

关于徽州盐商性质的两个问题

汪崇笈

中文提要：明清时徽州盐商是晚期封建社会由自然经济向商品经济变革的产物。他们在淮浙盐的运销中始终是重要的角色。但明清朝廷仅为了完成从专制销售到专制收税的变革，而调动民间商人资本和劳力的积极因素。朝廷并未给盐商以专制的权利。故徽州盐商不是垄断者。明清时盐商销售淮盐的商业利润率为 10%或更高。故徽州盐商仅获取应由他们获取的利润。

关键词：徽州盐商；垄断；牟取暴利；盐政变革

明清时的徽州盐商，不但在浙盐经营中始终占主要位置，而且与当时的另一大商业劲旅（西北商）一起，始终构成全国第一大盐种——淮盐的经营主体，并形成中国封建晚期最具实力的商业资本集团——淮商集团。但徽州盐商是垄断性商人吗？他们是否牟取了暴利？这是两个关于明清徽州盐商性质的重要问题。笔者于 1998 年时，曾在原《徽州社会科学》主编刘伯山先生的扶持下，发表过粗浅的意见。后又在《盐业史研究》副主编林建宇及其他各位编辑先生的扶持下，以淮盐为主，对明清盐业史中的若干问题进行了探讨。现几年已过，先后刊发的拙稿约有 20 万字。故笔者试就上述两个问题作一小结，以向方家汇报。

一、徽州盐商不是垄断性商人

明清时的盐商，是中国封建晚期由自然经济向商品经济变革起步阶段的产物。因依据盐法，只有持盐引的人才能经营盐货，故有人认为，明清时的盐商是垄断性商人，盐引就是其垄断的凭证。后在明万历四十五年时，两淮盐业发生一次“纲运化”变革。即凡被纳入名册的商人，可将其持有的盐引“永永百年”地据为窝本。故有人又认为，这是盐商垄断的深化。即由原来的一次性垄断，演变为世袭化垄断。再到清道光十二年时，陶澍在淮北改纲为票，一时间北盐销量超过原有的定额。故有人说，这是一次打破盐商垄断的变革。现本文则要指出，明清时朝廷从未把对盐资源及其商品经营的垄断权，放弃给商人（或与商人分享）。故无论该时期徽州盐商在浙盐或淮盐经营中，占据多么重要的位置，他们都未获得经营的垄断权（含与朝廷分享垄断的权利）。下面是按照上述，分三个部分进行说明。

（一）开中盐法的实施及嬗变均未赋予商人以垄断的权利

众所周知，盐课一向是封建朝廷的重要经济支柱。如明万历时，盐课约占国家财赋收入的一半，

两淮盐课又约占全国盐课的一半。¹

故历代封建朝廷都对盐资源及其商品实行垄断。又因自然经济条件下的一个基本矛盾，是统治集团对社会经济摄取量的增长速度，要大于社会经济增长速度，故封建朝廷既不可能放弃对盐资源及其商品的垄断，也不会与他人分享这种垄断。这就是所谓的“煮海之利，历代皆官领之”。只是在不同的时期，朝廷的垄断方式可能有所不同。

明洪武三年始行的开中盐法，是明清两代盐制的基础。其大体含义是：“招商输粮而与之盐”。商人为获得一引盐而须上纳的粮食数量，被称之为“则例”。实施时，“编置勘合及底簿，发各布政司及都司、卫所。商纳粮毕，书所纳粮及应支盐数，赍赴各转运提举司照数支盐。”并严格规定：“鬻盐有定所，刊诸铜版。犯私盐者罪至死；伪造引者如之。盐与引离，即以私盐论。”²

由这些文字能看出，盐引是在商人纳粮之后才给的（其具体程序从略）。故盐引的本质，就是作为商人向朝廷缴费纳课的凭证。所谓“持引行盐”，实际就是“先纳课，后行盐”（该原则在明清数百年间始终未变）。“鬻盐有定所”，则只是为了便于管理。明清两代的引岸制度，其根本目的就是为了确保朝廷对盐业利益的获取。“盐与引离，即以私盐论”，则更表明朝廷为了确保盐利，宁肯错杀一百，也绝不许贩私者漏网。

封建朝廷对盐资源及其商品实行垄断的最基本思路，是“国家专卖”制。但该制度下的所有资金投入（从盐货生产开始，到销售收入的回笼，可被视作一个经营循环），均是由朝廷自负。故对朝廷而言，该制度的两大弊病是，资金周转速度缓慢和经营风险过大。尤其在运输条件困难和贪官污吏横行的时候，“国家专卖”制的弊病就更为突显。早在宋代，就因“三京、二十八州军，官自犂盐，百姓困于转输”，“得利微而有害博”，便有人提出通商的五大好处³明清时的盐政变革，就是给民间商人一定的经济利益，以调动其资本和劳力的积极性，使朝廷从盐业经营的烦琐事务及风险中解脱出来，完成一个由专制性经营，到专制性收税的嬗变过程。其中，明代的特点是变，清代则是巩固和深化。现把明代的嬗变过程扼要叙述如下：

首先，明初，灶户是国家盐货的生产者。其全部产品（含正额盐和余盐）均须上缴官仓，但余盐可获得高于正额盐一倍的工本费。商人则是在纳粮后到官仓支盐。他们不得与灶户发生经营关系。即“丙午岁定，岁办（正额）盐每引四百斤，官给灶户工本米一石”⁴。“余盐者，灶户正课外所余之盐也。洪武初制，商支盐有定场，毋许越场买补；勤灶有余盐送场司，二百斤为一引，给米一石”。故这时朝廷是全部盐货的拥有者和经营者。

其次，后工本米改为工本钞，并随着钞值的不断下降，灶户的实际收益也不断下降。他们只能

通过加大余盐产量的方式以维持收益。但朝廷因自身经济状况的不断恶化，已无力包收灶户日益增加的余盐（即无力向灶户支付日益增加的余盐工本费）。到正统六年时，“令淮浙劝借支盐客商米麦，振给贫难灶丁”。弘治二年，“许两淮守支客商买灶户余盐补官引”。前已指出，商人的盐引是在向朝廷纳粮后获得的。但到弘治初年时，他们获得盐引，可不到官仓去支盐，而可凭引向灶户购买余盐。这意味着，凡“买灶户余盐补官引”的商人，他们将付出两份代价，才得到一份盐。其中的一份，已演变为纯粹的盐课（即商人向朝廷交纳粮食，仅得到一份盐引）。当然，“许”的潜台词，包含有“自愿”的意思。这时的正额盐仍全部上缴官仓。商人获得盐引后，仍可到官仓去支盐，但他们必须守支。正是这“守支”问题，迫使商人愿以两份的代价，去获得一份盐。而且也正是这“守支”问题，导致明代两淮盐政发生一系列的嬗变。对此，本文稍后还有叙述。

再后，到万历年间，嬗变已基本完成。即这时两淮商人所付出的正额引价和余盐课银，都是以盐课的形式上缴给朝廷。且他们不能再到官仓去支盐，而是必须向灶户购买。如约万历四十年时，淮盐正引价为每引银 0.65 两，余盐课银每引 0.7 两，火盐价每引银 0.375 两（五桶为一引，一桶 150 斤，已包括正额盐和余盐；桶价则为银 0.075 两）⁵。这时朝廷已由专制性经营，演变为专制性收税。官仓的职能也随之消失。即史料称：“明行边中海支之法，濒海各场并办仓盐。商人纳粟于边，持引赴场支盐；官即以仓盐给之。自万历以后，仓盐折征，此制遂废。”⁶

以上表明，朝廷通过盐法的嬗变，并未放弃或削弱对盐资源及其商品的垄断。余盐开禁后，商人虽只在运司纳银即可，但余盐必须附于正引一起运销。这样，盐引的本质作用未变，倒是其支盐的功能消失了。

前已提及，“持引行盐”的本质，就是“先纳课，后行盐”。且在明代，朝廷因经济利益的需要，始终对盐商采取过度提前敛取的政策，使商人在纳粮之后，要守候多年才能行盐。这就是所谓的商人困“守支”问题。从明初到明后叶，两淮盐商的守支时间，少则几年，多则十年，甚至十几年，以致商人在扣除守支费用之后无利可图。这无疑要严重挫伤商人报中（即参与开中）的积极性。故明代盐史资料中，关于“商贾少至”、“趋中者少”、“报中寝息”及“商人鱼散”等记载颇多。可以说，在明代的两淮盐业中，许多重大的盐政变革（或事件），如开中则例的一次次降低、“不拘资次支給”政策的出台、“常股盐”与“存积盐”问题的出现、余盐开禁及其在运司纳银、边商与内商的分化和摩擦（含“告掣河盐”），以及中后叶一次次的盐政疏理等，都与因困守支使商人无利可图，不愿参与新盐开中，从而导致朝廷收益无着落有关。

众所周知，在明万历四十五年以前的两淮盐业中，盐引的使用是一次性的。若开中盐法的实施和嬗变，已赋予盐商以垄断的权利，且商人也确实建立了自己的垄断地位，则朝廷为何还要不断地

