

中国地域

商人丛书

汇通天下的

晋

商





江通天下納亞商

中国商人名节 主编

黄培臣 副主编 石骏

浙江人民出版社

石骏

责任编辑：石英飞

封面设计：郦文龙

责任校对：朱晓阳

汇通天下的晋商

石 骏

浙江人民出版社出版发行 杭州大众美术印刷厂印刷
(杭州体育场路 347 号) (杭州谢村电厂路)

浙江省新华书店经销

开本 850×1168 1/32 印张 8 插页 2 字数 16.2 万 印数 0001—6000

1997 年 3 月第 1 版 1997 年 3 月第 1 次印刷

ISBN 7-213-01489-7/K · 402 定 价：13.70 元

总序

中国由于较早地废除了领主制割据和实现了全国统一，所以商业一向比较发达，商人资本比较雄厚。特别是到了明清时期，随着商业的日益发展，商人也空前活跃。一方面，有一部分封建官僚、地主在比较了商业利润高于农业之后，“逐末者多衣冠之族”，如徽州的“閥閱之家，不憚为賈”；苏州的“縉紳士大夫多以货殖为急”。另一方面，有一部分手工业者和农民，也弃本逐末，经营商业，成为富商大贾。例如洞庭商人吴小洲，初在南京开一个槽房，后来经商发财，成为拥资一二百万银两的富商；浙江湖州乌程县的朱佐明，祖上世为木匠，至其兄弟始往湖北经商，往返江西景德镇贩卖瓷器，赚利甚巨，至明朝末年“家有十余万矣”。明中叶以降，随着商品流通范围的不断扩大，在不少商业发达的地区出现了长途贩运的地域商人群体——商人集团（亦称商帮）。其中名声显赫者有徽商、晋商、浙商、苏商、粤商、闽商、秦商、鲁商、洞庭商、龙游商等。这些地域商人通过长途贩运贸易贱买贵卖的商业活动，发财致富，拥有商业资本十、百、千万者，不乏其人。例如，徽商汪廷璋“以盐筴起家……富至千万”。晋商“太谷县孙姓，富约二十万；曹姓、贾姓富各至四五百万”；“平遥县之侯姓、介休县之张姓，富各三四百万

……祁县百万之家以数十计。”江苏“淮商资本之充实者，以千万计”。粤商李念德、李延实、胡大展等数十万计。特别是十三行怡和行商伍秉乾的资本达2600万元，同文行潘正炜的资本达一亿法郎。这些富商大贾，资本雄厚，人数众多，经营范围不仅覆盖全中国，而且还覆盖全世界。真正是足迹遍天下。

在封建社会历史时期，商品、商人、商业资本始终是一种进步的因素和力量。“商人对于以前一切都停滞不变、可以说由于世袭而停滞不变的社会来说，是一个革命的要素……现在商人来到了这个世界，他应当是这个世界发生变革的起点。但是，他并不是自觉的革命者；相反，他与这个世界骨肉相连。中世纪的商人决不是个人主义者；他像他的所有同时代人一样，本质上是共同体的成员”。因此，了解中国历史上商人特别是明清时期的地域商人集团的商业活动、商业资本的积累和流向等，对于了解中国封建社会发展的轨迹和特点，不仅具有很高的学术价值；而且对于正确理解和认识当前我国社会主义初级阶段的商品、商人的价值和功能，从而推动我国实现由计划经济到社会主义市场经济的转变，建立社会主义市场经济体制，也具有借鉴意义。

因此，浙江人民出版社策划组织出版一套“中国地域商人丛书”，邀请一批对中国地域商人素有研究的学者撰写书稿，并约我充当主编，无疑是一件极有意义的工作。借此丛书付梓之际，写下以上的认识，与读者共勉。

