

田玉川 著

晋商霸经

解析晋商雄霸商场五百年的秘密

经商的人要读
不经商的人更要读

中国盲文出版社

F129.2

T680

晋商 霸经

田玉川 著

解析晋商雄霸商场五百年的秘密

F12

T68

中国商业出版社
653866

图书在版编目 (CIP) 数据

晋商霸经/田玉川著. —北京: 中国盲文出版社,
2003.7

ISBN 7 - 5002 - 1873 - 7

I. 晋… II. 田… III. 商业经营 - 谋略 - 山西省
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 050213 号

晋 商 霸 经

著 者: 田玉川

出版发行: 中国盲文出版社

社 址: 北京市丰台区卢沟桥城内街 39 号

邮政编码: 100072

电 话: (010) 83895214, 83896965

印 刷: 保定时代印刷厂

经 销: 新华书店

开 本: 880 × 1230 1/32

字 数: 210 千字

印 张: 13.50

版 次: 2003 年 9 月第 1 版 2003 年 9 月第 1 次印刷

书 号: ISBN 7 - 5002 - 1873 - 7/F·36

定 价: 22.00 元

此书盲文版同时出版
盲人读者可免费借阅

版权所有侵权必究
印装错误可随时退换

内容提要

企业重用“外人”，老板怎么那么放心？打工者也能和老板一样占有股份吗？家族企业为什么也能“做大”？怎样才能做成天下最大的生意？在崇尚读书做官的年代，为何会学而优则商？在民族危机加深的时候，为何能取得比任何战场都值得称道的战绩？雄霸商场五百年的晋商用事实作出了回答。本书会告诉你很多商业秘密！

作者简介

田玉川，文化学者兼畅销书作家。

1960年出生于陕西彬县；

1983年毕业于陕西师范大学历史系；

1983年至1992年任历史教师；

1992年至今先后任企业广告宣传策划主管、
报刊总编辑，现居京。著有《倾斜的大陆》、《面子！面子！》、《圈子！圈子！》、《老板的二十条戒律》《谁是你的朋友》等著作十多部，畅销海内外。

前言

他们是黄土、黄河、长城的子孙，
他们不创造辉煌，谁创造辉煌？！

人说山西有晋商



霸经精要

山西独特的地理位置和特征，造就了雄霸商场五百年的晋商。

他们不失时机地抓住了农耕和游牧两大区域在经济、文化方面互补这一无限的商机，在从事南北物资交流中获利。

同时，他们也不放过加强全国各地的经济联系——这样更大的赚银子的机会。

“现在那么贫穷的小地方，过去怎么会是全国的金融中心?!”

“山西过去怎么会有那么多富商?”

“晋商的股份制管理比现代不少企业还要完善。”

“一个家族有上千万两银子，折合现行人民币是多少钱?”

“晋商早就走向俄罗斯、日本了，谁能



人们在晋商的影子中，看到了过去富足的山西，反思现在贫穷的山西，从而对山西乃至中国走过的路和正在走的路多了些自信。



说他们保守?!”

“你该去晋中的晋商大院看看，那才叫真正的大款呢。”

……

近些年，晋商越来越受到社会各界的关注。与晋商研究同步升温的晋商文化旅游也方兴未艾，人们在晋商的影子中，看到了过去富足的山西，反思现在贫穷的山西，从而对山西乃至中国走过的路和正在走的路多了些自信。

山西向来以历史悠久、地形险恶、民风纯朴著称于世。传说中的“尧都平阳(今临汾)、舜都蒲坂(今永济)、禹都安邑(今夏县)”，都在现在山西的东南地区。也就是这一地区，商朝时属“邦畿千里”之内。西周初年，“封邦建国”时，汾河中下游一带被分封为晋国，尔后不断兼并周围邦国，至春秋时，已占有今山西大部、河南北部、河北南部、陕西东部，成为强大一时的诸侯国晋国。晋作为这一地区的简称，开始通用。春秋末年，韩、赵、魏“三家分晋”，各自形成诸侯国。因此，山西也称为三晋。到战国时，韩、赵、魏三国同时并列“战国七雄”之中，可见其势力之强。