翻新花样，以招揽商人？难道明代的经济形势，已迫使朝廷必须向商人移交（或与商人分享）垄断权，且朝廷在强大的商人势力面前，已处于“节节败退”的境地？实际上，所谓的商人垄断从未有过。其真实情况即如上所述：商人按开中则例向朝廷缴纳粮食后，还须支付多年的守支费用。他们因无利可图，便不愿参与开中。朝廷为招揽商人，则只好一次次降低则例。而当则例降到难以再降时，又只好出台其它政策。我们在分析明代盐商的获利问题时，若忽略困守支的存在，则将使自己的判断出现偏差。⁷

（二）“纲运化”无深化盐商垄断的目的和效果

万历四十五年，两淮盐政经历过一次历史性的梳理。此后便实行“纲运化”，即纲运法的实施。下面，本文要对该法的出台背景，以及其核心内容与实质进行讨论。

1. 背景

当时户部为对两淮盐政进行梳理，尚书李汝华曾奏有《户部题行十议疏》⁸现由该奏疏，可看出这次梳理的背景。原来，到万历四十四年时，两淮盐业已面临崩溃的危险。其首要表现是：“两淮盐课（指余盐课银——本文注）停压两年有半，已少银 170 余万（两）有奇。今岁……是将又压半年矣。合三年，则欠（银）200 余万（两）矣。”此外，各地又“实共欠盐粮银（即开中盐粮折银——本文注）230 余万（两）。”再有，因“十数年来，自各阉行浮课、壅正盐，边引不售，边商赔累”，而以“克减斗头”等方式导致朝廷的实际开中损失，“已亏边饷（银）300 余万（两）。”即“所亏国计，遂至（银）700 余万（两）矣。”故李汝华叹道：“计内帑淮盐，所入不过（每年银）120 万（两）有奇耳，乃令国计亏至 700 余万。目今已后，尚未可知。然则中涓竭泽，其于国家，利耶害耶？”

本文不对“中涓竭泽”问题进行讨论，但要指出，所谓的“欠”和“亏”都是由朝廷自身原因造成的。那就是“行浮课、壅正盐，边引不售”。万历时，朝廷经济危机严重，阉宦税监四处敛财，两淮盐业当然不能幸免。“行浮课”，就是“倚借浮课，肆行大盐”，造成大量正引和额盐同时壅积，即“十数年来，单壅掣稀”⁹且又变本加厉，从“借”演变为“征”。“朝廷预借商银四百余万（两）。今不言借而言征。惟征之一字，可以行法，故执敲朴以鞭笞之。预征于十年之前，又套搭于十年之后，惨刑血比”¹⁰这里所说的“商”，是指两淮内商，徽州盐商是其主体。故这时的内商资本已被长期占压，他们不但无力预购边商的仓钞，就连余盐课银也无法预纳。这就是上述所称，“两淮课银停压”合计三年，达银 200 余万两。边商则因仓钞无售，也只好采取“上以套缚，下以套应”的办法，一方面拖欠，甚至逃避开中，使朝廷收益“实共欠盐粮银 230 余万（两）”，另一方面则在上纳粮食时“克减斗头”（又称“告减斗头”），使朝廷实际收益又损失银 300 余万两。这就是“塞粟空虚”和“司库空虚，淮商逃散”¹¹对朝廷的双面夹击。

此外还应指出，朝廷约在万历四十年后，大幅提高了课额，导致内商成本增加。其中，正引价由每引银 0.65 两，增至每引银 0.92 两；余盐课银则由每引 0.7 两，增至 1.45 两¹²。这势必要增加淮盐在口岸的销售价格。但因口岸官府（指汉口）于万历四十三年（乙卯），强行将盐价控制在每小包银 0.05 两，迫使水商亏本鱼散。结果市面缺盐，在万历四十四至四十五（丙辰、丁巳）年间，出现每小包银 0.2—0.3 两的高价位，以至“盐法大坏”¹³

现可看出，导致朝廷于万历四十五年对两淮盐政进行疏理，并引起纲运化政策出台的原因有两个：一从总体看，仍是朝廷过度提前的敛取政策，严重挫伤了商人的积极性，以使自己处于被“塞粟空虚”和“司库空虚，淮商逃散”双面夹击的困境；二从具体事件看，是官府在大幅增加课额之后，又强行控制口岸盐价，导致商人亏本鱼散，市面出现混乱。

2. 核心内容和纲运化的本质

实施万历四十五年淮盐疏理的一位重要人物，是原户部郎中，后升任疏理两淮盐法道山东按察司副使的袁世振。《明经世文编》收集了他为这次疏理而写的《盐法十议》，以及其它的文件和信函。现由其《纲册凡例》，¹⁴就能看出纲运化政策的核心内容与实质。原来，纲运化“其大旨，（是）以正行见引、附销积引为主”。袁世振称，当时被列入淮南红字簿中的历年积引，约为 200 万道。他将这些积引分为十等份，也即十纲，“每纲扣定纳过余银者整 20 万引”。然后，“每年以一纲行旧引，九纲行新引”，计用十年时间销完积引。于是，那些积引的持有人被编入纲册。且每纲代以一字，合起来就是：“圣德超千古，皇风扇九围。”袁世振承诺，“此十字纲册，自今刊定以后，即留与众商永永百年，据为窝本。每年照册上旧数派行新引。其册上无名者，又谁得钻入，而与之争骛哉？”

现不妨设想，若袁世振推行的纲运化政策，确实赋予或深化了盐商的垄断，则那些被列入纲册的商人会如获至宝，并会感谢袁世振。但事实恰相反。前已指出，“困守支”曾一次次挫伤两淮盐商的积极性。进入中叶以后，则例已不能再降，便开禁余盐。因余盐课银是在运司缴纳，且当时尚未预征，故对盐商是一种吸引。但正余二盐并掣，势必要加大盐商的营运资本。故如前所述，明中叶以后的每一次疏理，都是因“困守支”，商人无力再购新引，使朝廷收益无着落而引起的。疏理的办法则为“小盐法”。即减少每引盐的实际重量，以加速将积引消除。万历四十五年的疏理，其最初策划也是“小盐法”¹⁵但未必尽善。后推出的《纲册凡例》，则更是以行新引为主，销积引为附，且计划再用十年时间，才将积引疏清。而所谓的积引，就是朝廷对商人的拖欠，故纲运化的核心内容，就是以十年还清旧欠为条件，令商人行新引。这自然要遭到积引持有人的反对。尤其是那些持引大户。他们甚至派人游说京城。袁世振闻讯后恼怒，便写《奸囤擅利权揭》，以抨击持引大户，甚至骂持引大户是“奸商”、“奸囤”，“每岁攘夺国课（银）一百数十万（两）”¹⁶这说明他在恼怒时，无视两个基本的事实：一、正是朝廷以预借或预征方式，占据商银数百万两，才导致一般商人无力

收购边商的仓钞。这时若无两淮富商秉承朝廷旨意，收购这些仓钞，则淮盐的开中将告寝息。现怎能反骂富商是“奸囤”？二、仓钞是朝廷获取粮食后发出的。它长年被压，一定会引起升值。若商人资金长期被占而不计利息，那还叫商人？朝廷的预借或预征，已把这部分利息占去，却为何又反说是商人“攘夺国课”？实际很清楚，若真的是“攘夺国课”，则早就治罪了。当然，袁世振对两淮富商的行动仅限于语言或文字。因他懂得，“每纲去此辈数人，余皆疲乏穷商耳”，故对富商必须“一概抚而用之”¹⁷后来，也正是这些富商帮了袁世振的忙。至此可进一步看出，纲运化没有深化盐商垄断的目的与效果。商人（尤其是大商人）只是不得已而为之。至于纲运法在清代的情况，则请见稍后的内容。

袁世振说，当十年疏清积引后，便年年行新引。这实际是做不到的。因困守支的本质，就是宏观经济不平衡。既然自明初起，一直到万历年间，该问题从未断过，则它怎能在经济危机更加严重的明后期被解决？或许，原有的200万积引可能被还清，但更新的积引又将同时产生。据《明史》记载：“天启时（万历后的泰昌朝只有一年），言利者恣搜括，务增引超掣。魏忠贤党郭兴治、崔呈秀等，巧立名目以取之，所入无算。”¹⁸故由此又看出，纲运化的本质，是把商人的利益与朝廷的拖欠绑在一起。任何想行积引的人，都必须认购新引。这样，朝廷对盐商的拖欠，就能“永永百年”地滚动下去。而那本十字纲册，就是朝廷对盐商的欠账簿。它是由淮南红字簿演变而来。

（三）改纲为票不存在“盐商垄断”问题

清承明制。清代两淮盐法，就是由明万历年间的纲运法演变而来，但其条件比明代苛刻得多。原来，清代盐商须一次性“费不费”，先向朝廷认购引窝，然后凭引行盐。这样，引窝是可世袭的。¹⁹但商人购得引窝，又等于把每年的纳课任务包了下来，并实行“滚总”制度。“两淮旧例，于商人之中，择家道殷实者，点三十人为总商。每年开征之前，将一年应征钱粮数目核明。凡散商分隶三十总商名下，令其承管催追”²⁰“如有拖欠，即将该商革退引窝，别募殷实商人承顶。所欠钱粮，著落该商家产追赔”²¹故清代的纲运法，尽管在一般情况下仍表现为“先纳课，后行盐”，但其本质已演变为“不行盐，也纳课”。其含义是：商人即使在某一纲没有行盐（即无该纲的销售收入），但盐课不被免除。若商人缴纳不了盐课，则将其引窝没收，并抄家追赔。而那些被没收的引窝，则又被卖给新的商人。即“新商必交旧商窝价，方准接充。其价之多寡，以地之畅滞为衡。各省引商皆然。”²²

