽、泉等商為之。」見《天下郡國利病書》，冊44。關於鹽商，詳藤井宏《明代鹽商の一考察》，《史學雜誌》，54之5，6，7號（1943）及 *Taxation and Governmental Finance*, pp. 200-202, 220-221.

<sup>40</sup> 《明清時代商人及商業資本》（北京，1956），頁31。

村間，其結果為遲滯銀行業務信用貸款之發展。因鄉間交易，其往來均為單元，毋須撥兌劃帳也。

《三言》中之牙商，對客商言為「主人」。兩者間之關係除商業外，尚有超經濟之情誼。如客商患病，牙商之為主人，通常加以照顧。蔣與哥之能在廣東重理祖業者，亦因當地牙商顧全其父祖之交誼。是以蔣一到當地，「舊時相識都來會面，與哥送了些人事，排家的治酒接風，一連半月二十日，不得空閒。」明律又定牙商不得操縱市場，尤須平定價格。<sup>41</sup>《三言》中無資料証實此規定已全部遵守，但亦未顯示其已違犯。

#### (四) 商業組織及商業資本

商人之互相合作，共同經營之情形已屢見不鮮，但始終無發展為股份公司取得財團法人地位之趨向。客商之合作，始自二人合同經營。《李秀卿義結黃貞女》中所稱，「輪流一人往南京販貨，一人在廬州發貨討帳，一來一去，不致擔誤了生理，甚為兩便，」即為此形態。惟其成功，全賴彼此信用，公誠無欺。張勝與李英之能相處九年，端在「兩邊買賣，毫厘不欺。」但亦因此之故，其結構不易擴大，其結果亦難持久。

二人共同經營，一人為業主一人為從屬之方式亦有之。如《呂大郎還金完骨肉》云：「第五年又去做經紀，何期中途遇了個大本錢的布商，談論之間，知道呂玉買賣中通透，拉他同往山西脫貨，就帶絨貨轉來發賣，于中有些用錢相謝。」雖其全文不詳，但此呂玉實係大本錢布商之所雇，惟其可能尚在僱員身份外，保持其小本經營之活動，因呂玉單獨為客商，亦有四年，其資本亦未虧折，于理不致完全放棄其本身事業也。故事之未所提及者，則呂玉與此布商係共同旅行，沿途襄助，或係分處兩地，有如張勝、李英之合作。揣測當日貿易，無固定法度，非親歷考察，無法管制，其業主既為大商，則呂玉恐為同道共行襄理之機會為多。

《三言》未提及兩人以上之商業組織，且仍以客商單獨經營之事迹為多。住商雖可雇有經理，亦須逐日查考帳目，有如前叙。其為經理者，身份極低，依隨主人，有如家人，僅畧勝于奴僕。《小夫人金錢贈年少》(《通》)叙一個開線鋪的員外張士廉，家有十萬家財，用兩個主管經營。其中一人李慶任事已三十餘年，一人張勝(與上段之張勝為兩人)本身已任事十餘年，其父亦為員外主管二十餘年。兩人「一飲一啄皆出員外，舉家衣食皆出員外所賜。」兩人不僅每晚間將帳目送員外核算，又輪流在店值宿，因

<sup>41</sup> 《大明會典》，卷 164。



此亦負責店內物貨之安全。

《白娘子永鎮雷峯塔》（《通》）所述李克用藥鋪，亦有兩個主管。白娘子曾云：「做人家主管，也是下賤之事，不如自開一個生藥鋪。」其所以認為下賤者，必係以基本書算，機械的為人服役，銀錢出入，稽考又嚴，無從在營業上決斷。因其依人成事，其待遇亦菲薄，否則為主管者三十餘年，甚至父子相繼，應當獲得其獨立營業之機緣。

以上各點，與小說外之資料符合。萬曆時出版之《算法統宗》，為當日書算之教科書，其「卷二，差分」章有云：

假如今有元、亨、利、貞四人，合本經營，元出本銀二十兩，亨出本銀三十兩，利出本銀四十兩，貞出本銀五十兩，共本一百四十兩，至年終共得利銀七十兩，問各該利銀若干？

其合資經營，人數甚少，本金亦係小規模，年終得利，勢必瓜分，為當日營業之常態。同書又出習題：

假如今有趙、錢、孫、李四人合商，前後付出本銀，趙一于甲子年正月初九日，付出本銀三十兩，錢二于乙丑年四月十五日付出本銀五十兩，孫三于丙寅年八月十八日付出本銀七十兩，李四于丁卯年十月二十七日，付出本銀九十兩，四本共銀二百四十兩，至戊辰年終，共得利銀一百二十兩，問各該利銀若干？<sup>42</sup>

