

苏南回族商帮

袁纭卫

内容提要 清末苏南回族商帮的兴起是近现代中国回族商业的一场革命，到民国初年，发生了质的转化，初步具有了资本主义性质的现代回族商业。苏南回族商帮在形成、发展、经营活动、经营观念及资本的去向等方面呈现出鲜明的特色。

关键词 苏南回族商帮 近现代 商业资本

中国是一个传统的农业文明国家。商秧、管子、荀子等把农业称为“本”，把奢侈品生产和流通称为“末”，认为重农必须抑商和“禁末”；战国韩非更是把“末”扩大到整个工商业。“重农抑商”这一经济思想对巩固封建制度起了积极作用，成为封建统治者制定经济政策的指导思想。信仰伊斯兰教的回族却具有重视商业和尊崇商人的价值观。

苏南回族地域的独特性使苏南回族的价值观念不同于建立在农业文明基础上的汉族等中国土著民族，也与西北地区以农业生产为主的回族略有不同，他们进一步发挥了伊斯兰民族传统的勇于开拓、冒险进取的商业精神。

一、苏南回族商帮的形成

苏南回族商帮，是清末民国初期崛起的一大商业集团。这个集团是利用地处江南沿江、沿大运河、沿海的有利地理位置发展起来的，主要经营珠宝玉器、香料、绸布、铜锡器皿、五金电料、餐饮等传统行业，后来又扩展到那些无碍于回族风俗习惯的行业如盐、房地产、现代化工业等，活动范围起先以长江下游为主，后扩展到长江中上游、黄河流域和海外。苏南回族商帮初步形成取决于以下几个方面：

1. 传统行业的巩固 唐宋时大食商人在江南主要活动于扬州、镇江、苏州等地，他们经营的主要行业有香料、珠宝、药材、柜坊业等。柜坊业的出现说明了当时商品经济已有显著的规模。大食商人的贸易特点是货物重量轻、体积小而价格高。他们获取了巨额利润，常常占有大量资金，便借以经营货币交易。鉴真东渡日本时，曾在扬州购买麝香 20 剂，沉香、甲香、甘松香、龙脑、香胆、安息香、栈香等 600 余斤，萆拔、诃黎勒、胡椒、阿魏等 500 余斤。这些都是大食商人所垄断的行业。唐宋朝廷对香料、珠宝的大量需求使大食商人取得大量利润。大食商人在江南定居下来，建礼拜寺、墓地，娶妻生子，久留不归，慢慢地形

成江南回族的主干，“今时俗相传回回能识宝，时游闽、广、金陵间”。到了明代，“良玉虽集京师、工巧首推苏郡”，南京、苏州的回族仍执珠宝玉器业之牛耳。清代苏州、扬州、南京的玉器业实行专业分工，制作极为精巧。奢侈成风的苏南地区如南京、镇江、常州、无锡、苏州、上海等地城市，明朝初始涌入了大批地主，他们把土地租给农民，收取地租后便住在城市，成为一个独特的消费阶层。这一变化使苏南回族从事传统行业的商人有了更广阔的市场，吸引了更多的回族手工业者投入到这些行业中。

2. “以征为禁”政策 太平天国革命失败后，曾国藩以“淮纲之兴替，全视楚岸之畅滞”为由，筹划“收复楚岸”，开始加增产盐额。同治五年增加的盐额等于咸丰八年的产盐额，总产量则接近原额的一倍。在两湖市场，实行了“重抽厘金”、“以征为禁”的政策，重抽川盐税厘，为淮盐重新进入两湖市场提供了前提。但是淮盐仍不能打进两湖市场，“而川盐之畅销如故”，川贩漏厘和两湖官僚对川盐的庇护使众多盐商望而生畏。而在此时，以南京蒋翰臣为代表的回族以其惊人的勇气先投入其中。同治二年九月和十一月，曾国藩分别订立《淮盐运西章程》、《淮盐运楚章程》和《淮盐运皖章程》，规定以600斤成引，以500引为一架，凡运盐“愿多者听，少者不准挂号”，这与初期票盐以十引或百引为一架已有显著的不同，把资本微弱的商贩排挤在外，有利于官绅富商的垄断性经营。咸丰二年的废引改票，废除官商的垄断，但同时又造成了票商的垄断。“虽为票盐，实与引商无异，一经认定，世世得擅其利”。蒋翰臣及时地集中资金投资于这一行业。到光绪二十年（1894年）兄弟俩分家时，福基的二房分得“鄂岸”、“湘岸”、“皖岸”盐票10张，以及分布在江苏、湖北等地的典当铺“福源典”、“福安典”、“同沛典”等字号计6。以南京蒋氏家族为代表的苏南回族商人迅速兴起并进而发展成为一个庞大的商业集团。

3. 便利的交通 北临长江，东傍大海，大运河纵贯南北，又有“太行达苏州通驰道”^⑩，使江南地区交通极其便利。北沿运河可达山东、河北、天津、北京；南下沿运河一天之内可达杭州，溯水而上可抵九江、汉口、重庆；通往山西的通驰道加速了与晋商的商务业联系；东面更有“海上丝绸之路”联接南亚、西亚等地，回族商人有得天独厚的地利条件。因此，一俟战争结束，吃苦耐劳的苏南回族商人便捷足先登，闯入四周广阔市场，依靠贩运盐、绸布、铜锡器皿、五金电料等及清真饮食业迅速发展起来。

4. 宗教氛围的作用 苏南回族地处文化最为发达的地区，且笃于宗教信仰。“江南……其俗信鬼神，好淫祀”^⑪，各种宗教教义、信仰上的意义差别，对人们来说，并无多大意义：“因为一般人民，多不辨其意义上的差别，多混合佛道而信仰，唯知烧香吃斋而已”^⑫。在苏南，各种宗教和平相处，人们更注重经济的发展。回族清真餐饮业干净、卫生、实惠，深受广大汉族群众的欢迎，这也为回族的支柱产业提供了机遇。

5. 回族重商与崇商的价值观 全民信仰伊斯兰教的回族特别重视“逊奈”的启示，逊奈的启示使得商人的地位、职业受到穆斯林的尊重。扬州普哈丁墓园有300个地面墓葬，埋葬的是1300多年来的杰出穆斯林，回族人以能葬到先贤旁为荣。园内有一块墓碑用阿位伯文这样写道：“他很伟大，精于商务……是为群众所推重的商人。他品质优良，根基美好，团结学士，扶助贫困。”“死者名：尔喀丁”“死于回历七零二年三月二日”。这位元代穆斯林所受推崇充分说明了商人的地位之高。