到乾隆后期，因朝廷及盐政机构（含地方衙门，以下统称为“官府”）的敛取过高，盐价已超出人们的承受能力，故与明代中叶一样，开始出现“私盐泛滥，官盐壅滞”的局面。乾隆五十五、五十六（即庚戌、辛亥）年，淮盐因严重壅滞而连续两纲统销。所谓统销，就是将某纲的硃单统毁，

使该纲无盐运岸，以减少口岸的销售压力。但该纲的正杂钱粮不能免除，须“令商人分年完缴”。此又称之为赔纳。它势必要加重商人的负担，并导致一部分商人破产。需要说明，约自明代隆庆以降，两淮盐商的运销任务只到口岸（如汉口）为止。口岸以远，则是由另外的商人（清代称水商）来接替。故两淮盐商的成本核算，也只到口岸为止。“私盐泛滥，官盐壅滞”是因官府敛取过高引起的。所谓“官盐壅滞”，又表现为商人已缴纳了盐课，甚至也付出了盐资，只是有大量的盐货被积压在口岸，无法销售出去，使商人的大量资本被压。这时的办法只有两个：一是官府减少敛取，以使盐价下降，“官”自然敌“私”；二是由官府加大缉私力度，以增加官盐销量。但官府一不减少敛取，二又缉私不力，三更令盐商赔纳盐课。至此已可看出，清代纲运制对盐商而言，是更沉重的桎梏。两淮盐商资本，就是从乾隆后期至嘉道年间，因一次次的赔纳而衰落的。现在在此基础上，以讨论道光十二年淮北改纲为票的背景和实质。

1. 改纲为票的背景

清代淮盐，除分南北之外，还有纲食之别。其中食盐是销于两淮及其附近地区，纲盐则销往远处。但它们都统称为引盐。到嘉道时期，两淮额行引盐计 168.55 万引。其中淮北纲盐 27 万引，额征正课银 25.95 万两²³因这次改纲为票的主要人物，是当时的两江总督，并兼理两淮盐政的陶澍，故现把他当时给朝廷的有关奏折内容摘录几条：

(1) “淮北引盐额行河南、安徽、江南四十九州县，除江运之无为州等八处运脚较省，向称畅岸，有商承运外，其余纲食口岸四十一处，商人十七家……其力可支持仅有二三家，余皆无力办运。本应另招股商接办，因疲累久著，人皆视为畏途，叠办招徕，一时难得其人。”²⁴

(2) “淮南商力虽疲，然自（道光十一年）开纲以来，尚捆运至五十余万引。淮北则止捆二万余引，较定额不及十分之一，实属疲惫已久。”²⁵

(3) “至淮北盐引，疲弊已久，无商领运。”²⁶

(4) “现查淮北每纲，应征课银二十七万二千余两，不特历来从未征起，而且虚耗调剂银两，商疲力竭，久已无人领运。”²⁷

(5) “臣等伏查淮北盐务，实因道远运艰，商力疲滞……既苦重资无措，欲叠新商，则旧商疲敝可鉴，谁肯旧辙相寻？以致多年来，淮北引目尘封，国课悬宕”²⁸

由此可知，淮北本应有盐商十多家，但在改纲为票之前，只剩下二三家；承运能力不及定额的

十分之一。其他商人均已破产。且人人视盐运为畏途，故官府即使想招新商，也无人愿意。若分析其原因，则是官府敛取过重，盐商即使通过夹带盐斤获利，也不够赔纳。人都不见了，哪还有盐商垄断？道光十二年的淮北改纲为票，就是由此背景引起的。

2.改纲为票的实质

王守基称：“票盐之异于引盐者：引商捆盐有定额，行盐有定地，永远承为世业；票商则纳一引之课，运一引之盐，额地全无一定，来去听其自便。官盐滞销之由，不外浮费多而成本重，故先减课额以轻成本。淮北定例，每引正课银一两五分，则减为每引七钱。更裁去一切浮费，定为每引杂课二钱、经费四钱。”²⁹由此可见，改纲为票后，盐商获得了一定的自由。但更重要的，是较大幅度地“减课额以轻成本”。故改纲为票的本质，就是在无商人问津的前提下，采取“减负松绑”措施，以招揽商人，使朝廷的盐课收益有望。而所谓的“打破垄断”，则是不存在的。

需要指出，票盐制不是为清代陶澍首创。它早在明代就已经有了。如：

(1) 明嘉靖八年，巡按御史王化言：“两浙行盐地凡一百二十五处。商所便者，独三十六处耳。其他商不乐往，故私盐日滋。乞于不通官盐之处，许土商自买盐斤，不拘开报多寡，出给官票。量收税课，执照发卖。销缴解司，以济边储”。³⁰

(2) 明隆庆初年，“山东官台等十一场，舟楫难通，商贩不至。……节经题奉钦依，给以小票。每票该盐五百六十斤，共纳银二钱五分。内一钱五分，作本丁课银；一钱作余盐银。各编定行盐地方，不得私相搀越”³¹

上述两条史料表明，无论在明代或清代，票盐制都是对引岸制度的一种松动。首先，凡实行票盐制的地方，都是因引岸制度无法推行（即长期无商人响应，朝廷盐课无着落）而引起的。其次，凡票盐制所采取的措施，又都是“减负松绑”，以招揽商人，使朝廷盐课收入有望。陶澍在淮北试行改纲为票之前，就承认此举是“仿照山东、浙江票引兼行之法”³²

二、徽州盐商没有牟取暴利

前已提及，朝廷是利用民间商人资本和劳力的积极性，使自己完成由专制性经营，到专制性收税的演变过程。且该过程与当时整个社会由自然经济向商品经济的过渡是同步的。故明清两代朝廷和有见识的政治家，都承认盐商应获取必要的经济利益（即商业利润）。这里不妨试举几例：

1.明洪武十一年正月，针对当时商人“趋中者少”的问题，朱元璋反思说：“朕初以边戍馈饷

劳民，命商人纳粟，以浙淮盐偿之，盖欲足军食而省民力也。今既数年，所输甚薄，军饷不供，岂盐价太重，商人无所利而然欤？”³³

2.明正德户部尚书韩文，针对势豪之家侵占商人利益，使一般小盐商“敛迹退避，不敢营运”，说：“势豪之家，往往主令家人诡名报中，及至赴官上纳则减削价值，下场关支则不等挨次，货卖则夹带私盐，经过则不服盘诘。虚张声势，莫敢谁何。”³⁴

3.明隆庆初年负责疏理两淮盐政的庞尚鹏，主张体恤商人，对边内二商一视同仁，称：“臣生长东南，于商人中盐纳粮草利病，纤悉未得其详，独念利之所在，人必趋之。惟裁抑已甚，则严父不能强其子，岂势力之所能驱远乎？”³⁵因此他主张，“但令商人稍有盈余，乃为通商足边之长策。”³⁶

4.清雍正皇帝针对湖广总督杨宗仁压低盐价，导致商人不满意一事，说：“朕视民商皆属一体。如何定夺？士农工商，虽各异业，皆系国家子民，理当一视同仁。……杨宗仁身为总督，于此等处，并不留意。混行渎奏，殊溺大臣之职。”³⁷就连明代的袁世振也明白，在官府敛取不降的情况下，强行压价只能适得其反。他说：“夫所谓贱者，盖自然而贱则可久；若强之使贱，便为征贵之困。如乙卯（万历四十三年）不勒卖五分（一小包）乎？水商亏本，裹足鱼散。至丙辰、丁巳（万历四十四、四十五年），便卖至二三钱一小包”³⁸

但明清朝廷为防止盐商获取过高的利润，都未把决定价格的大权下放给商人。如对开中则例和余盐课银的决定权，始终在朝廷。盐货在引地的零星发卖，有的是由官府选择殷实之家充当，或直接从官府按户口配给，有的则是由其他商人来承担。但无论怎样，盐价均受官府的制约。清代“《盐法事例》规定：凡商人运盐有定价者，照额发卖，不准加增；无定价者，不得高价病民，违者治罪”³⁹甚至对盐货在途耽搁时间，官府也有明确限制。尤其约自明隆庆以降，两淮盐商的运销只到口岸为止⁴⁰明中叶以后，一方面因守支内商的出现，两淮盐商资本集团逐渐形成并壮大，同时价格关系日趋复杂，单靠不了解实情的朝廷或其命官已无济于事，故商人在价格上获得了一定的发言权。这本是历史进步的表现，却怎能说是勾结？如现代企业，也有向物价管理部门申报价格的实例。但无人说，这就是勾结。更何况，当时决定价格的大权始终归朝廷或朝廷命官⁴¹盐商私自抬价，将受到惩处。他们只能在一定的波动范围内，力争获取好的效益。此即如徽州盐商所称：“权货之轻重，揣四方之缓急，察天时之消长，而又知人善任”⁴²所谓徽州盐商在官府的庇护下，凭其“独行居奇之势”，肆意哄抬盐价，稍不随意，即以“欺行罢市”的手段要挟消费者，以及所谓明清朝廷的榷盐制度，保证了一部分商人经营盐的垄断特权，使他们可以尽情地扩大盐的购销差价，获取极为丰厚的利润等，均属耸人听闻的言辞。笔者曾在汪士信先生研究成果的基础上，对明清不同时期的淮

