

清代民国山西商人预防恶性竞争机制探研

魏晓锴 陈稷东

摘要: 山西商人在辉煌五百年的经商历程中形成了独到的经商智慧,其中预防恶性竞争机制就是一项重要的商业遗产。山西商人在外经商以山西会馆维持商帮联络,同时使会馆成为商人公议商事,解决和预防恶性竞争的一个内部平台。标期是山西商人在商业实践中形成的定期结算制度,客观上起到了维护市场稳定、促进商号合作的作用。长于从事远距离贸易的山西商人积极遵守各种地方商业规范,这些繁杂的商业规范从外部限制了山西商人的恶性竞争。山西商人在长期的经商实践中形成的预防恶性竞争机制是其获得持续发展的重要因素,值得进一步关注和重视。

关键词: 山西商人; 山西会馆; 标期制度; 地方规范; 预防恶性竞争

DOI: 10.19836/j.cnki.37-1100/c.2025.04.018

在明清时期,传统商业极为发达,市场竞争亦较激烈,这一状况一直延续到民国时期。商帮是中国传统商业及市场经济发展的结果,明清以来山西商人辉煌商界五百年,商帮规模庞大,获得持续发展,一度以“晋商”之名享誉海内外。山西商人经营类目无所不包,经营地域无远不至。他们之所以能在复杂多样的市场竞争中脱颖而出,固然与吃苦耐劳、诚实守信密切相关,然而更重要的是在长期的商业实践中形成一套预防恶性竞争机制。目前,学界关于山西商人商帮研究,多着意于商帮如何取得竞争优势,对于预防恶性竞争机制则较少关注^①。本文在山西商人原始资料的基础上,尝试对清代民国山西商人预防恶性竞争机制予以考察,以期丰富相关领域的研究。

一、山西会馆:预防恶性竞争的协商平台

商帮是异地经商的商人基于地缘关系组成商人团体,山西商帮被誉为明清十大商帮之首,各地为数众多的会馆是商帮组织最凸显的表现形式。山西商人在经营所至建有众多会馆,我们将其统称为“山西会馆”,它们起到凝聚各地山西商人的基本作用。山西会馆建立的目的一般都是为了“联络乡谊”,起到“同乡会”的作用。北京是明清时期的政治中心,山西商人在北京经商的很多,因此京师一带山西会馆众多,地域分类细致。创建目的以联络乡谊为主,如大兴临襄会馆因山西临汾、襄陵两地在京商人聚会“第无定所以为相会之处,(会)晤恒稀而聚者不广矣”,故两地商人于清康熙五十三年(1714年)集资购房为临襄会馆^②。北京以外各地山西会馆创建目的亦是如此。山东东昌府(今聊城市)山陕会馆创修于清乾隆十一年(1746年),其时东昌府山陕商人“里区謁舍之间,虽同乡共梓,往往有相顾无相识者”,故而创建,以为“岁者燕间,谊笃亲故”之所^③。其后重修时仍强调东昌府“人烟辐辏,士商云

作者简介: 魏晓锴,山西大学历史文化学院教授,博士生导师(太原 030006; weixiaokai@sxu.edu.cn);陈稷东,山西大学历史文化学院博士研究生(太原 030006; 2481091599@qq.com)。

① 目前学界相关研究主要集中于商业伦理问题,如刘建生、燕红忠、石涛等:《晋商信用制度及其变迁研究》,太原:山西经济出版社,2008年;薛勇民:《伦理视域下的晋商精神》,《山西大学学报(哲学社会科学版)》2009年第6期;王晋丽:《明清时期晋商与徽商伦理比较研究》,太原:山西大学博士学位论文,2020年;冯磊:《明清晋商兴衰中的政商伦理与德性演变研究》,北京:中共中央党校博士学位论文,2020年。但这些研究基本限于“同舟共济”“和谐共赢”等伦理价值层面,关于山西商人预防恶性竞争机制研究尚乏专论。