苏南回族商人历经唐、宋、元、明、清五个朝代，活跃于长江流域。商业活动多是单个

的、分散的，没有出现商人群体，有“商”无“帮”。自清代晚期，商品流通的范围扩大，商品数量、品种增多，面对这一局面，出现了回族商人的群体——商帮，他们以地域为中心，以伊斯兰教、血缘、乡谊为纽带，以“相亲相助”、“共同富裕”为宗旨，以茶馆、会馆、公所、清真寺为其在异乡的联络、计议之所，结成一种松散的、自发的商人群体。

二、苏南回族商帮的初步发展

苏南回族很多人从小本经营发展为大商家，经营规模有了扩大。如镇江籍的金浩如，在九江经营的兴裕不断发展后，除经营原有的铜锡行业外，还经营了五金、煤、铁、水泥、面粉、香烟、日用电器等。他对南昌、汉口客商批发的货有开滦煤、唐山马牌象牌水泥、上海伞牌肥皂、上海小大英香烟、无锡船牌面粉、上海慎昌洋行的日用电器等。兴裕在九江还有可停泊 54 吨货轮的专用码头及专用铁轨、卸货站等成套设施，从事码头装卸业务。他又创办裕生火柴厂、牛古岭小型发电厂、华康百货商店等，成为九江首富，曾当选为九江市商会会长。

苏南回族商人经营规模的扩大还表现在经营范围的拓展。1900 年前主要活动在长江下游地区，到了 1910 年左右，苏南回族商人向长江中上游及上海等地移居。如南京回民马晋卿 28 岁时在上海立商号，事业迅猛发展，分号遍及苏、皖、鄂、豫、川、晋、黔、滇等省及香港、锡兰等地；镇江的兴裕号主要经营铜锡批发，经营范围从淮河里下河流域的各城镇扩大到长江自汉口以下的各码头。

苏南回族商人有较为固定的几个主要活动区域，经营着几个专门的行业，而且随着时代的变迁，其商业活动在地域上和行业上发生了各自的变化。在津浦铁路开通之前，纵贯南北的京杭运河及水网密布的中小运河是最为重要的交通路线。苏南回族商人在运河沿线的商业活动极为活跃，形成了以镇江为中心的商业网络。历史上的镇江地处长江、运河交会处，是南北商品交流的集散地，且为南粮北运的枢纽。这一极为便利的地理位置吸引了众多的回族先民阿拉伯、波斯商人，其后影响不断。据元代《至顺镇江志》记载，文宗四年（公元 1333 年）镇江户口总计 10555 人，其中回回有 374 人，占总人口的 2.82%。至今保存完好的镇江回族家谱有：宋代德润堂杨姓、明代世耕堂金姓、清末责善堂贡姓。谱中已载写众多商业活动。历史较短的其他回族家谱则讲他们是太平天国时期进入镇江的。笔者以为原因有二：一是太平军占领镇江时间短，从 1853 年 3 月 31 日至 1857 年 12 月 27 日，仅四年半的时间，较其他城市时间为短，相对来说，这段时间这里是一个避风港；二是镇江商品经济发达，回族一旦进入该地区就会很快把自己固有的手艺发挥出来谋生，难民的流入为苏南回民增添了新的行业。19 世纪末苏南回族商人的经营行业有所扩大：

1. 铜锡器皿业 此业是江南回族商人的传统行业，它不仅在同业中有一定的地位，且在地方也有相当影响。铜锡器皿与家庭生活密切相关，是当时人民的生活必需品。它的特点是经久耐用，损坏可以修补，废品可回收，因而深受消费者喜爱。此业生意有淡旺两季，冬天到来时，人们争相购买火盆、脚炉、汤婆子、火锅等铜锡制品，各寺院庙宇、家庭宗教活动用的香炉、烛台、锣鼓响器的生意也多起来。办喜事的嫁妆中铜器也占有一定份量，从几块银元到千块银元程度不等。苏南回族商人在此业收入颇丰。他们还做回收生意，利润不低于出售品，回收炮弹铜壳、弹头及停止流通的铜钱。镇江出现了兴裕、源康、永茂恒三家

联合，常驻江北各地收购旧铜钱的新动向。很多江南回族商人操此业而崛起，如前述 兴裕商号的老板杨伯山、杨星斋以及谈济昌、谈镜如的源康号、谈履谦的谈 茂号等。

2. 酱醋业 回族人民的生活习惯使清真字号的酱醋行业久盛不衰。江南地区人民多信佛教，佛教徒和众多僧尼同样需要清真酱醋。清真酱菜口味鲜美，如白色酱姜用甜酱酱成，芽姜鲜、嫩、甜、辣四味俱全；红的甜萝卜更是色味皆全；酱油鲜味极浓。因此清真酱菜声名大噪，广受回汉族人民的欢迎，酱菜批发业务遍及周边地区。当时镇江的谈森和裕在规模上仅次于汉族的恒顺号而排在第二位，第三代谈季祯将原有设备更新，装上电力发动机，产量有了大幅度提高。产品也注重包装，把酱菜装在定制的罐头盒内，挂面改纸卷包装为纸盒包装。

3. 绸缎布 江南农村普遍植桑养蚕，因而城市从事织造业颇为兴旺，是我国的绸布、丝织中心。苏南回族商人在这一行业占尽地利，从事者颇多，如马恒泰就拥有十几张织机，专织缎带。金陵盐商蒋翰臣贩盐积累了原始资金后，把一部分钱转移到缎业。他与邑人刘鉴中合资开设了“春生鉴”号。缎是南京地方手工业名产，“春生鉴”经营的素缎，为求产品工精质细，品色优良，在市场上有竞争力，他们自设作坊，自织自运，盛名遍及赣、鄂、湘、川、滇、黔数省，往往货运在途，已被预订一空。南京三山街的老久章号、慎余号也是誉满全城的字号。镇江回民杨俊芳、谈友兰合资开设的恒源昌绸布店历史悠久，实力雄厚。绸布店地处商业闹市中心地带，三开间门面的店房前后有四进，主要经营批发业务，兼营零售。20 世纪初时营业额为 30 万块，同时与 30 多家钱庄发生业务，生意已做得很大。