盐经营数据作过尝试性分析。虽这些分析是粗糙的，尚有待改进，但已能表明，所谓徽州盐商牟取暴利（或称高额垄断利润）的提法是不妥的。现把笔者的探讨归纳如下：

（一）嘉靖初期（约嘉靖八年，1529）

明代关于淮盐经营的数据较少。其中笔者见到最早的一组，是约嘉靖八年（1529）时霍韬称：“盖洪武年间，盐一引纳银八分而已，永乐年间纳粟二斗五升而已，今则每引纳银七钱五分矣。权势卖窝，复取利银二钱矣。复以长芦、两浙兼搭配支，商人一身，三路支盐，劳费殆不赀矣。计淮盐一引，盖用银二两有奇矣。商人转贩，复以市利，则盐价益涌贵，乃其所也。”⁴³该组数据提到，盐货离开两淮时的价值，“盖（每引）用银二两有奇”（姑以二两计）；若再加上商人的转贩（即运输）费用和市利（即利润），才是盐货到达口岸的价格。但该组数据的最大缺憾，就是缺少口岸价格。若因此将其废弃不用，则要到约 90 年后的万历四十六年，才有数据可供分析。这似乎可惜。考虑到万历四十六年淮盐经疏理，其在汉口的口岸价为每引银 3.981 两（这时的正引价与余盐课银之和，为每引银 1.35 两，见稍后内容），而我们所要探讨的，都属估算性质，故在不使盐商利润低得离谱的前提下，不妨依此估计嘉靖早期淮盐同样在汉口的价格，为每引银 3.0 两。这样，便可求得上述转贩费用与市利之和，为每引银 1.0 两。再假设转贩费用与市利各占一半（从史料看，盐商的运输费用，一般高于其利润，请见稍后内容。这里是为防止求得的利润偏低，故按一半取值），则利润为每引银 0.5 两，即盐商的商业利润率为 16.7%。朝廷的收益率，则为 25%（即 $0.75 \div 3.0$ ）⁴⁴并且，朝廷收益率与盐商商业利润率之比，为 1.5 倍；它们之和，则为 41.7%（此即表明，朝廷收益与盐商利润之和，约占盐商经营金额的 41.7%）。

（二）明万历末期（约万历四十至四十六年，1612—1618）

前已提及，明万历四十五年时，朝廷对两淮盐政进行疏理。袁世振是实施这次疏理的重要人物。他把约发生于万历四十三至四十四年的汉岸价格混乱，称为“近年的盐法大坏”；此前（如约万历四十年，1612）则是“往时”；经过疏理之后的四十六年（1618），即为“今日”。袁世振为推动疏理，以及为表明疏理后的成效，曾在他所写的《盐法十议》，及其它文件和信函中，多次罗列“往时”、“近年”及疏理后的淮盐经营数据。据笔者所知，这在明代盐史资料中是不多见的。其宝贵性，不仅表现于对万历时期两淮盐商经营状况的分析，而且对其它时期的分析也有参考价值。如前面对嘉靖早期的分析即是如此。

万历时淮盐的经营程序是（以江广为例）：边商仍在边地开中，并持仓钞售给内商。但在进行成本核算时，边商已不列入两淮盐商的范畴。内商购买仓钞的价格，称之为正引价。他们还须在运司缴纳余盐课银，然后向灶户购买火盐，再经仓储、包装捆扎、过桥坝，运至仪征，批验后卖给水商。这期间的各杂项开支，统称为内商杂费。故内商的经营成本，是由正引价、余盐课银、火盐价

及杂费所构成。其中的正引价与余盐课银之和，即为朝廷的收益。水商购得盐货后，要改为小包，再运往口岸（如湖广汉口及江西等地），与当地盐商交割。故水商的经营成本，是由其购盐价与各项费用（统称为水商费用）所构成。因袁世振罗列的素材比较丰富，故上述各项原始数据，除水商费用须参照清代数据分析确定外，其余均系按袁世振提供的素材获得⁴⁵其中疏理后的内商杂费，笔者后来又作了补充论证⁴⁶现将万历末期三个阶段的盐商经营数据，经整理后示于表一。

由表一可知，内商的商业利润率均高于水商。这是因为，内商是由困守支问题而形成，故它是当时两淮盐商资本的主体。且若扣除其资本长期被压而引起的利息回报，则其商业利润率并不很高。只是从记载看，当时是分春秋两季向朝廷解送课银⁴⁷⁴⁸，故由此推测，盐商也是一年分两次向口岸运销。这样，其所需流动资金（又称周转资金）的额度，仅为其年度经营金额的一半即可。并可粗略认为，这时内商的年度流动资金利润率，近似其商业利润率的两倍。

表一

项目		“往 时”		“近 时”		疏 理 后		
		银 两 / 引 盐	银两 / 百斤盐	银两 / 百斤盐				
内 商	支 出	火盐	0.375	0.0658	1.5	0.2632	0.6	0.1319
		正引	0.375	0.0658	1.5	0.2632	0.6	0.1319
		余银	0.7	0.1228	1.45	0.2544	0.8	0.1758
		杂费	0.9	0.1579	1.2	0.2105	0.6	0.1319
		合计	2.625	0.4605	5.07	0.8895	2.55	0.5604
	销售收入	3.2	0.5614	6.0	1.0526	2.9	0.6374	
	利 润	0.575	0.1009	0.93	0.1632	0.35	0.077	
	利 润 率 %	17.97	17.97	15.5	15.5	12.07	12.07	
	买盐	3.2	0.5614	6.0	1.0526	2.9	0.6374	
	费用	0.9263	0.1625	1.14	0.2	0.7962	0.1750	

水 商	合计	4.1263	0.7239	7.14	1.2526	3.6962	0.8124
	销售收入	4.6313	0.8125	7.8375	1.375	3.981	0.875
	利润	0.505	0.0886	0.6975	0.1224	0.2848	0.0626
	利润率 %	10.9	10.9	8.9	8.9	7.15	7.15

由表一还可看出，无论是内商或水商，其商业利润率有下降的趋势。其中，水商的商业利润率已明显低于 10%⁴⁹。在此情况下，商人仍愿意行盐，可能与下列因素有关：

1. 与其他商业相比，经营淮盐虽有风险，且有资金被占之苦，但毕竟较为稳定。尤其对资本雄厚的商人而言，经营淮盐仍是其明智的选择。

2. 经疏理后，水商的商业利润率虽仅 7.15%，但其年度流动资金利润率可望达 14%，仍略高于清道光初年一些小运商的期望值。道光初年的史料称：“经营贵于转运，如一岁而得两运，虽一次获息五厘（即 5%），而合算即有一分（即 10%）”

50

3. 明中叶以后，私盐盛行。不少盐商还可通过夹带盐斤的方式获利。这与清嘉道时期的淮盐经营情况是一致的。

现为便于对比，将内商与水商合为一个盐商整体，再把表一内的部分数据整理于表二。其中，盐商整体的商业利润率，是指内商与水商的利润之和，与水商在口岸的经营金额（又称销售收入）之比。

表二

项目	“往时”	“近年”	疏理后
朝廷收益率 %	29.15	30.24	33.91
盐商整体商业利润率 %	23.32	20.77	15.95
朝廷收益率与盐商整体商业利润率之比	1.25	1.46	2.13
朝廷收益率与盐商整体商业利润率之和	52.47	51.01	49.86

由表二可知，从盐法大坏之前的“往时”，经过“近年”，再到疏理后，朝廷的收益率是呈上升趋势，盐商的整体商业利润率则是下降。这样，朝廷收益率与盐商整体商业利润率之比，就由 1.25 倍增加到 2.13 倍。

（三）清乾隆时期（平均取乾隆三十年，1765）

清代淮盐的运销程序（以江广为例）是，场商在盐场向灶户收购盐货（其价格被称为灶盐价格，或简称为灶价），经仓贮、包装捆扎，在盐场卖给运商（其价格被称为场盐价格，或简称为场价）；运商购得盐货后，过桥坝，到仪征经批验后，改为小包，再运往口岸（如湖广汉口及江西等地），卖给水商（其价格被称为口岸价），由水商转销各引地（但这已不属于两淮盐商的成本核算范围）。另清代场商也投资灶盐生产，并从中获利。但这是生产环节的利润，不能混入流通领域的成本核算之中。由此可知，清代场商的经营成本，是由灶盐价格、仓储和包装费用，以及对官府的输纳所构成。运商的经营成本，则是由场盐价格、运输费用（从盐场到口岸，含在仪征改包），以及对官府的输纳所构成。