曹植曾说过：“世人之著述不能无病。”事实正是如此。这套丛书的主编和各书作者，在中国地域商人研究的理论方面，尚有不足之处，书中自然有些缺陷和错误，我们恳切希望得

到国内外读者的批评指正。是为总序。

黄启臣

1996年8月于中山大学

前　　言

数百年前，伴随着“走西口”那悲凉苍远的歌声背井离乡、远走塞外以谋生计的几个山西穷乡亲，在蒙古大草原上开了几个小杂铺，经过几代人的苦心经营，竟成了连现代许多大企业也自愧不如的连锁商业集团，并由此掀开了塞外几个大商埠历史的扉页；100年前，在山西中部地区的几个古朴沉寂的小县城与小村子里，在那一幢幢厚朴悠深的北方大院里，端着水烟袋、穿着长袍马褂的几个平平常常的老头，却是当时中国最有名的金融巨子。他们拥有的财富可以与骄横跋扈的皇亲国戚、腐败有方聚敛无度的朝廷重臣相抗衡；他们开设的山西票号分布在全国各地，甚至延伸到海外，连堂堂的大清帝国也曾低声下气地向他们借过巨款；他们的几句轻语细言，足以使千里之外的上海、汉口、北京等大商埠掀起一场巨大的金融风暴……的的确确，晋商是明清时期中国最有实力的地域性商人资本集团，与江南地区的徽商齐名。到了晚清时期，山西票号更是执中国金融业之牛耳，号称“第一商人”，成为大清政府财政收支的代理汇兑机构，并在日本、朝鲜等地开设了金融分号，成为世界金融史上少有的组织周密、号规森严的金融机构。

为什么在山西这块自古以来就以贫瘠蛮荒著称的黄土地

上，竟能走出一群群无形之中掌握着中国经济命脉的豪商大贾，这的确是个意味深长的话题。也许正如“贫寒之家多孝子，富贵之府少传人”的道理一样，丰年不足仰食的三晋寒民反而不像其他地域温饱小康之民那样患得患失，留恋故土，拘泥于传统观念，他们豁出一条命，义无反顾地踏上了背井离乡、追逐商贾“末业”的走西口、下关东的漫漫旅程。他们含辛茹苦、全身心地从事着这一在传统的自然经济状态下如过街老鼠般的“末业”，从一无所有的状态开始了原始商业资本积累的进程。在数百年中，众多的晋人到全国各地开拓着广阔的商贸经营空间，涉及的品种与行业极其多种多样，形成了以商业经营资本为纽带的地域性商帮。他们没有意识到，他们匆匆的步履、辘辘的车轮不知不觉地促使着传统的僵化的经济状态流动起来；他们也没有意识到，他们沿街的叫卖声、热闹的议价场面正在无形中推动着一种新的经济形式悄悄地孕育、生长；他们更不会意识到，他们用巨额商业资本与庞大贸易网络构成的大流通、大吞吐的经营方式，可以使他们成为更进步的社会中的领导阶层，成为社会大变革的中坚力量……晋商为适应大流通、大吞吐的商贸活动格局而开办的“山西票号”，把传统的中国商人资本运动推向了最高峰，这一在当时整个世界经济格局中也堪称一流的金融组织，涉及到了异地汇兑、资金自由存放、凭证式结算、跨国金融运作等现代金融活动中最基本的运行方式，其组织之森严、制度之周密、管理之健全令现代西方经济学者也赞叹不已；晋商中几个赫赫有名的豪门望族，其资产高达数千万两，堪与几乎同时兴起的美利坚合众国的摩根财团、洛克菲勒家族等一争高下。但双方所处的不同的社会形式与经济状态，使他

们的命运也迥然不同，这些晋商家族随着传统社会的日趋瓦解走上了衰亡之途。他们不幸的结局浓缩了曾经叱咤明清商界 500 年的地域性商人资本集团——晋商的最终命运，那曾有过的兴盛、繁华、纷争、恩怨……如过眼烟云，很快地在历史的视野中消失了，只有那些曾经目睹过这一切的、现仍散落于晋中乡村城镇的许多宏伟壮丽的北方大院冷清寂寞地屹立着，无声地诉说着那逝去的昔日的辉煌……

目 录

| | |
|-------------------------|------|
| 总序 | (1) |
| 前言 | (1) |
| 上 编 | |
| 第一章 善殖利于外 | (3) |
| 一、表里山河，路当孔道..... | (3) |
| 二、煤铁之乡，资源丰饶..... | (6) |
| 三、县县皆商，人人皆贾 | (11) |
| 第二章 车辙马迹遍天下 | (16) |
| 一、问我祖先来何处，山西洪洞大槐树 | (16) |
| 二、有麻雀之处即有山西商人 | (23) |
| 三、挟资走四方 | (28) |
| 第三章 晋商崛起的天时地利 | (37) |
| 一、明朝的西北边患与活跃的边陲贸易 | (38) |
| 二、开中制的实施与晋商的迅速崛起 | (41) |
| 三、边商与内商的分化 | (45) |
| 第四章 豪商大贾，山右称雄 | (51) |
| 一、称雄商界的盐商 | (52) |
| 二、雄踞边塞的旅蒙商 | (56) |