4. 珠宝玉器 经营的品种有珍珠、珠宝、玉器、古玩、字画等，是苏南回族的传统行业，主要集中在南京、苏州、镇江等地。南京回族玉器商人到苏州发展，在苏州建立金陵玉器公所，地址就在天库前清真寺隔壁。参加苏州商务总会的玉器商行有苏州回族的杨源记、王复兴等。苏州回族玉器各店的玉片在抛光工序中选用玛瑙粉，使玉石的光泽反射出来，玉片图案丰满，虚实向背呼应、对称，艺术风格是在细巧中见浑厚、拙朴。杨源记店号因向慈禧太后贡献一块翡翠而得欢心，赐招牌一块。宣统三年，杨家从卖旧货的穆斯林老表那里买到一块来自缅甸的“角头”（藏有翡翠的玉石），从里面开出一大块上品碧绿翡翠。苏州回民凭着自己的聪明才智在这一行业独执牛耳。从事玉器业的回民还有田鉴常、余兰溪、王元开、马子清、叶景章、郑清善、宗敏之等。产品内销辽宁、吉林、黑龙江、湖北、湖南、天津、北京、陕西、福建、江西、安徽等地。

南京是六朝古都，商业发达，人事此业的回民也非常多，主要集中在十里秦淮的夫子庙。五光十色的珠宝店中，有迪华斋、荣宝斋、乐古斋、鉴古斋、博雅轩、金绣川等，其中撒马尔罕籍伍氏的迪华斋较为著名，常氏的荣宝斋位于新街口中央商场，苏南地区有名的珠玉业字号还有扬州的峻古斋、古善记，镇江的半古斋等。

上海本世纪 40 年代初的 179 个珠玉、古玩店中，苏南回族经营的有 71 个，比例高达 39%，其中经营资本额超过 100 万元的有 21 个。这 21 个回族珠玉古玩店中，除 1 个是安徽回族撒金水的信昌永古玩号外，其它全为苏南回族商人所经营。见下页表。

5. 清真餐饮业 回族因饮食禁忌而在牛羊肉和家畜肉类烹调中逐渐形成了自己的风格。苏南回族继承了历代饮食烹调的丰富经验，又创造出新的风味，从而形成独特的清真菜系。它同汉菜系相互影响、相互渗透，但由于选料有别，又各自保持和发展了自己的特色。江南

回族的清真生熟食品广受汉民喜爱，生意兴隆。主要原因有三：首先牛羊鸡鸭全是活口，必须经阿訇宰；其次食品大众化，薄利多销；再次是用料讲究、精美可口。30年代的南京回族总人口3万人中，从事饮食行业的有近万人。南京、苏州、镇江、常州等城市的回族餐馆终日食客盈门，营业时间多至深夜。苏州的申源楼可摆放100张宴席，是当时最大的饭店。

上海1951年经营珠玉、古玩资本额在100万元以上的大店

商号	创办人(负责人)	籍贯	商号性质	商本额(万元)	创办年代	经营范围
艾少记	艾建平	江都	独资	6000	1926	古玩、珠宝
金古斋	金从仁	上海	独资	3500	1936	瓷、玉、牙器
诚昌贸易有限公司	马功甫	南京	股份有限公司	3075	1947	古玩、艺术品
南京古玩商店	梁伟卿	南京	合伙	3000	1951	古玩、玉器
信昌永古玩店	撒金水	安徽	独资	2500	1937	古玩、玉器
达培记	达应培	南京	独资	2200	1940	象牙、玉器、瓷器
鼎古斋	速世永	南京	合伙	2000	1942	古玩
薛贵记	薛贵生	南京	独资	2000	1924	瓷器、象牙
健义古玩号	林义生	南京	独资	1100	1947	玉器
绿宝古玩店	高光昶	南京	合伙	820	1941	瓷、牙、铜器
遐业德号	沈遐仁	苏州	合伙	800	1948	瓷、牙、玉器
奇珍文玩	鲍新珍	南京	独资	800	1936	古玩什件
郑鸿记	郑鸿才	南京	独资	800	1935	古玩
同源斋	杨仲三	北京	独资	700	1937	古玩
良昌祥	达世良	南京	合伙	697	1950	首饰、玉器
瑞珍勋记	陈勋华	南京	独资	600	1935	文玩
马福记	马福远	南京	独资	580	1935	古玩什件
同兴斋	哈国栋	南京	合伙	561	1936	象牙、古玩
达永龄	达永龄	南京	独资	550	1935	文玩
瑞文斋号	刘正琳	苏州	独资	550	1936	玉器
协记	哈恭仁	镇江	独资	500	1938	古玩

说明：根据上海档案馆商业类《上海市古玩商业同业年会筹备会会员登记调查表》整理，原表内栏目混乱，笔者重新组合而成。

南京的老宝兴、马祥兴，镇江的元兴、大兴、九如等都是当地久负盛名的大饭庄。

6. 中医药业 唐时，扬州就有“胡店”出售药材、香料。至元七年（公元1270年）元朝设“广惠司”，专以阿拉伯医生治病、专用回回药物。至元二十九年（公元1292年），北京及多伦各设“回回药物院”一所，专卖“西药”并有回回药方翻译出版^⑧。直至今日，苏南以及全国的中医药界，仍在大量使用回回药物。苏南回族商人经营中医药的极多，南京的杨武世代兼营药业，开设生生堂中药号；上浮桥的接骨世家梁氏明初就在南京名声显著，在

继承家传中又吸收我国传统医药精华形成了独特的正骨技术，成为我国医学宝贵遗产之一。常州沙氏善于泡制中药，西门外直街有许多沙氏经营的中药铺。苏州的许晏清也是中药界的知名人士。中医药本薄利大，他们把赚到的钱再投入中药店，使生意愈做愈大。

三、苏南回族商帮的长足发展

19世纪末20世纪初开始的我国近代商业，尤其是江南一带已服务于产业资本，参与产业资本的利润分配，初步具有了资本主义性质，交换的两极已不再是完全意义上的农业与手工业者的简单交换，而是产业资本为主的近代工业与城市消费者间的广泛交换。苏南回族商人的经营主要包括两个部分：一是为外国产业资本服务的洋货经营；一是为民族工业服务的商业。