从笔者所见史料来看，明代两淮盐商对官府的输纳，主要是给朝廷的盐课（即正引价和余盐课银），而对盐政机构和地方衙门的输纳则无数据可查。故笔者把明代的这种输纳仅称为“朝廷收益”。但在清代，两淮盐商的输纳则已到五花八门、不胜枚举的程度。且归纳起来，有朝廷收益、盐政机构收益及地方衙门收益等。本文将其统称为官府收益。但这些收益，有的已被纳入朝廷认可的成本，有的则没有。汪士信先生曾对乾隆时期徽商在淮盐经营中的获利情况，有开拓性研究。他依据盐商的某些输纳是否被纳入朝廷认可的成本，提出“应得利润”与“实得利润”的概念，从而为我们认识盐商获利情况提供了思路⁵¹。笔者按其思路，并应用其成果，曾对该时期徽商在淮盐经营中的获利，进行过分析和估算⁵²⁵³。现把当时所得盐商整体（含场商与运商一起）的资金平衡情况示于表三。

由表三可知，官府收益率已达 **42.47%**，而盐商整体商业利润率仅为 **13.18%**；其二者之和则为 **55.65%**。因依照汪士信先生的思路，只能求得场商与运商的整体利润（即其利润之和），故笔者后来依据其它史料，进一步估算过该时期场商与运商各自的实得利润（见稍后内容）。

笔者在作上述探讨时，因未见到相应的史料，故有关的输纳数值是基本取用汪士信先生的研究成果。最近，笔者依据嘉庆《两淮盐法志》卷二十五《经费上》，以及李澄所辑《淮鹺备要》等史料，又对该问题作了探讨。⁵⁴认为对乾隆时期两淮盐商的输纳，若按正项、杂项、杂费、捐输、帑息，以及对官吏胥役的私人输纳等六个部分分类和表述，则可能更好一些。另在盐商的支出中，还应有一个对地方土著势力的输纳问题。其中，对两淮土著势力的输纳，主要是表现在两淮境内的运输费用上。而对汉口土著势力的输纳，则称之为岸费。这在以往的研究中，是未曾提及的。故尽管汪士信先生在对杂项、杂费细目的归类上，有可商讨之处，其数额统计也可能有重复的地方，但只要把盐商对汉口、江西等地土著势力的岸费输纳，也归入其整个杂费输纳之中，则汪士信先生统计的数据即使可能偏高，也不会高得离谱。即仍是可行的。现将笔者对乾隆时期两淮盐商的输纳，所作新的分类和表述示于表四。其中，所谓原有项目或数据，即为汪士信先生或笔者原先的探讨结果。由这些数据可知，表四所列结果，与表三所列盐商输纳，在总额上是相等的，只是在其分类和

表述上有所不同。因对乾隆朝的淮盐运销总量是以每年 179.64 万引计，故平均每引输纳为银 3.7163 两。

序号	项目	乾隆朝总金额 (银万两)	每年总金额 (银万两)	每引金额 (银两)	在销售收入中所占比例 (%)					
一	口岸销售收入	94311.0	1571.85	8.75	100.0					
二	经营支出	购盐	10455.048	174.2508	0.97	11.09				
		朝廷所得	税收	23244.697	387.41162	2.1566	24.65	29.17	42.47	42.47
			其它	4262.5113	71.041856	0.3954679	4.52			
		盐政机构所得	9548.28	159.138	0.8858717	10.12	13.3			33.27
		官吏私收	3000.0	50.0	0.2783344	3.18				
		场商费用	5550.876	92.5146	0.515	5.89				
		运商	流通费用	23671.349	394.52249	2.196184	25.1	27.38		
			脚盐	2150.2908	35.83818	0.1995	2.28			
		经营支出小计		81883.05	1364.7175	7.596958	86.82			
三	盐商整体实得利润	12427.947	207.13246	1.153042	13.18					

三 盐商整体实得利润 12427.947 207.13246 1.153042 13.18

表四 乾隆朝两淮盐商输纳数额估算汇总（银万两/年）

序号	项目	内涵	数额（银万两/年）
1	正项	即原有的正项钱粮。课则每引银 1.1728 两。行盐额度每年 179.64 万引，下同。	210.68179
2	杂项	即原有的织造河饷并各杂项，以及扬关钞。每引银 0.9838 两（即 0.9638 + 0.02）	176.72983
3	杂费	即原“脍削”与“余银”之和，但在概念上已考虑汉口、江西等地土著势力的收益	170.47133
4	捐输	仍为原有数据，即 2850.5113 ÷ 60 = 47.50852	47.50852

5	帑息	仍为原有数据，即 $732 \div 60 = 12.2$	12.2
6	官吏私收	仍为原有数据	50.0
总计		与笔者《乾隆朝徽商在淮盐业获利分析》等估算结果一致	667.59147

（四）清嘉道时期（从嘉庆二十年至道光十年，1815—1830）

因到乾隆晚期，两淮官盐的价格已经很高（按乾隆五十三年成本单，湖广为每引银 12.3495 两），故嘉道时期淮盐的价格上升不大，江广口岸平均为每引银 12.90 两。但盐商对官府的输纳仍继续增加（如上所述，乾隆朝平均输纳为每引银 3.7163 两，而嘉道时期则平均为每引银 5.8873 两）。因官府敛取过重，嘉道时期的运商或场商，甚至包括江运船户，他们经营官盐都几乎是无利可图，甚至是亏本的。在此情况下，他们只有夹带盐斤才能获利。其中，运商经营一引官盐，约夹带盐斤 0.3369 引；江运船户运送一引官盐，约夹带盐斤 0.6417 引。此二项合计，即等于场商每经营一引官盐，共夹带盐斤 0.9786 引⁵⁵。现把该时期运商的资金平衡情况示于表五（以经营一引官盐为基础进行核算）。

表五 嘉道时期运商资金平衡情况（以经营一引官盐为基础进行核算）

项 目		金 额（银两）		备 注
		经营官盐 1 引	夹带盐斤 0.3369 引	
销售 收入		12.90	4.34601	1.经营数量合计为 1.9786 引；每引重 374 斤。 2.经营金额合计为银 5.9358 两。 3.平均每引获利为银 0.3278 两。
经 营 支 出	购 盐	3.0	1.0107	
	朝廷和盐政机构 收益	5.8873	0.0	
	对官吏胥役的私 人输纳		0.09377	
	运 输 费 用	4.0397	1.36097	
	支 出 合 计	12.927	2.46544	
运 商 利 润		取近似为 0	1.88 0 57	
运商商业利润率%		10.9		

由表五可知，在运商经营的一引官盐中，官府收益达银 5.8873 两⁵⁶其收益率为 45.64%（即 $5.8873 \div 12.9$ ）。而运商自身获利则几乎为 0。所谓夹带盐斤，主要是躲避对官府输纳中的归公部分，而对官吏胥役的私人输纳仍不可避免。这样，运商夹带盐斤 0.3369 引，可获利银 1.88057 两。

但这是在经营一引官盐的同时获得的，故其商业利润率应为 10.9%。下面再把该时期场商的资金平衡情况示于表六（同样以经营一引官盐为基础进行核算）。

表六 嘉道时期场商资金平衡情况（以经营一引官盐为基础进行核算）

项 目		金额(银 两)		备 注
		经营官盐 1 引	夹带盐斤 0.3369	
销售 收入		3.0	2.9358	1.经营数量合计 为 1.9786 引；每引 重 374 斤。 2.经营金额合计 为银 5.9358 两。 3.平均每引获利 为银 0.3278 两。
经营 支 出	购 盐	1.67	1.6343	
	朝廷和盐政 机构收益	1.20	0.0	
	包贮费用及 对官吏胥役 的私人输纳		0.7829	
	支出合计	2.87	2.4172	
场 商 利 润		0.13	0.5186	
场商商业利润率 %		10.93		

如表六所示，场商若不夹带盐斤，则其经营一引官盐仅获利银 0.13 两。而若夹带盐斤 0.9786 引，则可通过躲避对朝廷和盐政机构的官方输纳，再获利银 0.5186 两。这样，其总的经营金额为银 5.9358 两，共获利银则为 0.6486 两。故其商业利润率为 10.93%。

需要指出，上述所得运商或场商的商业利润率，虽不低于 10%，并与乾隆年间相比，也未有显著的下降，甚至还可基本持平，但这是通过夹带盐斤才获得的。由上述数据可知，整个盐商群体每经营一引官盐，共夹带盐斤 0.9786 引。即相当于把一引官盐的实际运销重量提高了近一倍。而夹带的盐斤是与官盐一起运销的，其价格也与官盐一致。前已提及，因官府敛取过重，使官盐价格超出了人们的承受能力，故从乾隆晚期开始，两淮盐业出现了“私盐泛滥，官盐壅滞”的局面。在官盐价格居高不下的情况下，官盐及其夹带盐斤的销售状况，就取决于官府对其它各类私盐的打击力度。嘉道时期，淮盐每年的运销定额以 169 万引计。但因上述情况，商人无法完成该定额，故每隔几年便出现一次赔纳。再如表 5 所示，运商每运销一引官盐，通过夹带盐斤可获利银 1.88057 两。而他们应缴给官府的输纳，即使不包括捐输和对官吏胥役的私人输纳，已达每引银 5.2 两。这就是说，运商即使在每年能完成 169 万引定额的情况下，也需用约 2.8 年的利润，以完成一年的赔纳。故嘉道时期的两淮盐商，几乎年年都处在赔纳之中。所谓四千多万两银的“悬欠”，主要是在此情