題中所述商業組織，已畧具現代股份公司之雛形，但其商業關係不能脫離人身成份，因之其範圍有限制，共同投資者全賴彼此熟識，互相信賴，而無法將事業盈虧，托第三者代管，使所有權與事業之經理相分離，因之既得相當豐厚之利潤，必致分析其所得，有如上題所示。

《三言》中有叙商人資產已相當可觀，而其經理仍不出戶外者。如《喬彥傑一妾破家》稱為宋代故事，其主角喬俊，本身為客商，但令僕人賽兒「開張酒店，雇一個酒大工，叫做洪三，在家造酒，其妻高氏，掌管日逐出錢鈔一應事務，不在話下。」又為他人作主管者，尚多因親戚關係而獲得其職位。《白娘子永鎮雷峯塔》中許宣，「他爹曾開生藥店，自幼父母雙亡，卻在表叔李將仕家生藥鋪做主管，……夜間在姐夫家安歇。」此亦為當日實情。藤井宏論新安商人，稱其以「血族鄉黨的結合關係為基礎」，參事經

<sup>42</sup> 摘錄于《山西商人の研究》，頁 322。

營者為「豎子、蒼頭、家丁、世僕」之輩。<sup>43</sup>其類似情形，亦見于山西商人。如山西蒲州商人王某，「其閭里子弟，受錢本持緡券以化居于郡國者，肩相摩，趾相接也。」又陝西商人高陵縣王克倫，「其族能任買者，與之本錢，不問子錢，凡數十人，皆以貲雄于楚、蜀間。」<sup>44</sup>休寧歙縣之商人(即新安商人)「以業賈故，挈其親戚知交而與其事，以故一家得業，不獨一家得食焉而已。其大者能活千家百家，下者亦至數十家焉。」<sup>45</sup>此即 Weber 所謂「父族社會之官僚組織」(patriarchal bureaucracy)，<sup>46</sup>其所以有此組織者，則因其無純經濟利益，非人身關係之組織，其資本增大時，不得已而借力于血緣關係維持。但此種習慣在長期中阻碍商業之發展，因血緣關係不能經常與純經濟利益相始終，其任事者為「親戚知交」，則雖無效能亦不便辭退，其商業利益，必須「能活千家百家」，則投資者道德義務，可能超過其經濟利益，此亦甚有可能為其放棄商業，改變為官僚地主之一大主因。

明末之巨商，多為鹽商，但因食鹽由官廳專賣，其能在此間牟利者，多為官僚資本，亦即家庭身份中，官商不分，或以資金轉送權要，獲得特殊機緣，卒獲巨利。<sup>47</sup>此種特權商人，不能代表一般商人，因其活動，純賴政治景背，而無關於經濟組織。又當日縱有少數商人，握有雄貲，有意革新業務，提高商人地位，此宏願亦甚難達到。因商業機構及商業習慣，必須通過社會背景，為舉國一致之趨勢。數人或數十人之規劃，與一般習慣相違，又無下層商人及店販之支持，必鮮成功之望。何炳棣研究清代鹽商，發現其積資最高者達百萬兩，其趨向仍為利用其資金捐官，令子弟讀書入仕，延攬學者，購置古玩書籍，其下者恣意揮霍。<sup>48</sup>亦即過大之資本，無商業之出路。無限制之資本擴充，在傳統中國為不可能。

《三言》中稱商人資本雄厚者，為張有廉，「家有十萬貲財」；為周將仕，其一夜典當庫金珠細軟物件失蹤者，值「四五千貫」；為喬俊，有「三五萬資本」；為張俊卿，為「萬萬貫財主」。其他所叙均係小本商人，本銀數十兩或二百三百兩。此甚有可能為

<sup>43</sup> 《新安商人の研究》，《東洋學報》36之1至4號(1954)。

<sup>44</sup> 均摘錄于《山西商人の研究》，頁269。

<sup>45</sup> 《明清時代商人及商業資本》，頁75。

<sup>46</sup> Max Weber, *The Religion of China* (New York, 1964, paperback ed.), pp. 90 ff.