1912年津浦铁路、沪宁铁路的相继通车，动力船只在长江、大运河上的增多，也为苏南回族商帮的长足发展提供了便利条件，表现在：

1. 江南回族买办的出现 买办是指外国资本家设立的银行、公司、商业机构中被雇佣的中国经理，外国资本家利用买办的销售网打开中国市场。镇江的童楚江就是在这种情况下出现的。1924年4月“兹因徐州府区主任傅兰雅君，因事告退，总公司特任童楚江君以承其乏。童君饱学多能，声誉久著，此次擢升此缺，必能游刃有余地^⑭”。童楚江开始走上买办道路。后来童楚江在南京开办了久大烟公司，逐渐建立起自己的销售网。英美烟公司出于对童楚江的信任和器重，将南京区香烟的推销和管理工作的全部交给了久大烟公司。下辖芜湖、清江浦、蚌埠、南京、太县、镇江、安庆、徐州等8个段，地跨江苏、安徽、江西、山东4个省，辖包括甲级经销商合肥等35个、大经销商南京城等83个及236个小经销商的庞大垄断销售网^⑮。

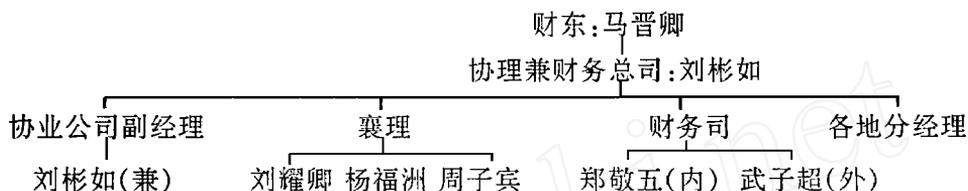
除了充当为外国资本主义销售的买办以外，苏南回族商人还有一些人做了外国资本家在上海设立洋行的买办。洋行是向中国倾销商品并掠夺原料的商业机构。苏南回族商人从事这一职业比较有名的是马晋卿。1914年8月4日，第一次世界大战爆发，马晋卿将绝大部分资金转入对外贸易，主要是为英法等国供应军用急需的牛羊生皮。在第一次世界大战的四年多时间里，马晋卿处于垄断地位，当时有“马晋卿不到场，洋行不开盘子^⑯”的说法。其分号遍及半个中国，主要有：（1）沪宁线。有南京、和县、六合等点，设昌记号，经理分别是熊洪贵阿訇、金元忠、达应庚。（2）津浦线。有蚌埠、徐州、皖北等点，设厚记号，经理分别是李幼三阿訇、武文连阿訇及杨益三（马晋卿的表弟）。（3）陇海线。有开封、洛阳、郑州、许昌等点，设志记号，经理分别是郭子良阿訇、王四阿訇及李光华、马泽民。（4）京广线。有汉口、老河口、漯河、周口、驻马店，设晋号，经理分别是刘耀三阿訇、马骏斋阿訇、王大明阿訇。（5）川滇线。有昆明、成都等点。在昆明设懋和号，经理是改实君，辖广西海防。成都设晋昌厚号，经理为杨蓝田、改春庭，辖重庆、自贡、宜宾。（6）山西线。设晋号，经理为尹光宇。

马晋卿充分认识到回族全民信仰伊斯兰教的现实，故在全国各地聘请阿訇做经理开展业务。做全国性的牛羊皮垄断性贸易是一个伟大的创举，具有划时代的意义，其意义远超过买办阶层为回族带来的巨大财富。

2. 集团性的加强 集团性加强的一个重要表现就是联号制形式的出现。这种联号，是

指一个财东出资对所经营的在各地不同行业的商号加以管理的一种体制。如马晋卿，除在中国当时四大铁路干线及公路干线设了不同商号外，还投资于香港、科伦坡、常德、沈阳、无锡等地，分别从事进出口贸易、木材砍伐及开设缫丝厂等。马晋卿聘请至友刘彬如为协理兼财务总司。在至亲中起用二外甥郑敬五、姨表侄武子超分别掌内外帐目，同时聘北寺三掌教刘耀卿阿訇、四川周子宾阿訇及杨福州为襄理，协助刘彬如处理公司事务。至此已初步形成了一整套完整的管理系统。在这个系统里，各商号在上一级商号的领导下，无论在信息互通、物资采办、市场销售上都负有责任感，富有敬业精神，使各企业面临困难时渡过难关，面临机遇时又能牢牢把握住。

这里将马晋卿总部隶属关系图示如下：



苏南回族商帮集团性加强的另一种表现是股份制的实行。把商号的经营与职工的利益联系起来，调动了经理、职员、学徒的工作积极性，从而使苏南回族商人在同业中增强了竞争力。

3. 活动地域的扩大 清代苏南回族商人的活动范围大致在长江下游地区。到了民国初年，范围扩大到半个中国，同时还把势力延伸到香港、南洋等地。镇江的回族铜锡五金业垄断了长江流域自重庆至上海的此类店铺。镇江在上海的铜锡五金业有 兴裕号，专营进口五金，此外还有华兴、复兴、福裕、祥康等五金店；在南京有鼎裕、德泰昌、正大、复裕、泰康、恒大、立大等铜锡五金店；在南通有协慎昶号铜锡店，在丹阳有江恒昌铜锡五金综合商店，在金坛有泰祥分店；在芜湖有谈 昌、 昌西、谈 茂、 茂昌、福茂恒、 新昌、永大昌、新昌等商号；在安庆有 兴德铜锡五金店；在九江有 兴裕五金号；在汉口有恒源义铜锡器皿店等。此外镇江的回族铜锡五金还遍布浙北、皖北、苏北、鲁南等地。镇江回民象其他行业一样冲出民族界限，其消费者多为汉族^⑥。这也是它的一个重要特点。

苏南回族商帮经营的烟、珠宝玉器、古玩字画、钱庄、皮货也遍布南半个中国。可以看出，苏南回族的商业活动已有大幅度的扩大，并发展到国外。这是中国其他少数民族无法相比的。

4. 经营项目增多 苏南回族起先主要经营的传统行业如珠宝、玉器、字画、古玩、香粉、铜锡器皿、中药材、酱园、餐饮、旧货、绸布等^⑦，大多是汉族人不愿做的行业，不是利润大风险也大，就是仅供本民族的消费。到了 20 世纪初，苏南回族商人为了生存、发展，便把视线放宽，投入到与本民族风俗习惯无关的行业如五金电料、玻璃、百货、煤炭、书店、五洋、面粉、米店、盐、钱庄、典当、废品、荒货、西药、浴室、杂货、估衣、拆衣、拆皮、柴蓬、茶水炉、书场、炒货、糕点、火面店、饼馒头店、蛋行、鱼行、丝行、鲜货行、北货行、黄包车行、蒲包行、报关行、印书馆、照相馆、旅馆、茶坊、糖坊、牛皮羊皮、磨坊、宰牛坊、石油、烟草、林业、园艺业等 50 多种商业中^⑧。江南回族在手工业上也开拓了新的领域，包括洋布、钟表、木材、有机房、毛巾、织袜、丝线、糖果、饼干、挂面、豆