从那时起，山西简称晋或三晋就延续至今。

而山西的名称，纯粹是一个地理概念。由于从西周至秦汉隋唐，中国的政治经济和文化中心都是在以长安(今西安)为中心的关中地区，所以，以崤山或华山为界所划分的山西和山东，与现在的山西和山东刚好相反，今天的山西正是昨天的山东。而昨天的山西和山东，也不仅仅是一个地方的名称，而是那个时代政治、经济和文化的分界线，犹如今天所说的北方和南方、西部与东部一样。

同时，由于山西地处黄河中游的东端，故也有“河东”的别称。后来，又以太行山为界，划分山西和山东，山左和山右，太行山以西的地区就称山西和山右了。

“夫山西，其东则太行为之屏障，其西则大河为之襟带，于北则大漠阴山为之外蔽，而勾注雁门为之内险，于南则孟津潼关皆吾门户也。”（《山西通志·风土记》）这样表里山河，群山环抱的地形，历来为兵家必争之地。“天下之形势，必有取于山西也。”北接内蒙，左屏河北，右承陕西，南临河南的地理优势，对建都长安和洛阳的政权兴废至为重要。山西既可作为屏障，拱卫京师，也可以作为基地，问鼎中原，饮马黄河，具有左右天下大势的战略地位。这一点尤其是在社会大动荡的春秋战国、五胡十六



晋商霸经

山西自古为政治家所关注的地方，山西多官。同时，山西独特的地理位置和特征，也造就了雄霸商场五百年的晋商！



国、唐末五代，表现得最为突出。西周末年，晋文侯与郑武公拥立平王东迁，使周祚又延续了五百年；春秋晋楚城濮大战获胜，晋文公被推上诸侯盟主，称霸达一百多年；西汉数次以山西为基地，北击匈奴；匈奴刘渊反西晋，都平阳(临汾)，国号汉；拓拔鲜卑，都平城(今大同)，建北魏，平城做北方的政治中心近百年；唐兴于李渊“太原起兵”，亡于黄巢农民起义军的叛逆朱温所建的后梁，而突厥李克用父子以山西为基地灭后梁，建后唐，五代的历史从此开始沿袭。只要占据了山西，就等于占据了中原政权的制高点，“拊天下之背而扼其吭”，进退自若，有极大的回旋余地。宋以后，随着中国政治、经济和文化中心的位移，山西左右天下大势的地理优势似有所减弱，但由于元、明、清建都北京，山西位居京都上游，对京都、华北、中原仍具有无可替代的屏障和支撑作用。

因此，山西自古为政治家所关注的地方，山西多官。同时，山西独特的地理位置和特征，也造就了雄霸商场五百年的晋商！

“北京、上海、广州、武汉等城市里那些比较像样的金融机构，最高总部大抵都在山西平遥县和太谷县几条寻常的街道间，这些大城市只不过是腰缠万贯的山西商人小试

身手的码头而已。”著名的文化学者余秋雨先生在《抱愧山西》一文中的惊叹，代表了当代人对晋商普遍的敬佩。

那么，山西为什么多商人呢？

有一种说法认为，隋末李渊“太原起兵”，追随者不少后来在官场失意，他们便走向了商场，主要做潞绸的生意。但这种说法显然缺乏事实依据。

另有一种说法是，票号的原始资本来源于李自成农民起义的遗金。传说，李自成农民起义军进入北京后，曾“拷官”索取金银，并劫皇宫所藏，熔铸成饼，每饼重达千两，共约有数万饼，准备解运回西京（今西安）。但败退到祁县南约二十里的孙家河时，追兵迫近，李自成又负伤，便存金于后来的富商家。有名的亢家和元丰玖票号的财东等，其先祖便是得遗金者。这些遗金，随即变成了其暴发的资本。显然，李自成农民起义军有无遗金，缺少实证。即使有，也不可能尽数为这些商家的先祖所有。因为当时的清军在紧追不舍，若有藏金，不可能一点风声不外露，清军岂肯放过？而李自成余部何尝不设法取金东山再起？另一方面，晋商在明初实行开中法以后，就已崛起了，又怎么会等到明末呢？即使真的有商家偶得一些遗金，也只不过是整个晋商中极个别的，大多数晋