况下，一面赔纳，一面积累而成。以徽州盐商为主体的两淮盐业资本，也因不堪重负而在嘉道时期趋于衰落。

（五）与徽州盐商获利有关的两例个案

以上是对明清四个不同时期，盐商在淮盐经营中的获利情况进行探讨。因徽州盐商是淮盐经营的主体，故只要能证实整个盐商群体不存在牟取暴利的问题，则所谓徽州盐商牟取暴利的问题就不存在。这里再分析两个与徽州盐商获利有关的个案：

1. 与乾隆朝徽州大盐商江春有关的一则例子

江春，字颖长，歙县江村人氏，生于康熙五十九年（1720），卒于乾隆五十四年（1789）。江家世代于两淮理盐。其本人则于 22 岁弃儒为贾，到扬州协助父亲经营。后不久，其父去世。江春也崭露头角，因“练达明敏，熟悉盐法，司鹺政者咸引重推为总商”。此后四十余年间，江春一直担任总商职务。“才略雄骏，举重若轻，四十余年规画深远”⁵⁷，是当时扬州商界一举足轻重的人物。又因江春对朝廷忠心耿耿，故深受乾隆皇帝的器重和体恤。乾隆三十三年，江春陷入提引案后，忍辱赔纳，家产消乏。乾隆皇帝获悉，便赏借帑银 30 万两，以资营运。

乾隆三十六年十二月，盐政李质颖奏：面奉上谕，赏借江广达银三十万两，钦此。臣回任后，据江广达以孑然一身，并无骨肉可托，请将所领帑本，烦通河众商代为筹运。所得余息，照一分缴库，其余给尹支用，以重帑本。据总商王履泰等，情愿公办。每年所获余利，除解交帑息外，尚可余剩二万五六千两，以为该商用度。……按一分起息，每年共银三万六千两，按年交纳。……迨三十九年正月，盐政李质颖面奏：江广达一年所得利银二万六千两……⁵⁸

由上述史料可知，江春借帑银 30 万两作流动资金（即周转资金），每年除向朝廷上缴帑息银 3.6 万两外，尚可获利银 2.6 万两。这表明，对于那些不借贷营运资本的人而言，其 30 万两流动资金，每年可获利银 6.2 万两。因江春属大运商，笔者参照史料，确定其资金周转状况是每年 1.5 次。这样，可求得该案例运商在不需要借贷的情况下，其“应得利润率”为 12.11%。但实际上，乾隆时期两淮运商的借帑已形成规模，并可依据当时的借帑数额及年利率，而估算得整个运商群体的年平均上缴帑息量。另外，盐商对朝廷的捐输，在乾隆朝一直未被纳入朝廷认可的成本。故在分析诸多因素之后，笔者曾提出，在获得更确切史料数据之前，可暂定当时运商的实得商业利润率为 10%。这样，又可进一步求得乾隆朝场商的实得商业利润率为 13.92%

⁵⁹至于江春本人借帑银 30 万两的实得商业利润率，则因其上缴的帑息数量高于平均值，故应低于 10%。只因这样的数据不具有代表性，故不再求取。

2.清嘉道时期小盐商江仲馨的获利个案

江仲馨也是歙县江村人，乾隆三十六年（1771）生于一个盐商家庭。现存于民间的《二房贖产清簿》，记载其一家三代人的业盐经历及其资产的积累程度。江仲馨在其遗嘱中说：

余自二十一岁承先以来，代扬商领销和州引盐，冰竞自守。其间岸销壅滞，扬商禀统庚辛两纲额引。无盐运岸，费累积重，同岸自运之许恒吉、巴长发、方诚发力不能支，先后翦歇，余店独存。总商吴孙茂出名认运，禀请运宪，详奉院宪，行知州宪，来岸立店，欲抹垫费，勒令我店闭歇。比因赴扬兴讼，经众运商调议，岸垫属实。按照售盐分别提还，公禀寢息。计提二十年之久，将次提清，吴归鲍益泰接顶运行。沧桑之变，恍如目前。余为扬商代庖，在岸辛勤四十余载，课完全壁，薄置店屋庄田，价买根窝，总滚江馨泰七百十三引、江裕泰总三千零六十四引，自运自售，日渐丰裕。大、二儿承办咸宜。家下旧居，钞主催赎。余于道光十七年春返里，治造住宅。……咸丰元年，两江制宪陆建瀛奏改新章。给票行盐，不用硃单。数万价本，尽沈海底。……正欲收局，詎至三年正月二十六日，西兵……直入和城杀掳……余业亦被瓦解。

这是一个在淮南食盐销区的个案。江仲馨于 21 岁（乾隆五十六年）开始承先业盐，并且是以“为扬商代庖”起步。后逐步演变成一个拥有 3777 引，并“自运自售”的盐商。这样，江仲馨的行盐经历可大体分为两个阶段。即首先，他必须完成由“代庖”到“自运自售”的演变过程。其标志是，以“价买根窝”的方式拥有 3777 引，并拥有与此配套的行盐流动资金。但因江仲馨的最大经营规模仅为 3777 引，故当他具备上述条件之后，新的利润已不为行盐所需，自此便开始他第二阶段的经历。即以新的利润购买土地，并建造住宅（含增添其它房产）。由《二房贖产清簿》可知，江仲馨在其行盐地和州购买的土地（含抵押），是其资产积累的主要部分（每年可收麦稻租 3745.04 石）。其主要房产，则是在江村故里建造的住宅春晖堂。

因史料本身的限制，要对江仲馨的获利过程作深入探讨尚有困难，但以此判断他是否牟取暴利则是可以的。笔者首先估算得，江仲馨积累的资产达银 21.5 万两。其中第一阶段的积累为银 6 万两（即价买根窝银 5 万两，配套流动资金银 1 万两），第二阶段的积累则为银 15.5 万两。但这是他祖孙三代人，共用 62 年时间积累而成（从乾隆五十六年至咸丰二年）。现不妨分析，因江仲馨在第二阶段的行盐规模是恒定的，故若其在第一阶段所花去的年份越多，则最终求得的利润率就会偏高。反之，若其在第二阶段所花去的年份越多，则最终求得的利润率就会偏低。上述遗嘱提到，江仲馨在其行盐之初，曾因“总商吴孙茂……欲抹垫费，勒令我店闭歇”问题，引起诉讼。后“经众运商调议，岸垫属实。按照售盐分别提还，公禀寢息”。而就在“计提二十年之久，将次（即将要）提

清”时，吴又“归鲍益泰接顶运行”。故笔者考虑这“二十年”的前前后后，并尽量不使求得的利润率偏低，定江仲馨在第一阶段花去的时间是 25 年。即其第二阶段的时间为 37 年。以此最终估算得，江仲馨在和州行盐的平均商业利润率为 10.75%。又因和州紧邻两淮盐场，故其年度流动资金利润率可达 41.89%⁶⁰

三、结论与思索

上述的结论即：明清时的徽州盐商不是垄断性商人，他们也没有牟取暴利。

（一）不能把徽州盐商的长期主角地位，“上纲”为商业垄断。

徽州盐商在明清商业舞台上活跃达数百年之久。笔者曾粗浅论证，《明史》第七十七卷《食货一·屯田》中所称明前叶的淮商，其中坚力量可能就是徽州人。并且，徽州盐商很可能介入了明弘治初年的“叶淇变法”⁶¹而在明清的淮盐经营中，两淮土著商人一直不占主要地位。这容易被解释是徽商霸占垄断的结果。其实不然，因徽商在“入籍”问题上的困难，足表明土著势力的强大。这可先从江南的变革获得启发。明清江南经济结构变革的一大特色，是改稻种棉和家庭手工棉织业的兴盛。但在一定时期里，变革又有明显的地域性分工。其中，商品性农业和家庭手工业，因较少离开或根本不离开原有的土地，风险小，易被人们接受，故主要由自然条件优越的江南人自己从事；而远距离贩运和金融借贷业等，则需要离开土地（甚至远离故土），以成为专业性商人，风险大，故主要由自然条件不好的江南本地人（尤其是外地商人）所为。徽商就在其中扮演重要的角色。

这就是说，经商在当时，并不是一种令人羡慕的职业。它虽有可能致富，但风险很大。旧观念以农为本，商人甚至要遭到歧视。这也可从江南的方志中得到启示。如本地“民风愿恣，地局水乡，自耕织外，生计鲜少”⁶²、“邑人重去其乡，离家百里，则有难色，非公差仕宦不远游，故商贾少而农业多”⁶³、“服贾子弟，蔑弃先渠，虽富贵，众鄙之”。⁶⁴明清江南经济结构的变革，需要一部分人口从以粮食种植为代表的传统农业中分离出来，以满足商品性农业、家庭手工业和商业等部门的需要。如前所述，自然条件优越的江南人，会首先选择与传统农业仍关系密切的商品性农业和家庭手工业。徽州和其它地方的人，在江南则只能以从事更具分化意义的行业为主。而当商业的风险性、流动性等因素逐渐不被看重时，江南自然会有更多的土著商人出现。再加以“入籍”问题的淡化，徽商融入土著社会，其主角地位便自然消失。故徽州与江南之间，不存在所谓的垄断与盘剥关系，而是唇齿相依，优势互补。