制品、制镜、钮扣、竹器、藤器、漆器、石料、裱画、酿酒、灯笼、白铁、建筑、无线电、刺绣等 20 多种。

回族人民具有经商的天赋，有“十回九商”之说。苏南回族在 20 世纪初不过 4 万人，却经营着 100 多个行业，就是在世界范围内这也是极为罕见的，既有回族信仰的伊斯兰教崇尚、重商因素，也有苏南回族自治以来从没有从事过农业的因素。

5. 经营管理的制度化 19 世纪末 20 世纪初，苏南回族商帮生意越做越大，近代化的管理也随之出现，分为对掌柜、店员、学徒的管理与培养和对帐目的管理两大类。

劳动和生活管理一般称为“铺规”，店员和学徒必须从准备开门营业到闭店，不间断地紧张劳动。其余时间也不自由，要为东家、掌柜做繁重的义务劳动，并且不准在营业室过夜。早晨集体进柜台，晚上同时离开柜台；不论营业闲忙都不准在柜台上阅报读书，不准营业时会客。在生活方面有：不准随身携带钱款，有钱必须寄存帐房；不准相互馈赠；不准外出游玩、看戏；不准吸烟、饮酒；严禁吸食鸦片、赌钱、嫖娼。在信仰方面：对掌柜、店员、学徒等虔诚穆斯林礼拜给予方便。

对店员、学徒的培养，也是各商号东家重视的一项制度，意在培养人才。学徒要进店必须由亲友介绍并取得保人，经面试、口试后，才能进号。如果学徒发生问题，东家就找保人追究责任。店内一般是让资历较深者带学徒，主要学习两个方面内容：一是业务学习；二是职业道德。学徒期一般为 3 年，合格者留聘。学徒在学习期间无工资，东家只提供食宿、剃头、洗澡、买日用品钱。对店员有的是年薪，也有月薪的。“在银价贬值时，一般是每月给 100 斤大米”^⑲。

苏南回族商帮各商号的号规略有差别，但各商号强调严守号规却都是一致的，对违反号规的，轻则体罚，重则出号。

在帐目的管理上，各商号也有不同。大的商号多以帐目盈亏定功过，但也注重商号的整体利润。在各分号中，如有的为了谋取局部利益，玩弄一些手段而危害商号的其他分号利润，则另当别论。中小型的店铺，多仍是家店不分，财物可相互挪用^⑳。

四、苏南回族商帮经营活动的特点

1. 血缘网式的集团性经营出现 回族具有世代相传的经营手段和生存手段，使他们的生存能力特别强。这使国内众多回族以家庭为单位向经济发达、社会相对安定的苏南迁移。“正因为如此，迁移活动的频繁成为回回民族的一大特色。”^㉑到了 19 世纪末 20 世纪初，随着苏南商品经济的迅速发展，苏南回族的移民特点已完成了由人口学移民转移到经济移民的转换过程。“这个转折性的变化，犹如社会指示器，它里边包含着深刻的社会意义。”^㉒《古兰经》鼓励远行经商，信仰伊斯兰教的苏南回族遵循这一点。苏南的回族人每逢战乱、天灾人祸时有一种习惯，便是顺流而下去开埠后的上海，或溯江而上，在长江各繁华口岸定居下来；还有的回族则沿着大运河迁移各地。各地回族移居苏南地区，也扩大了苏南回族的经营范围。这种全家迁移的“人口学移民”构成了苏南地区回族移民的主体，它使苏南回族的血缘网扩大到北至长城，西达成都，南到福建的辽阔地带。

镇江回族移民的转换具有典型性。据《同治辛未年重叙世耕堂杨氏族谱小引》及《金氏世耕堂族谱世系引》，他们的先民分别是唐代、宋代从西域迁来^㉓；清初贡、谈两姓分别从

河南凌县和广东广平郡来镇迁来^④；太平天国时期，迁居镇江的有山东省台尔庄的守仁堂花姓、忠恕堂华姓、天锡堂法姓；在这一时期还有怀德堂马姓从陕西迁来、世德堂戴姓从安徽和县迁来^⑤；省内更有十余个家族移民前来。苏南回族也以家族为单位，沿长江上溯重庆、汉口、芜湖等地，顺流而下至上海；沿大运河的迁徙则呈纵式分布。到近代演变为以发财赚钱、谋生养家为目的，单身流动为特征的经济移民。“人口学移民”、“经济移民”使江南回族集团商业活动是以伊斯兰教共同信仰下的血亲形式出现的。例如镇江杨伯山家族以血亲的形式垄断长江中下游汉口、九江、芜湖、南京等地的铜锡业。大久烟公司的经理童楚江大量任用镇江的亲属控制了销售网中的关键位置。

2. 借助伊斯兰文化，展开商业竞争 苏南回族除了与汉族一样有亲属群体意识之外，他们还有特殊的民族群体和宗教群体意识。到了 20 世纪初已有部分商品意识超前的苏南回族商人开始探索借助伊斯兰教在全中国建立庞大商业网络，闯出了一个全新的集团经营方式，并取得了巨大成功。例如马晋卿为了垄断全国的牛羊生皮出口贸易，他在全国的主要牛、羊皮产区广聘阿匄为经理主持各地商号的日常工作。马晋卿认为他们是为真主办道的人，具备高尚的品德、广泛的号召力，他们肯定比普通人工作得更好。“在欧战的四年又三个月中，先严在上海牛羊皮出口量，居于垄断地位，^⑥马晋卿的这一探索是苏南回族商人借助伊斯兰开展集团式垄断经营的尝试，在回族商业史乃至中国商业史上都占有重要地位。