晋商霸经

山西究竟
为何会出现那
么庞大的商人
群体呢？



商还是靠经营起家的。就以票号而论，大本营是在平遥，与所谓遗金毫无关系。

还有一种说法认为，晋地农业发达，农业的积累，促成了农业与商业的大分工，从而带来了繁盛，形成了庞大的商人群体。同样，这种说法也难以成立。因为比晋地农业发达的地区很多，为何惟独晋地出现了商人群体呢？

还有一种说法很单一，把经营河东盐作为商人致富的主因。同样，这也是难以自圆其说的。因为淮盐、长芦盐都比河东盐在数量、质量、销路上占优势，为何在那里未形成庞大的商人群体？而恰恰相反，是晋商和徽商几乎平分秋色，垄断了那里的盐业？

还有一种说法也没有说服力，把晋地曾有一些地方割据政权建都作为晋商崛起的原因，显然是在牵强附会。要知道中国建都时间长、朝代多的地区并不在山西，那些地方为何未出现庞大的商人群体？而事实是晋商去那些地方开拓市场。更何况，几个在晋割据建都的政权，是在宋以前，而晋商崛起是在明清时期，二者在时间上也出现了大错位。

还有一种说法更站不住脚，把晋人的俭朴归为出现商人群体的原因。其实，节俭也许可以节俭出原始资本，但节俭不出任何一个富商，这是一个最基本的常识。

那么，山西究竟为何会出现那么庞大的商人群体呢？

历史唯物主义认为，评价任何事件必须放在事件发生的历史范畴内，逾越和脱离都是不切合实际的。

晋商的崛起，决非以上种种假说和猜测所能说明的。

“民以食为天”。自古以来，吃饭一直是天下的第一大事。任何事情都与此密切相关，任何人若不懂得这一点，那是什么事情也做不成的。

晋商生于黄土，长于黄土，注定了一生就与黄土血脉相融，难分难离了。

黄土深厚，给晋人以坚实的胸和肩，承担着远比别处更多的苦难！黄土贫瘠，流尽汗水，往往换不回一顿饱饭！

“河曲保德州，十年九不收。

男人走口外，女人挑苦菜。”

河曲民歌唱出了多少艰难和辛酸！

“哥哥你走西口，小妹妹实难留，
紧紧抓住哥哥的手，送你送到大路口。”

一首《走西口》，唱不尽出外谋生的苦。

“走头头的骡子三盏盏的灯，
挂上那铃儿哇哇的声，



“民以食为天”。自古以来，吃饭一直是天下的第一大事。任何事情都与此密切相关，任何人若不懂得这一点，那是什么事情也做不成的。





白脖子的哈巴朝南咬，
赶牲灵的人儿过来了，
你是我的哥哥你招一招手，
你不是我的哥哥你走你的路！”

《赶牲灵》的人，向何处去？他们首先寻找的是自己的饭碗，然后才是更多的财富！

而逼迫他们“走西口”、“赶牲灵”的，正是脚下的黄土！

“土地小狭，民人众。”（《史记·货殖列传》）“晋俗倍以商贾为重，非弃本而逐末，土狭人满，田不足于耕也。”（《五台新志》）“阳邑（太谷）民多而田少，靖丰年之谷，不足供两月。”（《太谷县志》）“山西土瘠天寒，生物鲜少，故禹贡冀州无志物……朱子以为唐魏勤俭，土风使然，而实地本瘠寒，以人事补其不足耳。”（《燕间录》）史书的记载，都称山西土地贫瘠，生活在此地的人难以温饱，那只有出外去谋生了。所以，晋人多商贾，起初并非想发大财，而仅仅是为了混口饱饭吃罢了。所以，晋地史志中，多有“夫商于外”、“游贾”、“囊无余资，不能旋籍”、“资尽乞食返”、“盖父贫不能归，寄身僧寺”等字句，由此可见，晋人经商多为谋生，而谋生也不易，更不用说发大财了。可以想像，很多晋人经商并未发财，或终生流浪于外，或客死他乡，难吃一顿饱饭，难圆一个安乐梦。