<sup>47</sup> 有如藤井宏《占窩の意義及起原》，載《清水博士追悼紀念明代史論叢》(東京，1962)，頁551-576。

<sup>48</sup> 詳註15。

當日一般情形，亦即極少數之巨富外，中級商人不可多覯，而商人之中堅份子，仍為小商。其原因為大小商人之間，其資金無聯繫。大商人多依賴政治勢力，小商人之業務，則限于本人親身之所經營。且所謂大商人者，仍有化整為零之勢，前述蒲州王某，高陵王克倫，均係以其資金分割，任用多數之客商，使其各盡其力牟利，而非結構為一龐大之商業組合。此亦因當日法律上及社會習慣上，未具備此分工合作，厘定其各人義務，保障其各人權利之客觀條件。縱使有近代股份公司式之商業組織出現，亦必因無相似之機構為之定貨發貨墊借除欠而失敗。

明代商人間商業機構最發達者，為徽州商人，在明末「彼此間發展了匯兌業務的匯票制度」。<sup>49</sup>為山西商人，其經營情形，見于沈思孝之《晉錄》，為研究中國近代商業者所必窺。其原文如下：

平陽、澤、潞豪商大賈甲天下，非數十萬不稱富，其居室之法善也。其人以行止相高。其合夥而商者，多曰夥計。一人出本，眾夥共而商之，雖不誓，無私藏。祖父或以子母息貸于人而道亡，貸者業捨之數十年矣，子孫生而有知，更焦勞強作，以還其貸。則他大有居積者，爭欲得斯人以為夥計，謂其不忘死肯背生也。則斯人輸少息于前，而獲大利于后。故有本無本者，咸得以為生。且富者蓄藏不于家，而盡散之為夥計。估人產者，但數其夥計若干，則數十百萬產可屈指矣。所以富者不能遽貧，貧者可以立富，其居室善而行止勝也。<sup>50</sup>

以上兩處商人，因其資金較流通，故操各處商業之牛耳。但其進步之處，仍係相對的，即較各處資金全不流動之情況為活躍。其與現代化商業組織相比，則甚瞠乎其後。徽商之匯兌，仍賴現銀出入，而非彼方存款，此方轉借，尤未增加資金之數額。其得匯兌便利者為徽商，亦即一極小之鄉里圈。山西商人確可將通常儲存不動之資金活用。前述沈思孝之觀察，恐仍有溢譽之處。然即使其所稱全部確實，其能樹立信用，利用富者款項以經商者，全賴個人操守及道德觀念，此不能有普遍效力，亦不能與現代資本主義國家以民法及公司法之作保障者相提並論。沈文之更可注意者，則放債者為巨富，借款營利者為小規模之客商。其資本仍為化整為零，不能聚集高度發揮其運用。因其缺乏龐大商業之組織，業務不能專門化，亦不能以巨額之商業資本為擔保，引誘其他有居積者

<sup>49</sup> 《明清時代商人及商業資本》，頁66，88。

<sup>50</sup> 摘錄于多數著作，如《明清時代商人及商業資本》，頁27；《山西商人の研究》，頁266-267。

繼續投資，並遂行大規模之信用借貸，亦即無法擴充銀行業務。（山西錢莊，實為票行，偏重於中國傳統之匯兌業務，而不能發展為現代性之銀行。）各小規模之客商，則既無力亦無意於其營業之現代化。諸如貸款予生產者以促進其製造，設立通信機構，組織定期船舶之經常航行，保障旅途安全，均非此等小規模客商之所能計及。巨商大賈則在此落後之商業組織中，愈能利用其政治特權，在短期內獲大利。兩者均與資本主義「萌芽」之趨向相反。

## （五）結 論

《三言》非歷史著作，但其所包括中國十六、十七世紀間社會史及經濟史之資料豐碩。吾人以其所敘與其他資料暨歷史背景對照，發覺其所提供商人生活及商業組織之情況大都確切，且其敘述綿密，可以補助較正式堂皇歷史資料之不足。

此三集短篇小說所描寫明末商業情形，無數量之準據。証之當日歐人筆記，中國內河城市之繁華，尚可能為西歐諸國之所未及。<sup>51</sup>但《三言》所提出商人生活及商業習慣，以今日眼光觀察之，實在質量上墨守舊規。其癥結又不在商業本身，而係中國傳統政治制度及社會風氣所拘束。其最大障礙為否定私人財產之絕對性。次之則發行貨幣全部為政府職權。政府之力不能及，則付之闕如。政府所創設之交通通信機構，又不公開為民間服務。此外，官僚地主之聲勢喧赫，家族關係之堅不可破，無一不妨礙純粹經濟力量之開展。有此種種客觀環境，資本主義自無法在中國成長。