3. 垄断传统行业市场，赚取巨额利润 苏南回族商帮获取巨额财富的手段就是坚守传统行业，牢牢地控制、垄断本行业市场。另一方面也注重市场分析、预测，跟上时代步伐，把资金转向新兴行业。以珠宝玉器业为例。南京、苏州的玉器商人在两地都处于绝对垄断地位，玉器行业利润一般都在 500 % 以上，但风险也很大。购货是至关重要的一个环节，如果购到外强中干之料，血本无归是不可避免的结局，这也是汉族人很少涉及这一行业的根源。从事玉器业须具备财力、眼力、魄力三个条件，缺一不可，其艰险在于要过好竞购、解剖、销售三个关口。竞购完全凭自己敏锐的眼力、丰富的实践经验，一是看色润，二是看质地，三是看水头。在封建社会还会受到黑社会势力的干预，有时不得不退出竞购队伍。上海巨商马晋卿告诫后人“物有所不足，智有所不明。事必实践而出真知，今后凡重价购买之材料，宜慎而又慎也。”^⑦从事多年玉器行业的马晋卿购货也有过失手。1933 年，云南玉石商人徐友藩，携一件十多斤的玉石，这件材料与众不同，绿色浓、水头长、洞眼尽开。马晋卿以 12 万元买下，解剖后发现玉质极差，只能做低档货处理，损失极大。苏南回族大商人多起于玉器行业。“吾教商人，除少数从业洋货、五金、颜料及银钱业之外，其大多数则为珠宝、翡翠及古玩商。此等商人大多数资本雄厚，实力庞大，堪执沪市该行业之牛耳。”^⑧这一行业使江南回族商人有了雄厚的经济实力。

4. 因时因地而变，经营着不同的行业 苏南回族商人在苛捐杂税沉重、封建关卡林立的双重压力下，在不可捉摸、不可预算、不可知的商战中为了生存、发展就必须不停地调整经营、探索新的商路。1860 年太平军攻占苏州，苏州的玉器公所避难到上海经营，此时上海已成为我国的商业经济中心，苏州的珠宝商因此得到巨大发展。“江苏各地来上海的穆斯林，初期是从事皮货业，后来改营珠玉业、古玩业、鸡鸭熟食业、手工业及进出口贸易等。”^⑨南京蒋翰臣在太平天国战事后，贩运紧销物品食盐溯江而上，返程时带回长江下游地区急需的各种土产、竹木、桐油、生漆、棕麻、药材等多种民用品，积累了大量原始资本后

与邑人刘鉴中合资开办了“春生鉴”号，经营绸缎业，由于经营有方，获取了丰厚利润。1894年由于绸缎生意滑坡，“春生鉴”号自行歇业，于是在长江中游地区经营典当业和盐业。1897年，蒋翰臣赴日本考察，开阔了思维，拓宽了视野，发现国外大的企业集团多是以地产业暴发，上海是帝国主义国家活动频繁的城市，已成为中国新的经济商业中心，势必地价陡增。他临终前遗嘱后人到上海从事此业。1910年蒋氏举家迁居上海，全力从事房地产业，把资金分别投资于当时的近代化大型企业：苏伦厂、苏丝厂、南通大生丝厂、安徽裕纱厂。

五、苏南回族商帮的商业道德

1. 以诚待人 守信不欺、不断提高自己的商业道德是苏南回族成功之道。江南回族人在经商中买卖公平、份量足秤。他们遵守圣训中的规定：严禁抬高市价、强售、弄虚作假、以次充好等，认为经商虽以营利为目的，但应遵守商业规范。债条登记规范、禁止重利等对江南虔诚的回族商人有一种约束作用，使大多数回族商人遵守商业道德，回头客多，路子越走越宽，生意日渐兴隆。规范经营、诚实经商使其成为一个有前途的商业团队。

苏南回族商人继承前辈诚实经商的传统，尊重顾客的权利和利益，认为商人和顾客是互惠互利的两极，商人只有诚实不欺并且替顾客考虑着想，才能赢得顾客的信任。

2. 以信接物 苏南回族商人的伊斯兰教商业道德以义为首位。认为获利要和信道、正义相结合，才受到支持和鼓励。以活动在江南地区的历代穆斯林商人为例，黄休复《茅亭客话》称赞“以卖鬻香药为业”的波斯穆斯林商人李“举止文雅，颇有节行”³⁰；“五代时国王喜欢波斯女，而宋时宦族亦嫁大食人。”³¹“上今委南夫劝诱亚里归国往来干运蕃货，故圣谕及之。”³²亚里在中国娶妻生活，长期不归，皇帝派人劝诱他回国贩运蕃货，“可以想见他在当时国际贸易上地位的重要”³³，也表明皇帝对他经营的信赖。苏南回族商品经济经过一千多年的发展，在回族人的商品交换比较发达而封建社会时期人口流动量不大等特定的经济背景、社会背景下，必然会过渡到具有适应商业经济的时代性、社会性。如公平交易、互惠互利、凭约守信、合理竞争等符合商品交换的内在规律。20世纪初，苏南回族商人的伊斯兰教道德观已经系统化、理论化。无论是理论还是内容，中国当时的其他“商帮”只能是望其项背。解放前做生意一般是赊帐，逢端午、中秋、年终三节派职员分赴各地赊销店家要帐，由于天灾人祸或客户经营不善可能造成死帐。1931年苏北发生特大水灾而“倒帐”，苏南回族商人宁愿别人倒自己的帐，对特约经营的厂家均按时付了款。在九江开设兴裕五金号和华康百货号的金浩如与一些特约经销的厂家因抗战发生而中断业务，他仍还清货款，并声明待时局承平后保留其独家经销权。金浩如20年代在九江开设了厚生典当行，典当利息是月息二分，比当时土财主放的月息五分的高利贷少得多，因而顾客盈门，生意十分红火。后不幸遭雷击起火，全部质押品被焚。按当时典当行业“天灾人祸、各凭天命”的惯例，厚生典当可以推卸赔偿责任，但金浩如却决定按当票全部赔偿损失，一次性支付赔偿费万元以上。凡此种种，无不表明苏南回族商人把“信用”二字视为重要的商业道德，并尊重顾客利益；也反映了苏南回族商帮的商业道德已达到相当高的层次。

3. 礼貌待客 苏南回族商人注重店员形象，由于店员内以回族人为主，自然多讲究清洁、勤快。店员、学徒集体去柜台前都要刷牙，东家不准店员、学徒吃葱、蒜等味道大的食

物。顾客进店时，店员必须挺身站立，神态要“礼貌端庄”，并和颜悦色地询问顾客要买什么货，给顾客留下良好的第一印象。针对不同身份的顾客，采取不同的对待办法。特殊顾客上门多采取专人跟班售货，照顾顾客：端茶、倒水、点水烟等好好侍候；对普通顾客采取“人盯人”的办法，顾客进门后学徒立即跟上来，顾客要什么拿什么。谈生意时，“须要花苗，立如胶漆，口甜如蜜，还要带三分奉承，彼反觉亲热，买卖相信”。对压价的顾客，笑脸相待，推之以理，详之以情，切不可“浮草大意，回他去了”。“宁做一去百来之商业，不做一去不来之商业。”在九江负有盛名的“兴裕”号制定了这样的店规：“生意不论大小，一律礼貌待客，如有违反，轻则扣薪，重则歇生意。”⁴³可见当时的回族商人对此的高度重视。