徽商在淮盐运销中的情形则更具特色。在乾隆五十三年湖广成本单中，约一千六百余里的“江船水脚”及“口岸设店辛工火足房租”，仅每引银 1.57 两（占总运费的 27.2%），而数百里淮扬境

内的运费，却每引银 4.201 两（占总运费的 72.8%）⁶⁵。这似乎让人感到，在淮扬境内的运费中，可能包含着盐商向当地土著势力交纳的“买路钱”。陶澍则称：“两淮藉盐为食之人，不下十数万众”⁶⁶。此外，盐商在汉口，还要向这里的土著势力交纳“岸费”，每年达银数十万两，甚至上百万两⁶⁷。在明清两代的盐法中，未见有对某地商人予以照顾的文字。

（二）不能把“窝”的一般排他性（即一般利益之争），“上纲”为商业垄断。

明清时的引岸制度（即盐窝制度），确有一定的排他性。但这种排他性，与商业垄断有本质的不同。我们不能把未获得真正商业垄断权利的一般排他性（如引窝的地域排他性），“上纲”为商业垄断。明清时的引岸制度，其本质是令商人把盐销往指定的地点。若商人违令，或在价格为所欲为，则一经发现，都会受到惩处。如乾隆二十九年，就有商人因乱抬价而受到处置⁶⁸。尤其淮盐销区是被其它各盐种销区所包围，官府为促销淮盐（因淮盐课额最高），一方面武力缉私，一方面采取藩篱政策，但效果往往并不理想⁶⁹。这是因为官府敛取过多，使淮盐价格始终远高于其它盐种，故私盐必定泛滥。可以说，古代私盐历来是对朝廷垄断的反动和制约。引岸制度不可能给商人以垄断的权力。与此相反，淮盐销地的官府，本负有促销官盐的任务。其手段之一，便是抑制官盐价格。而若抑价过度，则又使盐商“货到地头死”，以至亏本鱼散，私盐更加泛滥。

（三）不可因“国家垄断”而株连民间业者。

自有国家以来，执政者都将一定的自然资源列为国有。这就是所谓的“国家垄断”。明清时的引岸制度，只是对资源垄断的一种方式，并还有其它方式。如将土地或矿藏资源列为国有，而让民间百姓经营（含农林种植）。这些经营者，一方面须向国家缴纳税费（政府必要时也会“打私”），但同时又通过销售产品的方式，将所缴税费分摊给别人。我们不会将这些经营者称为垄断的人，或称国家垄断是通过他们来实现，他们就是国家垄断的工具。由此可见，若采用“上纲”和株连的方式，称明清时朝廷对盐资源及其商品的垄断，是通过盐商来实现，盐商就是朝廷垄断的工具，则是欠妥的。明清时商人从事的，是朝廷垄断下的盐业贸易。

（四）“奢靡说”解释不了两淮盐商资本于嘉道时期的衰落。

汪士信先生在其论述中指出，“奢靡说”解释不了为何“这些腰缠巨万的徽商，到道光朝突然销声匿迹了”⁷⁰这是因为，“奢靡说”主要是在分析某一家庭的衰败时比较有效。即某家庭先辈辛苦创下的产业，因不肖子孙的挥霍而坐吃山空。其中一个根本的前提，就是不肖子孙仅知挥霍，不知创业。但对社会性资本的衰落，“奢靡说”只能通过罗列耸人听闻的言辞，以掩盖其真实的本质。从总体看，人类社会就是由“质朴”趋向“奢靡”；从明清时期看，也是由“质朴”趋向“奢靡”；再从明清两淮盐商看，同样是由“质朴”趋向“奢靡”。史料表明，与“趋向奢靡”同时存在的，不是资本的衰落，而是其壮大。如明前期的徽州盐商，是处于“聚三月粮，客燕代，遂起盐”的

水平；到万历时，已发展到“皆由数十万以汰百万者”；再到清乾隆年间，则又是蓄资“以千万计”了。尽管这些数字是否确切反映当时的真实情况，尚有待推敲，但趋势是不会错的。江南的方志甚至说：“吴民之奢，亦穷民之所藉以生也”⁷¹但江南也同样不因“奢靡”而衰落。故嘉道时期两淮盐商资本的衰落原因，应到“赔纳”中去寻找。

（五）丰厚的利润不是吸血而来。

由前面的表三可知，两淮盐商在乾隆朝的 60 年间，其获利总额达银 1.24 亿两。这自然是一个巨大的数字。但它是由巨大的经营金额所致，而不是利润率很高。故在讨论徽州盐商的获利问题时，应注意其双重性。即一方面，应承认他们获得了巨额利润，但同时又应看到，这是他们以巨额的资金投入和辛勤的劳动所得。徽州盐商同当时其它各种行业的徽商一样，都是在明清之际人们并不把经商看作好职业的情况下，处于主角位置的。他们的巨额资本，是几十年，上百年，甚至是数百年滚动积累的结果。包括盐商在内的整个徽商史，应是一部悲壮的奋斗史。我们研究历史，完全可用一种平和的心态去表述古人的获利。

（作者系桂林市罐头食品厂退休职工）

Two questions about the effect of Huizhou salt merchants

Wang Congyun

Abstract: Huizhou salt merchants in the Ming-Qing period were the products which the late feudal society changed from natural economy to commodity economy. They were always important part in the transport and sale for Huai(淮) and Zhe(浙) salts. But imperial governments in the Ming and Qing dynasties brought only positive factor of capital and labor force from nongovernmental merchants into play for accomplishing the change from autocratic sales to autocratic collecting taxes by the government. The imperial governments did not give salt merchants the autocratic right. So Huizhou salt merchants were not the monopolists. The profit rate of trade of salt merchants was 10 per cent or more for selling Huai salt in the Ming-Qing period. So Huizhou salt merchants reaped only the profit which should be reaped by them.

¹ 李汝华：《户部题行十议疏》，见陈子龙《明经世文编》卷四七四《两淮盐政疏理成编》。

² 《明史》卷八十《食货四·盐法》。

³ 《宋史》卷一八一，《食货下三·盐上》。

⁴ 《钦定续文献通考》卷二十，《征榷考·盐铁》。

⁵ 汪崇箕：《明清两淮盐利个案两则》，见《中国社会经济史研究》2000年第3期。

⁶ 《清盐法志》卷一百六，《垣收上》。

⁷ 由张海鹏、王廷元先生主编的《徽商研究》（安徽人民出版社 1995 年版），其“垄断贸易与徽商的商业利润”一节中称：“明初的制度，每引为盐 200 斤。……即是商人输米 1.5 斗至 3 斗至边塞即可获盐 200 斤。那么，商人支盐行销于民间，每引又可获米多少呢？……由此我们可以断言，明初商人贩盐行销，每盐一引必定可以获米 5 石以上。姑以每引易米 5 石计之，则盐的销售价格当为收购价格的 16 倍乃至 33 倍。盐商为了报中行盐，固然还要在运输粮食、引盐以及贿赂官府等方面付出极高的代价，但其获利之厚仍然是其他商人所不可比拟的。”（见该书第 47 页）这里先要指出，每引 1.5 斗的开中则例，是指“山东、河东、福建、四川、广东盐”（见同书同页），它不适用于淮浙二地，故所谓的“33 倍”就不存在。其次，“16 倍”初看起来似乎不得了，但在扣除商人长期的守支费用（有的甚至是拖家带口在两淮守支，现若以十年考虑）之后，则应是“无利可图”，而不是利润丰厚得“不可比拟”。为明悉困守支时间之长，可引述下列史料：“宣德三年（1428）更定纳米中盐例，其年远守支者改给以资本钞。……洪武中（姑以洪武三十年计，1397）中盐客商，年久物故，代支者多虚冒，请按引给钞十锭。……至正统五年（1440），商人有自永乐（姑以永乐二十年计，1422）中候支盐，祖孙相代而不得者”；弘治二年（1489），“许两淮守支客商买灶户余盐补官引。……令守支客商成化十五年（1479）以前无盐支给者，许收买灶丁余盐……”（见《钦定续文献通考》卷二十《征榷考·盐铁》）洪武三年始行开中盐法时的则例是很高的，“大同仓入米一石，太原仓入米一石三斗者，给淮盐一引，引二百斤。”（《明太祖实录》卷五三，洪武三年六月）后因困守支才使则例逐渐降低。现再为了解古代往边塞送粮的艰苦，特参照一条由广西镇安府往云南普安卫送粮的史料：“……舟车不通，陆行二十五日始至普安。道远而险，一夫负米仅可三斗。给食之余，所存无几。”（《明太祖实录》卷二二二，洪武二十七年三月。）