② 山西省政协文史和学习委员会编:《明清山西商人会馆史料》,北京:中国文史出版社,2017年,第58页。

③ 清乾隆十一年《山陕会馆碑记》,碑存聊城山陕会馆。

集,余邑之游处兹土者实繁有徒,爰建山陕会馆,祀关圣帝君以致崇奉之诚,而联桑梓之谊,此亦情事之固然,无足异者”^①。人口密集,商业繁荣处商人众多,游商于外的山西商人出于相互联络情感需求,筹集资金作为基础,选址购房以为固定聚会场地确是情理所在,各山西会馆创建文献记载大致类似。

有了固定场所,松散的同乡商人聚会很快发展为商人组织。随着山西商人聚会频繁,感情日益稳固,山西会馆的“同乡会”性质逐渐演变为“商人团体”。以北京的山西临(汾)襄(陵)商人为例,最早以大兴临襄会馆为联络乡谊之所。而清代临汾、襄陵会馆不断新建,至民国初年,仅北京城内襄陵会馆就达三处之多。产生这种现象的主要原因就是山西会馆性质的改变。据光绪十四年(1888年)东晓市临襄会馆重修碑,其时临汾、襄陵二地“业油盐粮行者,咸萃于此(引者注:指临襄会馆)”^②。从碑文看,粮油商人在该会馆中占比极高,势力最强,接近于业缘交流的“同业公会”。此后临襄会馆甚至开办油市,同业性质日益强烈。至民国二十一年(1932年),临襄会馆为保障油市发展自发成立油市管理组织,自然吸收了不少非同乡成员,其地缘限制被打破^③,虽仍发挥联络同乡情谊的作用,但显然不再是单纯的“同乡会”了。各地山西会馆都程度不同地经历了这样的转变。河南赊旗(今社旗县)为南北转运的重要关节,商旅如云,山西商人众多。该地山陕会馆创建于乾隆四十七年(1782年),已发挥着商人公议的作用。民国十二年(1923年)重修碑记载,其时山陕会馆内组织虽仍称“山陕同乡会”,但他们对会馆的认识是“借以叙乡谊,通商情,安旅故”^④,即在联络乡谊、公议商事、安置商旅方面都发挥重要作用,不仅仅是“同乡会”组织,而是以乡会之名行商会之实。可见山西会馆创立后,在商业发展过程中逐渐褪去“同乡会”身份,而借会馆场所进行切实的商业活动。

山西会馆因联络乡谊而起,因此防止商人之间恶性竞争,维系商人友好关系成为山西会馆商人组织讨论的重要议题。山西会馆碑刻中留下大量“公议碑”,即商人在会馆议事后形成的成文决议,碑文经常涉及如何预防恶性竞争,其中河南赊旗山陕会馆的几通公议碑较有代表性。赊旗山西杂货商人众多,碑文记载,雍正二年(1724年)有杂货商使用非规范度量工具获得不正当竞争利益的恶性竞争事件,山西籍集头召集合行商人在山陕会馆(关帝庙)内议定“秤足十六两,戥依天平为则……不得暗私戥秤之更换”,要求该行商号使用标准戥秤,公平竞争^⑤。“缺斤短两”的问题在杂货商中尚属简单,但事件发生后全行还是郑重地集会议定办法,立碑以为守则,可见山西会馆确实为山西商人提供了一个有效解决恶性竞争事件的平台。乾隆五十年(1785年)赊旗杂货行商再次于山陕会馆集会公议,定立了更完善的“杂货行规”,是为《公议杂货行规碑记》。该碑条款多为预防恶性竞争所立,如“落下货本月内不得跌价”,“不得在门口拦路会客,任客投主”,“结账不得私让分文”,“买货破烂水湿必要依时价公除”,等等^⑥。这些规定细致入微,切实地防止了赊旗市场上的恶性竞争,也保证了赊旗山西杂货商人的持续发展,直到民国年间赊旗仍是该行商人活跃的重镇。有的公议碑虽无详细规定,但也明确指出了会馆反对商人恶性竞争的旨趣,如北京前门外临汾乡祠公会立碑要求同乡商人“除私事不理外,凡涉同行公事,一行出首,众行俱宜帮助资力,不可借端推诿,致失和气”^⑦。凡此不胜枚举,应该说山西会馆在清代民国时期一定程度上起到了现代行业协会的作用,以形形色色的“会馆公议”力图避免成员之间的恶性竞争,维持公平和谐的商业环境。