4. 和气生财 “接待顾客时，无论是盗贼、乞丐买货都要殷勤接待。商店有时也受到官绅、胥吏、流氓的欺诈、欺骗，需经常保持警惕防御态度，无论他们讲什么，都笑脸相迎，殷勤侍候。对不熟悉的顾客，‘要有三分追踪’；对使用假钱假银，也‘决不可面斥为铜’；对交易未成或专来游览的顾客，讲究‘买卖不成仁义在’，不得罪他们，以便将来好做生意。”苏南回族商人本着顾客至上，客为衣食父母的原则，尽心尽力、耐心服务，决不使顾客生气，尽最大努力把生意做成。

六、资本的去向和历史作用

苏南回族地处旧中国经济最为发达的地带，也是帝国主义工商业冲击最凶猛的地区。甲午战争以前，各资本主义国家在中国的投资总共不过 2.3 亿美元⁴⁴，其中工业投资仅占 1.4 亿美元。甲午战争后，帝国主义投资额成倍数增大，从而控制了中国的经济命脉，基本垄断了中国的工业。各帝国主义国家 1902、1914、1930 年对中国的工业投资分别是 15.93 亿美元、22.55657 亿美元、34.87559 亿美元⁴⁵。1895—1913 年间各帝国主义在中国投资超过 10 万以上的有 136 家，其中资本在 50—100 万元以上的有 23 家，资本在 100—500 万元的有 19 家，资本在 500 万元以上的有 3 家⁴⁶。大量的投入控制了中国的经济命脉。面对民族危亡，在具有强烈爱国主义精神和救亡图存意识的思潮与运动影响下，回族巨商开始把商业资本转移为产业资本投资于中国的近代化企业。

1. 纺织业 1914 年第一次世界大战爆发，欧美到中国的航线不畅，外国棉纱输入锐减，引起国内纱市飞涨，出现了地无分南北，厂无论大小，各纱厂都能获得意外的厚利⁴⁷。南京蒋氏家族第四代蒋家淦抓住时机投资于当时近代化大型企业：苏纶厂、安徽裕中纱厂。

金陵回族巨商蒋氏在苏州投资的近代化大型企业使回族经济同步于中国的现代化进程。苏纶厂前清时进口的 2.26 万锭纺纱设备，都是英国道勃生公司所产，当时属比走锭纺先进的环锭纺。民国 20—24 年增设的设备是上海大隆机器设备厂所造的将道勃生型与泼拉脱型优点结合的设备。初创时动力设备为进口的 800 马力蒸汽机 1 座，直流磨电机 3 座，是苏州最早的电力设备。1922 年 1 月，以 70 万元进口瑞士 BBC 公司制造的 2500 千瓦汽轮发电机组 1 台套，淘汰了原有动力设备，是国内拥有自备发电厂最早的纺织厂。始建时，仅能生产粗支的 10 支纱，商标为天宫牌，所用棉花从常熟、太仓、松江等产棉区采购，棉纱则向苏州、无锡、江阴、常熟、南通、海门等土布传统地区销售。民国初，依托上海交易市场做期货交易，面向全国扩大销售，营业甚好，生产规模得到扩大，生产 10 支、16 支、20 支及

32支棉纱，并且于民国20年发展织布，都经上海销售于国内外。民国37年，苏纶厂产纱2.87万件。此外蒋氏还投资于苏丝厂、南通大生纱厂等。“皆为中国纱业之先进，亦新工业之前导也。”^③苏丝厂是江苏省第一家使用机械动力的机器缫丝厂。光绪二十二年夏，从意大利进口缫丝车208台，工程师是意大利人皮杜纳。二十三年，缫丝车全部装齐，增至336台，职工共857人，使用蒸汽锅炉2台、引擎1台为动力，年产丝500—620担。产品由上海洋行转销英、法、美等国。三十四年改为商办，据该年主持重估资产的张謇《日记》载，丝厂时值为7.76万两。蒋氏家族代表了一批把商业资本转移到工业资本、投资于中国近代化工业中的先进回族商人，成为中国回族民族工商业的先驱。

1916年，马晋卿与钱某合作在无锡开办昌记缫丝厂，由于种种原因，经营亏空，造成企业破产。创办工厂虽然失败了，但它毕竟也是苏南回族商人把商业资本转移到产业资本的又一次尝试。

2. 化学工业 1914年，第一次世界大战爆发，从申庄发到汉口的英商北忌皂、祥茂皂等适应穆斯林用的肥皂越来越少，陈经 把握住时机，征得股东同意后，从义顺成抽出2.4万两银子，创办了 昌烛皂公司^④。招收职工40多人，生产七星牌、军人牌、禄字牌肥皂。开始几年因质量欠佳，获利甚微，仅能维持，年产量仅有2万箱左右。1920年生产肥皂7万箱，年盈利1万两。1935年资金猛增到30万两。1936年下半年，他把从德商“谦信洋行”订购的甘油机和生产肥皂的整套设备运回武汉安装，8月正式投入生产。后因连年战争，陈经 和他从事的化学工业充满了艰辛。

3. 食品工业 1927年上海伊斯兰教知名人士刘彬如倡议，由回民集资，采用认股方式开办清真食品厂——申春食品有限公司^④。上海各阶层穆斯林踊跃认股，回族杰出企业家马晋卿除认股外，还将私宅外的半亩空地建为生产用房，无偿供公司使用^④。刘彬如任总经理后，购买部分机器设备，采用先进技术，生产出了多种清真糕点、糖果、罐头，颇受长江下游地区回民的欢迎，产品还远销香港，是苏南回族商帮创办新式食品工业的开端。

4. 火柴工业 20年代初期，苏南回族商帮镇江籍商人金浩如在九江创办裕生火柴厂^④。为了对抗瑞典火柴的大规模倾销，厂子并入刘鸿生的大中华火柴公司，双方以契约为纽带形成销售联合体，在量、价格、销售地区、销售方式等方面经过协商订立统一的联营协议。1936年形成以大中华火柴公司为中心的“中华全国火柴产销联营社”，包括全国41家火柴厂和7家日资厂^④。其特点是：规定联合销售的地区、各企业的销售量及销售价格，并根据市场情况随时调节产量，保持产销平衡和价格稳定。从而使民族火柴业在国内销售市场占有重要地位，金浩如成为中国火柴业的先驱之一。