資本主義為歷史上經濟發展之階段，其本身無意於對社會生活求改革。英國資本主義形成時，其農業上之因素為「圈地」（enclosure）。此一方面促成土地集中，一方面產生大量之無產階級。此等無產之農民，終至遷居于城市，為新興工業廉價勞工之來源。又資本主義發達之方式為兼併。此在美國本世紀初年，仍為勢甚熾。規模大之企業，利用各種手段，消滅其競爭者，以獨霸市場。中國傳統政府，固不願提倡個人主義及自由主義，以與資本主義同流，但亦不容農業及工商業之兼併，有如歐美之資本主義社會。尤不許可大批流民為朝代統治之慮。資本主義最大之貢獻，則為促進生產。（現代社會主義有同一目的，惟不在本文範圍之內。）因其在政治、法律、社會諸方面，首則容忍繼則扶助私人財產無限制之發展，其極端競爭之餘，純經濟利益，常發揮其最高

<sup>51</sup> 畧舉一例，如 Louis J. Gallagher, *China in the Sixteenth Century: The Journals of Matthew Ricci* (New York, 1953) 所述。

效率。在商業上言，則一般游資，用于生產及扶助生產之部門，如交通、通信、銀行、保險諸事業。生產增進之餘，資金愈積愈多，勞動力亦供不應求，因之進而工業機械化，促成產業革命。

傳統中國社會始終未參與前述運動，故稱明末清初中國資本主義萌芽，實無理論上之根據。<sup>52</sup>而《三言》諸故事，亦証實十六、十七世紀，中國商業缺乏資本主義之性格。今日之言中國哲學史者，必稱中國哲學家與西洋哲學家構思不同之處。言中國社會史者，亦着重于中國社會之特質。獨研究中國經濟史者，仍不能脫離歐洲經濟史之範疇，襲用其名辭，殊不可解。

中國之經濟未能高度發達，則有多種不良結果。一方面因工商業未能積極展開，資本有限。其相反一方面則現有資本出路狹窄，通常用于購買田產，或在農村放為高利貸。此逐鹿于田畝，固然間接促進農業在數量上發展，增加全國耕地，但其資金零星使用，經濟效率至低。因之中國經濟質量不變，一般民眾之生活尚在近世紀降低。此種情形，亦可稍稍在《三言》故事中窺見。如《桂員外途窮懺悔》中所述牛公子，其父牛萬戶，「久在李平章門下用事……公子倚勢欺人，無所不至，他門下又有個用事的叫做郭刁兒，專一替他察訪孤兒寡婦便宜田產，半價收買。」《盧太學詩酒傲王侯》中之正直官僚則云：「我有示在先，不許擅放私債，盤算小民，如有此等，定行追還原券，重責逐出。」惟作者僅在一時一事為窮困農民鳴不平，而實際此現象與商業之不能突破傳統習慣，全國財富不能高度展開相始終。換言之，此為全面經濟問題，而非單純之倫理問題。

<sup>52</sup> 關於資本主義萌芽一節，已被批判，例如 Albert Feuerwerker, "From Feudalism to Capitalism," *Journal of Asian Studies*, 18 (1958).

# Merchants of the Late Ming as Presented in the *San-Yen* Stories

(A Summary)

RAY HUANG

The three volumes of short stories edited by Feng Meng-lung and published in the early seventeenth century, known as the *San-Yen* series, yield much information about merchants of the late Ming. The narratives in the 120 tales can be checked against one another for mutual consistency; their reliability can be further verified by non-fictional writings. A survey of mercantile organizations and practices of the era, made possible through this method, enables us to gauge the level of economic development in China prior to the full force of the Western impact.

The picture thus reconstructed does not support the assertion that during the late Ming inland commerce began to show a capitalistic trend. On the contrary, it reveals that credit remained undeveloped and a money market characteristic of modern business transactions did not exist. The lack of corporation laws excluded the possibility of organizing commercial enterprises on the basis of impersonal relationship. Atop all these, business information was not properly disseminated, transportation uncoordinated, and the problem of the security of merchants never effectively dealt with. Under the circumstances itinerant merchants, the mainstay of inter-provincial trade, conducted their transactions almost exclusively through "cash-and-carry." Residential intermediaries, who brought the itinerant merchants and small producers together, never matured into wholesale dealers. Manufacture of staple goods was as a rule financed by the small producers themselves, who had a very limited capital outlay. As long as this mode persisted, growth of commercial capital was difficult. The existing capital, denied of proper outlet, tended to return to landholding and usury. No doubt China's economic potential was not fully realized; the mechanism essential to the exploitation of its potentiality had not been in place.

The author of this article traces the failure to the fiscal and monetary policies of traditional China, which, committed to political centralization, maintained a national economy which was large but non-competitive. The emphasis was on stability, not on expansion.