为保证公议规则的有效实施,切实预防内部恶性竞争,会馆形成了比较完善的保障机制。首先是有的一套稳定的资金来源方式,确保会馆独立、稳定地运转。从留存的碑刻资料来看,山西会馆的资金

① 清嘉庆十四年《春秋阁碑文》,碑存聊城山陕会馆。

② 山西省政协文史和学习委员会编:《明清山西商人会馆史料》,第59页。

③ 山西省政协文史和学习委员会编:《明清山西商人会馆史料》,第60—61页。

④ 清道光二十三年《过裁行差务碑》,碑存社旗县博物馆。

⑤ 清雍正二年《同行商贾公议戥秤定规》,清同治元年重刻,碑存社旗县博物馆。

⑥ 清乾隆五十年《公议杂货行规碑记》,碑存社旗县博物馆。

⑦ 清光绪九年《京师正阳门外打磨厂临汾乡祠公会碑记》,原碑拓片存国家图书馆。

来源可分为三种:一是本地山西商号捐施,常按商号规模之多少划定捐额;二是行经本地的山西商号抽取厘金,常抽取货价的固定比例;三是各种临时性捐助。各会馆资金来源有所不同,如汉口山陕西会馆资金以抽会馆厘金为主^①,河南周口山陕会馆资金由坐贾与行商共担^②,但总归根据实际情况保持资金稳定,来源多样。其次是有一定的权力运作机制。山西会馆文献中出现署名时大多数以商业字号的形式具名,说明山西会馆内部成员主体不是商人而是商号。这样一方面组织上更稳定,另一方面商号信用更有保障,管理更有效。在管理上,山西会馆普遍采用轮值经理的形式,这样既能分担会馆管理成本,又能防止成员一家独大。如汉口山陕西会馆每年四月初八各帮轮流选四家商号为会办值年^③。在具体事务的处理中,山西会馆还会援引外力,增加权威性。如赊旗山陕会馆公议碑就称,“惟恐日后紊乱规则,同众禀明县主蔡老爷金批钧谕”^④。最后,山西会馆的“公议”常有明确的惩罚机制。会馆对违规商号的惩罚一般分为财产处罚、名誉处罚、直接诉讼三种方式,加强了会馆公议的强制性^⑤。总之,山西会馆以多元的资金筹集方式和有效的权力运作系统,保障了会馆的独立性和权威性,使预防恶性竞争的决议得到有效实施。

二、标期制度:预防恶性竞争的金融保障

在长期的商业实践中,除借助会馆组织内部协商外,山西商人在货币金融领域还形成了独特的标期制度,为预防恶性竞争提供了金融制度保障。标期制度最早形成于明代,到清代民国时期发展最为成熟。标期为“商场交解现款之期限”,山西商人主导的对蒙俄长距离贸易为标期之肇因,山西商人对蒙俄贸易多采取“以物易物”方式,待商贸循环结束才集中结账运解现银,不同地区、行业依具体情况,标期的周期、时间均有不同,但大致以一年或一季为一周期居多^⑥。也有学者认为,标期源自传统中国市场的定期集市、庙会制度,商民在集市、庙会相聚清偿账目,由此形成了定期结算的标期制度^⑦。概言之,标期制度是明代至民国以山西商人为主体的行用的一种定期结算制度,以长期商业往来形成的商业信用为基础,本质是“商业信约公履期”^⑧,主要解决山西商人资本融通困难、现银交易成本高等问题。标期制度不仅促进了山西商人的快速发展,其实践也正是山西商人预防恶性竞争的一种有效保障机制。