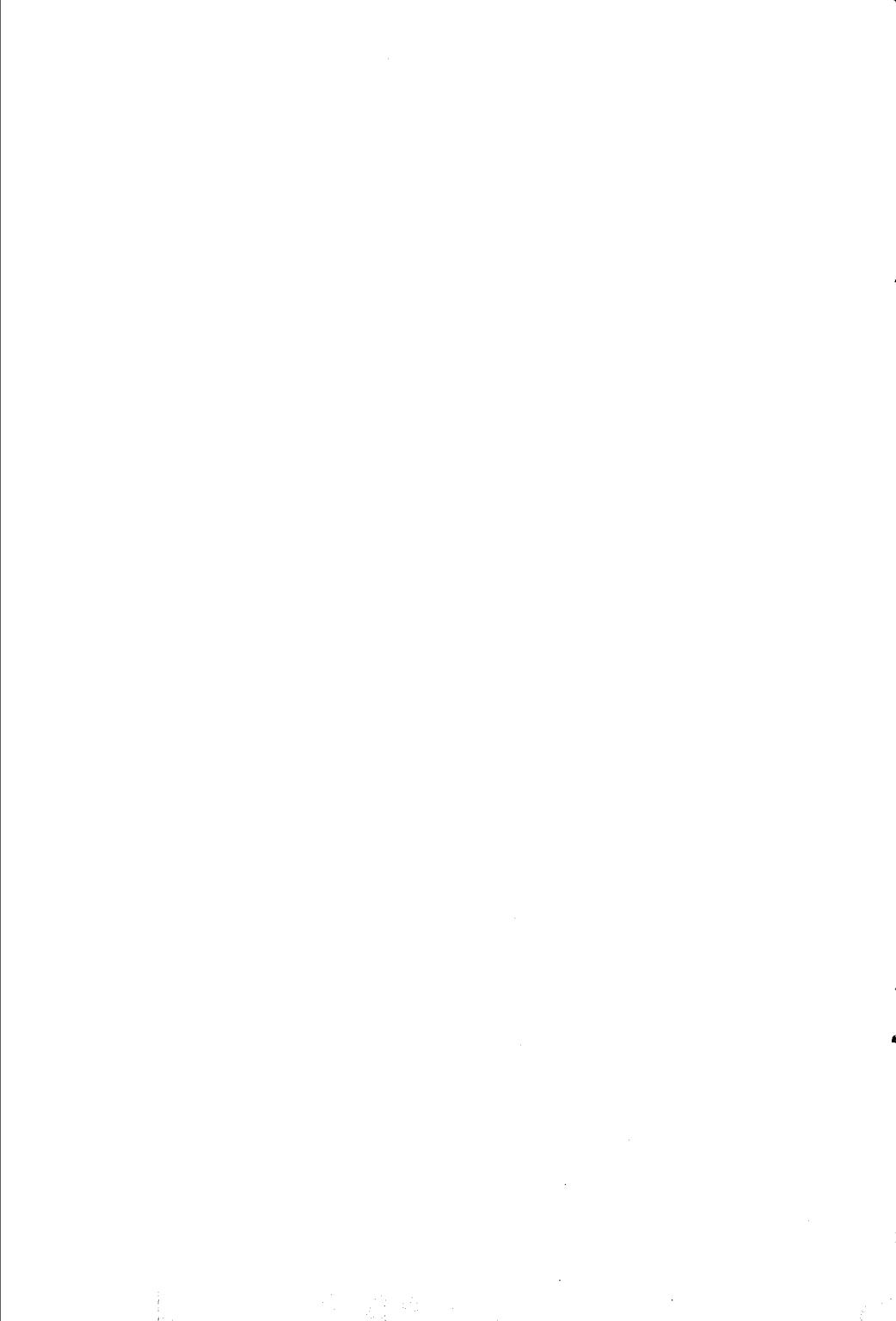
| | |
|--------------------------|--------------|
| 三、显赫一时的八大家皇商 | (62) |
| 第五章 晋商的经营特色 | (69) |
| 一、以人为本 | (70) |
| 二、信誉至上 | (71) |
| 三、倚靠官府 | (72) |
| 四、管理严谨 | (73) |
| 五、联号制与股份制 | (73) |
| 第六章 晋商的生活世界 | (78) |
| 一、遍布全国的晋商会馆 | (79) |
| 二、晋商的文化生活 | (82) |
| 三、晋商的家庭生活 | (86) |
| 第七章 山西金融业商人的发轫 | (91) |
| 一、典当业的半边天 | (92) |
| 二、山西钱庄的滥觞 | (97) |
| 三、山西帐局的兴盛 | (101) |
| 第八章 第一商人——山西票商（一） | (107) |
| 一、从飞钱到会票 | (108) |
| 二、山西票号的起源 | (112) |
| 三、平、太、祁“金三角” | (115) |
| 第九章 第一商人——山西票商（二） | (126) |
| 一、财股与身股 | (127) |
| 二、称雄商界的票号号规 | (133) |
| 三、票号商人进财之秘 | (138) |
| 四、票号商人与官场 | (145) |
| 第十章 第一商人——山西票商（三） | (154) |