⁸ 李汝华：《户部题行十议疏》，见陈子龙《明经世文编》卷四七四。

⁹ 袁世振：《盐法议一》，见陈子龙《明经世文编》卷四七四。

¹⁰ 袁世振：《盐法议六》，见陈子龙《明经世文编》卷四七五。

¹¹ 袁世振：《疏理略说》，见陈子龙《明经世文编》卷四七七。

¹² 汪崇笈：《明清两淮盐利个案两则》，见《中国社会经济史研究》2000 年第 3 期。

¹³ 袁世振：《与白公祖》，见陈子龙《明经世文编》卷四七七。

¹⁴ 袁世振：《纲册凡例》，见陈子龙《明经世文编》卷四七七。

¹⁵ 袁世振：《盐法议三》，见陈子龙《明经世文编》卷四七四。

¹⁶ 袁世振：《奸囤擅利权揭》，见陈子龙《明经世文编》卷四七六。

¹⁷ 袁世振：《再上李桂亭司徒》，见陈子龙《明经世文编》卷四七七。

¹⁸ 《明史》卷八十，《食货四·盐法》

¹⁹ 《清史稿》卷一二三，《食货四·盐法》。

²⁰ 《钦定大清会典事例》卷一七八，《户部·盐法·两淮》。

²¹ 《钦定大清会典事例》卷一八二，《户部·盐法·禁例》。

²² 王守基：《山东盐务议略》。

²³ 李澄：《淮鹺备要》卷三、卷七。

²⁴ 陶澍：《淮北商人积疲请借项官督商运附片》，见《陶澍集》，岳麓书社 1998 年版第 184 页。

²⁵ 陶澍：《淮北滞岸请试行票盐附片》，见《陶澍集》第 191 页。

²⁶ 陶澍：《淮南奏销展限折子》，见《陶澍集》第 193 页。

²⁷ 陶澍：《淮北票运商运之外仍酌运官盐附片》，见《陶澍集》第 206 页。

²⁸ 陶澍：《会同钦差复奏体察淮北票盐情形折子》，见《陶澍集》第 214 页。

²⁹ 王守基：《两淮盐法议略》，见盛康《皇朝经世文续编》卷五十一。

³⁰ 《钦定续文献通考》卷二十，《征榷考·盐铁》。

³¹ 庞尚鹏：《清理盐法疏·山东长芦盐法》，见陈子龙《明经世文编》卷三五八。

³² 陶澍：《淮北滞岸请试行票盐附片》，见《陶澍集》第 191 页。

³³ 《明太祖实录》卷一一七，洪武十一年正月。

³⁴ 韩文：《题为钦奉事·盐法》，见陈子龙《明经世文编》卷八五。

³⁵ 庞尚鹏：《清理盐法疏·疏通引盐》，见陈子龙《明经世文编》卷三五七。

³⁶ 庞尚鹏：《清理蕲镇屯田疏》，见陈子龙《明经世文编》卷三五八。

³⁷ 嘉庆《两淮盐法志》卷二十三，《课程七·成本上》。

³⁸ 袁世振：《与白公祖》，见陈子龙《明经世文编》卷四七七。

³⁹ 张荣生：《古代淮南盐区的盐务管理》，见《盐业史研究》2002 年第 1 期。

⁴⁰ 汪崇笈：《明代隆庆年间盐政状况分析》，见《盐业史研究》2001 年第 3 期。

⁴¹ 汪崇笈：《明代徽州盐商论述》，见《盐业史研究》2001 年第 1 期。

⁴² 《丰南志》第五册，《明处士彦先吴公行状》，见张海鹏等《明清徽商资料选编》，黄山书社 1985 年版第 130 页。

⁴³ 霍韬：《盐政疏·淮盐利弊》，见陈子龙《明经世文编》卷一八七。

⁴⁴ 本文所称盐商商业利润率，是指其所获利润与经营金额（又称销售收入）之比；朝廷收益率，是指朝廷所获利

益（以银两计），与盐商经营金额（或称销售收入）之比；盐商年度流动资金利润率，则是指盐商年度获利总额，与其投入的流动资金（又称周转资金）总额之比。

⁴⁵ 汪崇笈：《明清两淮盐利个案两则》，见《中国社会经济史研究》2000年第3期。

⁴⁶ 汪崇笈：《明代徽州盐商论述》，见《盐业史研究》2001年第1期。

⁴⁷ 李汝华：《户部题行十议疏》，见陈子龙《明经世文编》卷四七七。

⁴⁸ 袁世振：《再上李桂亭司徒》，见陈子龙《明经世文编》卷四七七。

⁴⁹ 《徽商研究》中“垄断贸易与徽商的商业利润”一节称：“纲法未行之前，内商每引纳银0.92两、余银1.45两、火盐银1.5两，另加‘掣拏征解诸费’。而他们取得引盐后，转售给水商，每引价银都在6两以上。水商贩盐入楚，每引分作70余包销售，每包售价1、2、3钱不等。以每包售价2钱计之，是每引获价银14两有余，水商获利当在1倍以上。……水商的利润既已如此丰厚，则内商之利厚自是不言而喻的了。”（见该书第50页）现由本文表1可知，上述数据是基本取自万历四十六年之前的“盐法大坏”阶段（即本文表1中的“近年”阶段），但把水商在汉岸的售盐价格明显取高了。依据袁世振的文字，“近年”阶段汉口盐价为每小包银“一钱内外”。但因当地官府在万历四十三年，强行将价格压至每小包0.5—0.6钱，导致水商亏本鱼散，市面反而缺盐（又称“京掣愆期”），便使价格涨至每小包2—3钱。结果“盐法大坏”，不得不进行疏理。可见，每小包2—3钱的价格，是由每小包0.5—0.6钱的强行压价而引起的。它们都属不正常情况下的数据，不能取用。故笔者是取每小包1.1钱为“近年”阶段的代表盐价，得每引银7.8375两（有关分析详见拙稿《明清两淮盐利个案两则》；其原始资料则见《明经世文编》卷四七七的《复楚中论盐价公书》和《与白公祖》等）。《徽商研究》忽略强行压价而引起价格上的混乱状况，取盐价为每小包银2钱，即相当于使盐价翻了一番，故出现“水商获利当在1倍以上……内商之利厚自是不言而喻”的误解。实际也可想象，若盐商利润真的很好，则为何还要“亏本鱼散”？

⁵⁰ 中国第一历史档案馆：《道光初年楚岸盐船封轮散卖史料（上）》，见《历史档案》1991年第1期。

⁵¹ 汪士信：《乾隆时期徽商在两淮盐业经营中应得、实得利润与流向试析》，见《中国经济史研究》1989年第3期。

⁵² 汪崇笈：《乾隆朝徽商在淮盐业获利分析》，见《徽州社会科学》1999年第2期。

⁵³ 汪崇笈：《乾隆朝徽商在淮盐业经营中的获利估算》，见《盐业史研究》2000年第1期。

⁵⁴ 汪崇笈：《乾隆朝两淮盐商的输纳探讨》，见《盐业史研究》2003年第2期。

⁵⁵ 汪崇笈：《清嘉道时期淮盐经营成本的估算和讨论》，见《盐业史研究》2002年第1期。

⁵⁶ 因对嘉道时期经营成本的讨论，是在对乾隆朝盐商的输纳探讨之前，故对官府收益的分类与表述方式仍然如旧。民国《歙县志》卷九，《人物志·义行》。

⁵⁷ 嘉庆《两淮盐法志》卷十七，《转运十二·借帑》。

⁵⁸ 汪崇笈：《明清两淮盐利个案两则》，见《中国社会经济史研究》2000年第3期。

⁵⁹ 汪崇笈：《清代徽州盐商江仲馨获利案例试析》，见《清史研究》2002年第2期。

⁶⁰ 汪崇笈：《徽州盐商介入叶淇变法的可能性》，见《徽州社会科学》1998年第4期。

⁶¹ 光绪五年本《青浦县志》卷二《疆域·风俗》。

⁶² 光绪十九年本《震泽县志》卷二十五《风俗一·生业》。

⁶³ 曹允源：《吴县志》卷五十二，《地輿考·风俗一》。

⁶⁴ 嘉庆《两淮盐法志》卷二十四，《课程八·成本下》。

⁶⁵ 陶澍：《复奏仪征绅士信称捆盐夫役因闻课归场灶之议纠众赴县哀求折子》，见《陶澍集》第175页，岳麓书社1998年版。

⁶⁶ 嘉庆《两淮盐法志》卷二十五，《课程九·经费上》。

⁶⁷ 《清盐法志》卷一百三十，《盐价》，乾隆二十九年条。

⁶⁸ 参见汪崇笈：《明中叶盐政问题分析》，《盐业史研究》2000年第4期；汪崇笈：《明代隆庆年间盐政状况分析》，《盐业史研究》2001年第3期。汪崇笈：《清嘉道时期两淮官盐的壅滞》，《盐业史研究》2002年第4期。

⁶⁹ 汪士信：《乾隆时期徽商在两淮盐业经营中应得、实得利润与流向试析》，见《中国经济史研究》1989年第3期。

⁷⁰ 曹允源：《吴县志》卷五十二，《地輿考·风俗一》。

⁷¹ 曹允源：《吴县志》卷五十二，《地輿考·风俗一》。