首先,标期这种周期性结算制度本身体现着山西商人对商业信用的重视和运用。标期制度的外在体现即商号间的赊购赊贷,它们均以商业信用为基础。在山西商人的远距离贸易中,商品流通的周期较长,导致资金流转周期长,商品收购时容易遇到资金不足,赊购或赊贷较为常见。售方一方面需要脱手积货,另一方面也为获得赊购方利息,形成了赊购贸易;购方向金融机构借款直接付与售货方购货,售后向金融机构清偿,形成了金融赊贷。山西商人行用标期制度,赊购赊贷大多以商号信用为凭,无须实质抵押,以票号为例,信用放款就占到放款总额的80%以上^⑨,显示出标期制度应对赊购赊贷风险与现

① 侯培峻、冀麟书编:《汉口山陕西会馆志》卷上,抽捐条规,光绪二十二年石印本。

② 清道光二年《山陕会馆春秋阁院创修牌坊两廊看楼客庭工作等房铺砌甬路院落布施抽积银钱碑记》,碑存周口市博物馆。

③ 侯培峻、冀麟书编:《汉口山陕西会馆志》卷下,酌定条规,光绪二十二年石印本。

④ 清雍正二年《同行商贾公议戡秤定规》,清同治元年重刻,碑存社旗县博物馆。

⑤ 刘建生、燕红忠、石涛等:《晋商信用制度及其变迁研究》,第184页。

⑥ 蒋学楷:《山西省之金融业》,《银行周报》第20卷第21期,1936年6月2日,第17—18页。

⑦ Lowenstein M., *Financial Markets in Late Imperial China, 1820-1911*, Doctoral Dissertation, The University Of Chicago, 2021, p. 264.

⑧ 参见孔祥毅:《镖局、标期、标利与中国北方社会信用》,《金融研究》2004年第1期。该文将标期定义为“社会信约公履期”,本文以山西商人为考察对象,故径称为“商业信约公履期”。

⑨ 蒋学楷:《山西省之金融业》,《银行周报》第20卷第21期,1936年6月2日,第16页。

代金融制度的巨大不同。在标期制度下,商品销售者基于长期贸易关系衡量赊购者商业信誉,协商约定期限、利息;票号等金融机构放款也以了解赊贷方的信用为前提,还会主动了解各商号信用情况,如互不了解又要赊贷,则需要有商业信用商号作经济担保,仍不能满足才使用抵押赊贷的方式^①。赊购赊贷方须主动按期按约结算清偿,称为“过标”,否则为“顶标”,商号面临信用破产而倒闭,商人人格信用也会蒙受不可挽回的损失。可见标期制度的实践以商号的商业信用为依据,赊购赊贷可以靠信用直接完成,但违约即信用破产,其代价之巨足以使山西商人严格遵守标期过标。可以说标期从金融制度的层面加强了山西商人的商业信用观念,有效避免了山西商人违背商业信约的行为,从而遏制了恶性竞争的发生。