5. 机械工业 镇江自来水厂的技术员马成章曾是镇江西大寺水房泵浦的设计安装人，是当地有名的“洋铜匠”、“马铜匠”。他创办了马万兴机器修理厂，厂址设在镇江江苏北路蒜山脚下，厂内有各种工人十几名，主要经营过往轮船的修理。

6. 钻石业 1927年，马鹤卿创建了上海中国磨钻厂。1931年，他与人一起在上海九江西路口开设了“中国贸易进出口公司”。他为了了解国外磨钻工业的技术水平，同一位英国人一起去香港、新加坡、马来西亚等地进行考察，回国后采集钻石原胚，生产出了我国第一颗钻石首饰，用事实证明了中国不是无钻石国家。

7. 印刷业 苏南回族商人的印刷业始于20年代末，戴百川在镇江大西路爸爸巷创办了

新苏印馆，由于戴百川是镇江县教育会计，县属各中小学需印刷的作业本多让他来承办。随着业务的发展，到30年代中叶，印馆迁至柴炭巷口，购买了双开机、四开机、大小元盘机、浇字机、切纸机、装订机等先进设备，人员也已多达50多人。镇江书店的印刷设备也对外营业，抗战后发展成华生印书馆。三山报馆的印刷设备也较齐全，到1937年毁于日军的炮火。

苏南回族商人到20世纪初开始把商业资本转移到产业投资，投资于现代化工业的规模较大、投资行业多、利润多，使苏南回族在中国回族近代工业史上占有重要地位；在中国近现代工业史上也有一定的影响。

苏南回族商人还把商业资本投资于房地产、教育、医疗、卫生、社会福利、宗教等。这与其它汉族商帮主要投资土地等显著不同。

结 语

苏南回族商帮的形成、发展、壮大有同汉族商帮相似的一面，即要具备良好的地理环境、交通条件、政府政策、文化背景等；也有不同的一面，即苏南回族的全民伊斯兰教信仰，其商帮经营活动的商业道德及商业资本的再投资方向都呈现出伊斯兰民族的先进商业色彩。苏南回族重视商业的经营，长达千年的商业经营催化了苏南回族堪称一绝的经商理财的智慧，而这些与众不同的识见所造成的社会文化心理环境又滋润和养育了苏南回族的商人和商业。他们在中国传统农业文明的社会中不以谋财经商为耻、反而以繁荣天下为己任，与汉族的轻商、鄙商、贱商观念恰成鲜明对照。苏南回族商人把信仰和务实精妙地交融化合为一体，并在经营中体现出来，走出了一条适应回族商业壮大发展的道路，在义、利平衡中谋财、守财、理财，公平、合法交易，谋财而不忘义，从而使苏南回族商人在活跃的商品流通中获得资财和道德心理上的双重平衡。苏南回族商人在经营中认识到机遇不是遇上的，更不是等来的，而是创造出来的。在清末民初极为险恶的经济环境中，苏南回族商帮不仅没有象众多汉族商帮迅速衰落下去，而是走上了颠峰，并投资于现代化的工商业。直到今日，建立在伊斯兰文化基础上的苏南回族商帮仍有现实的借鉴作用。既然苏南回族商帮过去能创造出回族乃至整个中华民族极其宝贵的商业文明财富，那么当代苏南回族商人也能在现在良好的环境中更大的贡献。由此可以得出结论，中国回族商人在继承本民族的商业文化底蕴基础上，学习西方的经营管理经验，定能涌现出享誉全球的企业和企业家。

注释：

《唐大和上东征传》。

谢肇：《五杂俎》。

曾国藩：《请收回淮南引地疏》，《皇朝经世文续编》卷四十四。

同治《淮南盐法纪略》卷八，《场灶产盐》。

王守基：《四川盐法议略》，《皇朝政典类纂》卷七十六。

同治《淮南盐法纪略》卷三。

《清盐法志》卷一百五十六，《两淮杂记门》。

⑩《苏州市志》第一卷，517页。

- ⑪《隋书 地理志》。
- ⑫《嘉定县志》卷五，33页，民国19年。
- ⑬《中国医学史料》，153页。
- ⑭《英美烟草公司在华企业资料汇编》，1416页。
- ⑮⑯⑰⑱⑲⑳《马公晋卿生平》，9页，24页。
- ㉑⑳㉒㉓油印本《镇江回族经济梗概》，3页，37页。
- ㉔㉕㉖夏容光：《致袁纣卫函》，1996年11月18日，1997年4月7日，1997年5月18日。夏容光为二三十年代“镇江商帮”领袖之一。
- ㉗刘援朝：《临夏伊斯兰教农村社区的社会组织》，载于《西北民族研究》，1994（1）。
- ㉘田方等著《中国人口迁移新探》，108页，知识出版社，1989。
- ㉙㉚㉛油印本《镇江回回》上册，3页，7页，9页；又见《中国穆斯林》。
- ㉜㉝《上海宗教史》，565页，562页。
- ㉞㉟㊱㊲白寿彝：《中国伊斯兰史存稿》，353页，355页，120页，宁夏人民出版社，1982版。
- ㊳㊴《帝国主义在旧中国的投资》，35页。
- ㊵《中国近代工业史资料》第二辑上册，5页。
- ㊶孙健：《中国经济史——近代部分》，291页。
- ㊷《中国近代工业史资料》上册，189页。
- ㊸《爱国实业家陈经》，载《武汉文史资料》，1988（3）。
- ㊹《中国火柴工业史》，1063页，中华书局，1963。

[作者 苏州大学 研究生] (责任编辑 马金宝)

新书讯·

《马鸿宾传略》出版

由和龚、胡迅雷撰著的《马鸿宾传略》最近由北京华文出版社出版。

该书是一部关于“西北五马”中坚——马鸿宾将军的传记。从其家世渊源，少年投笔从戎，青年护军、勇冠朔放，到中年出任西北军军长、平原抗日大捷、西北反共到和平起义。以时间为经，重要事件为纬，系统忠实地反映了马鸿宾的一生。书后附有西北回族军阀马福祥一支的主要人物年谱，包括马鸿宾的父亲马福祿、叔父马福祥、堂弟马鸿逵等重要人物。

该书大32开，23万字，平装压膜，定价15元。