真正能像太谷曹家、祁县乔家先祖那



样，从谋生到谋财，从磨豆腐磨出一个家财上千万两白银的富商的，毕竟只是凤毛麟角。

但正是这极少的成功者，带出了崇高的风气。

山西独特的地理位置，刚好为经商创造了得天独厚的区域优势。山西北依万里长城，而长城是农耕文明与游牧文明的天然分界线。山西以北的蒙古地区，是游牧经济文化区；山西以南的黄河中游中原地区，是农耕经济文化发达区。介于这两大经济文化区中间的山西，就自然而然地充当了促进互相联系和彼此互补的角色。作为农耕经济文化极为发达的中原地区，自古需求游牧经济文化的某些补充。比如游牧地区的特产马、牛、羊、骆驼及皮毛、药材等，就是农耕生活所必不可少的。尤其是蒙古马，不仅可用于耕田，更长于致远。做军马，能够驰骋疆场；驾官车，可以显威扬名；拉货车，可从事长途贩运。犹如现代人生活是否小康，看有没有汽车一样，过去人的日子过得怎么样，就看马是否名贵了。人们现在常说的拍马屁，就是那时人对骑马者的一种巧妙恭维。拍马屁古称赞马，是为了讨马主人的喜欢。那时马的重要不亚于汽车对现代人的重要。

介于这两大经济文化区中间的山西，就自然而然地充当了促进互相联系和彼此互补的角色。





而好马，多来自蒙古游牧地区。那里有最大最好的天然牧场，好马是那里的特产。中原少养马，却多需马，怎么办呢？商人贩马，既可满足需求，又能获利，何乐而不为呢？

至于皮毛，在蒙古游牧区乃平常之物，但若贩运到内地，那就会身价百倍，经加工制成衣饰，获利就更大了。比如狐狸皮，在蒙古并不值多少银子，但若加工成衣领，那所卖的银子就多了。

而牛、羊的大量输入，也丰富了内地人的肉食。

因此，蒙古游牧地区对中原农耕社会和生活的补充是全面的，而非某一时、某一地、某一物的交换。只要存在着两种不同类型的经济文化区域，就存在着这种互补。

这便是永久的商机！

同样，中原先进的农耕社会对蒙古游牧地区在各个方面的“汉化”和互补性更强，也更全面。无论持久的“汉化”，还是时断时续的“互市”，无论游牧铁骑饮马黄河，还是王朝王师北伐“马踏匈奴”、“腰斩楼兰”，无论情深意长的“和亲”，还是筑城修堡的对峙，从来也从未隔断过这两大经济区域之间的联系。酷烈的战争，并不能真正解决经济互补的问题；温情的“和亲”，也

难以完全满足文化交流的需要。所以，在这两大不同类型的区域之间，自古以来，一直有商人的足迹在奔忙，他们在两大区域间互通有无的同时，自己也获利了。是彼此的需求，把蒙汉民族紧密地联系在一起的。战争分不开，岁月的流逝也分不开。

“匈奴自单于以下，皆亲汉，往来长城下，汉使马邑人聂翁壹，间阑出场，与匈奴交易。”（《汉书》）从汉代开始，三国时，“鲜卑之人尝诣并州互市”，宋曾“禁边民无得私相贸易，而私贩不得止”。明初设互市，边贸活跃，一派和平安定景象。“千里赤兔匪宛城，一只黄羊奉老营。自古著棋嫌尽杀，大家和气免输赢。”徐渭的诗，表达了蒙汉两族互通有无，和平相处的心愿。

晋商就是从明初开始，做边贸生意渐渐发展壮大的。

因此，可以说，是历史造就了晋商！

他们不失时机地抓住了农耕和游牧两大区域在经济、文化方面的互补性这一无限的商机，在从事南北物资交流中获利。比如粮食，归化一带盛产，粮商便经黄河运至秦晋交易。

在由福建、两广至汉口，由汉口经河南到山西，过张家口，入蒙古地区的商路上，晋商长途贩运的货物，基本都是生活用品，

是历史造就了晋商！