其次,标期结算制度也有其他保障机制,能够更好地保护各方利益。针对赊贷方,标期制度下通常为“先交后付”的提前付息制。这种制度要求赊贷方先将赊贷利息全部交与债权方,然后才行放货或放款,到约定标期过标时,赊贷方清偿本金即可^②。这种制度下“利息”一定程度上充当了“抵押款”的作用,形式上作为赊贷方还本付息的保证,使标期制度的信用体系更趋完善。针对债权方,在票号等金融机构之间,还实行债务总清偿的“订卯”制度,即过标后,金融机构还要集会核账。订卯实际上是山西商人金融业的同行监督制度,主要目的是确保各金融机构的来往账目确有实际的银钱流动,防止做空账。订卯的两项主要工作实际是这种同行监督的“双保险”,先根据标期过标情形完成相互之间的账目往来清算,要求各票号有足够的现银储备,不致多放少收外腴内空,然后在同行监督下互相核账查账保无虚账。如果有往来账目不能清结,则同样容易信用破产;如发现虚账,则无论“辗转数号”“延期数年”均要强制回账^③。通过“订卯”制度,山西商人保证了金融机构的稳定,保护了金融资本的安全。“先交后付”和“订卯”,对标期制度下赊贷双方均有约束,切实维护了周期性结算的可行性,实现了金融资本的长期稳定,也有效避免了商品和金融市场的恶性竞争。

最后,标期制度下的赊贷利率是山西商人商业协商的结果。标期制度下利率称为“标利”,包括年利,即赊满一年的利息;月利,即同一标期内的月利息;满加利,则是针对临时赊贷的利息。标利是由各地金融市场上的山西商人提前商定的,协商并公布下一标期的标利信息称为“开标”。直至民国时期,山西商人活跃地区标利仍由山西金融贸易商人共同会商制定公布。张家口“每三个月为一标,月息与满加均于标前十数日开定,今已开出月息八厘四毫(钱茶两行合拟),满加五十两(钱行自主),系一标千两之利”^④。说明每三个月山西商人会在开标前十余日会商制定标利。此外,遇有特殊情况还需临时集会调整标利。如1919年秋标临近,“市面银根甚紧……会议十月标款项缓期办法,当经议定汇款三十日内作为现款,其余借款并贷款在一千元以上分为三期随时付现,如不能归还按满加计息迟至年标清还”^⑤。山西商人议定不能过标账目依满加利办法计息,增加标利、延缓标期,这样就在很大程度上防止了同行恶性竞争,保持了金融市场稳定。1926年春标前金融商人同样“招集该行全体商家开会讨论本标期借贷利率,大众商酌之结果皆以口地本标银根奇紧,众以四路各外埠金融亦不松懈,利率自须增高”^⑥。标利多寡直接关系金融商号收益,同时关乎商人贸易成本,是影响商业秩序的重要指标,因此商人集会议定非常重要。集会公议能够把握整体市场情况,既顾及短期市场需求,又预判未来市场走势,能够在商人博弈后制定符合当地市场需要的、相对科学的利额。从协商制定过程可以看出,标利构成极为复杂,集会协商固定频繁,制定标利科学灵活,充分体现了山西商人商业金融协商机制的成熟,在稳定金融秩序方面起到重要作用,也是山西商人预防恶性竞争的有效路径。

① 孔祥毅:《镖局、标期、标利与中国北方社会信用》,《金融研究》2004年第1期。

② 侯少白:《票庄、过载店和批发商》,阳泉市政协文史资料委员会编:《晋商史料与研究》,太原:山西人民出版社,1996年,第389—390页。

③ 绥远通志馆编纂:《绥远通志稿》第4册,呼和浩特:内蒙古人民出版社,2007年,第669—670页。

④ 《张垣标期与利息》,《晨报》(北京)1924年7月27日,第8版。

⑤ 《各地金融及商况》,《银行周报》第3卷第44期,1919年11月25日,第16页。

⑥ 《张垣银根奇紧》,《晨报》(北京)1926年1月30日,第7版。

三、地方规范:预防恶性竞争的外部约束

山西商人以长途贩运贸易为一大特点,经营地域遍及海内外,在这种远距离贸易中,遵守商业规范、规避恶性竞争是其突出的商业品格。山西商人守信重义广为人知,随着新见一手史料的大量涌现,其重视商业规范的一面愈发被证实。《晋商史料集成》收录的15种山西商人“生意论述”中,仅“规矩”一词出现了40次,最多的一种出现了7次^①,而“规矩”仅是表达“商业规范”用语之一种,可见山西商人对商业规范的重视。清代太谷锦泰蔚记告诫伙友办货“勿要多贪”“一则夹败于利,二则诚恐后疲”^②。民国侯增财记要求号上伙计在外行商“务要对路高货,赔赚不愁出门。不买相赢便宜,不买来路不明。不可越关冒税,不可背行违禁。凡是希图小利,必然坏事丢本”^③。强调在外经商最重要的是“探遍行情”,其中既有商品的行情,也有各地的规范,切忌“背行违禁”。同时山西商人也明确要求避免各种恶性竞争,如《光绪四年贸学须知》要求“凡做交易,货分层次,价定公平,货好价高。店面不在大小,生意总要公道”“无论新店老店,皆要正宜方可取信于人。声名一传扬出去,定然日增月盛,所为近者悦远者来,如川之济而不息矣,何忧不富?”^④不仅强调“价格公道”“取信于人”,更看重“日增月盈”的长远利益,摒弃为获得挤占市场等短期利益而使用不正当竞争手段。山西商人在长期经商实践中形成了重视商业规范,反对恶性竞争的行为理念,成为优良持久的贸易品格。

山西商人不仅在观念上重视自身商业规范,而且在竞争中尊重各地商业规则。为应对远距离贸易过程中的各种问题,山西商人及商号编制了大量商业“规程”,将远距离行商可能遇到的情况和处理方法详细记录。主要内容之一即各地方的商业规则,展示了山西商人远距离贸易具体实践中严格遵守当地市场规范。清代民国山西茶商赴安化办茶,将遵守当地惯例及茶行规范定为“规矩”,办茶规程中多次提及“九乡公议”。光绪年间办茶规程有“九乡公议头茶二十五斤为一包,每包外加抛灰、石灰半斤,子茶二十六斤加秤一样”^⑤。民国年间改为“九乡公议一十六两三钱,论包,每包民国六年改二十五斤”^⑥。《清代买纸张、杂货、糖等货物规程》为山西杂货商所用,事无巨细地记录了在远距离贸易过程中要遵守的各种地方商业规范。以在天津采办糖类为例,首先购糖要遵守天津糖市成规,涉及糖品规格、用秤、用银、折算、除皮等等,如“春白冰糖,约皮十斤,论砵,大包算净一百一十斤五,小篓除明皮不折”。出天津时亦有复杂的单据规则,“天津发货,起验单一张,京钱三百三,准计货四宗,勿论之货多少,如是一样,拾斤就算一宗,即如一千斤,八百斤亦样算一宗。如是货五样就得单二张。在谁家局里买得货,止[只]能在谁家起单,如在东买得货与西家买得是一样,不能写在一处。起单亦有一处写得是契交之家,比一时和写不能,是应写每验单一张京钱十分”^⑦。如此仅是采办糖类,还未离开采办地就要面临极其烦琐的市场规定。不仅如此,货物运输、商品销售等阶段同样要面对各种市场规定。糖类只是杂货商经营各类商品之一,实际要处理的地方商业规则难以计数,山西商人远距离贸易遵守复杂地方商业规范由此可见一斑。

经营大宗商品的大型字号也自觉遵守各地方的商业规范。清中后期山西商人经营安化红茶、黑茶盛极一时,赴安化采办茶叶规模庞大。山西茶商在安化山内依托当地茶行采办茶叶,生产乃至生活诸事均照茶行成规,进山前一应用品自备了然,进山后一切用度均有标准,不与山内茶行牵连无度。

① 张丽:《清代民国晋商商业教育研究——以商书为中心》,保定:河北大学博士学位论文,2021年,第102—103页。

② 刘建民主编:《晋商史料集成》第68册,北京:商务印书馆,2018年,第267页。

③ 刘建民主编:《晋商史料集成》第77册,北京:商务印书馆,2018年,第100页。

④ 刘建民主编:《晋商史料集成》第76册,北京:商务印书馆,2018年,第371—372页。

⑤ 刘建民主编:《晋商史料集成》第67册,北京:商务印书馆,2018年,第394页。

⑥ 刘建民主编:《晋商史料集成》第67册,第638页。

⑦ 刘建民主编:《晋商史料集成》第69册,北京:商务印书馆,2018年,第168—176页。

规程记载“如办口庄红茶箴器归行,囤箱、风车,茶口归客。火皂做工人每逢初一、十五日犒赏猪肉半,每逢五天一次,每人水酒四两,每日每人与小菜钱四文”。细致入微,几近严苛。茶山采办完成后还需将茶运至益阳转输武汉码头,才能发往东、西口地销售。一应规则与中小字号或其他行业无异。安化水路至益阳“如装本山刘姓船,黑茶每担船得净钱一百文,红茶一百二十八文;如装本山外姓船,红黑茶再每担少得钱四文;如装外县或益阳或新化,每担比姓刘船少得钱八文。每担埠头钱四文,厘头钱四文,下河力钱四文,归船行人收用”。船只费用遵循当地成规,而本地船老板常年运茶“舵手经练驰名稳妥”故而价高^①。可见即使经营大宗茶业贸易的商号在地方上亦是依规进行商业活动。各种地方商业规范正是以当地商人为主体的,其主要目的也就在于维护地方市场公平竞争而稳定发展,因此这些地方商业规范实际上也成为山西商人预防恶性竞争的一种外部制约因素。

山西商人接受并严格遵守当地的商业规范,也使其取得巨大利润的同时,有效避免了恶性竞争。对于山西商人的远距离贸易来说,各地市场复杂严格的商业规范既是限制又是机遇。规程显示,山西商人从多种维度利用市场间不同的商业规范增加利润。首先是直接利用市场规则差异获利。《高县批买花规式》记录了棉花在不同买卖市场的用秤计算方法,如河北晋州收购棉花用五分五厘秤,山西高县销售则用四分五厘秤,得每包可多算六斤,以时价即得利润一两二钱^②。有学者据此计算指出,高县棉花市场上售卖各地棉花平均利润率为9.18%^③。其次是间接利用市场规则差异获利。如因货物交易均有包装占重,规程详细记录各地市场上不同货物的“去皮”规则,山西商人利用买卖两地去皮规则的不同相对增加商品总计重从而获得更高利润。如“桐油,出湖南宝庆府,每篓一百四,去皮十三斤,实皮十八九斤”^④,除皮少即可多计重,这种商业技术正是建立在地方市场惯例基础之上的,并不是所谓“缺斤短两”,而是遵循地方规范而以此获利。从某种意义上讲,遵守地方规范有利于山西商人远距离贸易的持续发展。从事长途贩运贸易的山西商人盈利关键在于商品产销地巨大的价格差,如果各地市场都能公平竞争,就会给山西商人带来高额的相对利润,从全局看这是更重要的战略优势。正是因为山西商人积极遵守各地商业规范,营造了公平竞争的市场环境,才使他们获得了持续稳定的远距离贸易高额利润,从根本上起到了预防恶性竞争的效果。

四、余论

从明中后期开始,山西商人凭借边贸优势捷足先登,至清代民国发展日臻成熟,商业规模达到巅峰,商业实践臻于完善,形成了多种预防恶性竞争机制。山西会馆至少在明代已经出现,随着商业贸易的发展,清代民国时期的山西会馆具有明显的商业议事功能,发挥着商业自治的作用,成为山西商人预防和解决恶性竞争的重要平台。标期制度最晚在明末就有实践,到清中期票号产生并广泛利用这一制度后,可以更好稳定物价,合理分配资本,营造公平环境,促成贸易合作长期发展。山西商人不仅注重自身经商规范,且在远距离贸易中将掌握和运用各种行规和地方性规范视为商业知识和技能,严格遵守以维护市场的公平竞争,从而实现稳定获利和总体商业优势。这些机制效果显著,清代民国山西商人有效避免了大规模恶性竞争。现代商业环境迥异于传统商业市场,但反对恶性竞争是国家、商人、消费者始终不变的商业理念。从传统商人预防恶性竞争的机制来看,法规行规的强制和半强制性约束,商业团体充分发挥议事、调节作用,企业培育核心竞争力等都是留给现代企业家的直接经验。在加快发展新质生产力的背景下,如何借鉴前人经验运用到新型商业环境中,值得我们进一步思考。

① 刘建民主编:《晋商史料集成》第67册,第390—400页。

② 刘建民主编:《晋商史料集成》第68册,第470页。

③ 晏雪莲、周超宇:《晚清山西商人与河北棉花贸易研究——以商业文书为中心》,《河北经贸大学学报》2022年第1期。

④ 刘建民主编:《晋商史料集成》第67册,第521页。

Research on Preventing Vicious Competition Mechanism of Shanxi Merchants in Qing Dynasty and Republic of China

Wei Xiaokai Chen Jidong

(School of History and Culture, Shanxi University, Taiyuan 030006, P.R.China)

Abstract: During the five-hundred-year business history, Shanxi merchants have developed their business wisdom, among which the mechanism for preventing vicious competition is an important business legacy. Shanxi merchants established numerous Shanxi Guild Halls wherever they conducted business, which played a fundamental role in uniting Shanxi merchants from all over the country. With the growth of Shanxi merchants, the Shanxi Guild Hall gradually became the main place for Shanxi merchants to hold public business meetings. The Guild Hall originally had the function of maintaining the friendship among fellow villagers. Among the inscriptions preserved in the Shanxi Guild Hall, there are a large number of contents about preventing vicious competition among merchants and maintaining friendly relations among them. Meanwhile, the Shanxi Guild Hall also has a relatively complete operation mechanism, which can ensure the effective implementation of the resolutions of the Guild Hall to prevent vicious competition in terms of funds, organization and punishment. It is an internal platform for Shanxi merchants to solve and prevent vicious competition.

The *biaoqi* system is a regular settlement system mainly used by Shanxi merchants. The basis of the *biaoqi* is to complete credit purchases and loans on credit. The cost of not settling accounts on time is credit bankruptcy and business closure. In the *Biaoqi* system, there are also methods such as “*xianjiao houfu*” (先交后付, to contract sales on credit first, with payment for goods settled at a later *biaoqi*) and “*dingmao*” (订卯, the process of inter-financial institutional clearing), which effectively protect and restrain both trading parties and achieve the long-term stability of financial capital. Under the *biaoqi* system, the interest rate is set through the negotiation of merchants’ assemblies, which plays an important role in stabilizing the financial order.

The *biaoqi* system as a financial guarantee is an effective way for Shanxi merchants to prevent vicious competition. Shanxi merchants who are good at long-distance trade attach great importance to abiding by business norms and uphold the business concept of opposing vicious competition. From the practice of long-distance trade, it can be seen that regardless of the size of the business name, Shanxi merchants will actively abide by various commercial norms in different places when doing business outside. These local norms are extremely detailed and complex, restricting the vicious competition among Shanxi merchants from the outside. Shanxi merchants actively abide by local norms, turning passivity into initiative in long-distance trade. They have transformed the complex local norm system into a profit growth point for themselves, fundamentally achieving the effect of preventing vicious competition. The mechanism for preventing vicious competition formed by Shanxi merchants in their long-term business practice is an important factor for their sustainable development and deserves further attention and emphasis.

Keywords: Shanxi merchants; Shanxi Guild Hall; *Biaoqi* system; Local norms; Prevention of vicious competition

[责任编辑:王玲强]