| | |
|----------------------|-------|
| 一、辉煌的鼎盛期..... | (155) |
| 二、从“俭为美”到“奢为贵” | (160) |
| 三、贻误商机..... | (166) |
| 四、在劫难逃..... | (170) |

下 编

| | |
|--------------------------------|--------------|
| 第一章 “先有复盛公，后有包头城” | (179) |
| 一、落魄的起家人..... | (180) |
| 二、可贵的商业道德..... | (185) |
| 三、遍及全国的分号..... | (192) |
| 四、“在中堂”的后代们 | (196) |
| 五、“在中堂”的生活 | (200) |
| 第二章 日升昌盛衰记 | (207) |
| 一、从颜料坊到票号..... | (207) |
| 二、精明的总经理..... | (211) |
| 三、雷毛之争..... | (214) |
| 四、改换门庭的巨额财富..... | (219) |
| 第三章 英雄所见略同 | (223) |
| 一、试图重振雄风的李宏龄..... | (224) |
| 二、具有先见之明的高钰..... | (228) |
| 第四章 晋商最后的传奇 | (233) |

上 编



第一章 蕃殖利于外

山西因地处太行山以西而得名，属于古晋国所在地。周灭殷商后大封诸侯，公元前 11 世纪，周成王封弟唐叔虞于今山西西南部，建都于唐（今山西翼城西），时称晋国。在以后 500 年中，晋国逐渐兼并了周边小国而强大起来。到了晋文公时因改革内政导致国家富强，在城濮战役中大败楚军，成为春秋霸主。公元前 4 世纪中叶，晋国为韩、赵、魏三家所分。因此，山西又称三晋，简称晋。在古代，山西还曾被称为“山右”，谓其在太行山右侧；又曾被称作“河东”，因其位于晋陕交界之黄河以东而得名。因此，在古籍中山西商人常被称作“山右商人”或“河东商”。

一、表里山河，路当孔道

山西位于华北大平原以西，万里长城的内侧，黄土高原的东部，介于太行山与黄河中游峡谷之间。由于东靠太行，西临黄河，所以山西自古就有“表里山河”的雅称。

山西的自然地形十分独特，号称“最为完固”，四面都有天然的屏障，形成一个相对封闭独立的地区。山西东面巍峨

绵延的太行山脉，把它与华北平原分开；西面奔腾咆哮于晋陕大峡谷的黄河，又把它与陕西省隔离。南部有中条山、黄河作为天然屏障，北边是雄伟壮丽的万里长城，外有阴山大漠险地，内有勾注、雁门等关隘。这种地形，使它很少受到历代王朝更替与社会动荡的影响。纵观绵延数千年的古代史，你就能发现，山西周边的陕、冀、豫等省都曾爆发过多次规模浩大、影响深远的农民大起义，如汉末的河南黄巾起义等。这些农民起义军在中原大地上纵横驰骋，战火熄灭后总是骸骨遍野。三晋地区则几乎没有爆发过规模较大的农民起义，外面的战乱劫难也很少波及。这就使山西成为大动乱时代周边省份百姓天然的“避风港”，山西的人口也越来越壅滞，以致在明清史籍中一再出现“土狭民稠”的记载，因而迫使许多山西人走出狭隘的“表里山河”到外面闯荡天下，尔后在不知不觉中闯出了一个称雄宇内的庞大地域性商人集团——晋商。

山西的地理位置早有“晋省路当孔道”之誉。早在先史时代，晋南地区是中原文明圈的中心，是尧、舜、禹与华夏族活动的基点。进入文明社会后，历代王朝虽不曾在山西建都，然而他们的都城又都在山西附近，在三晋周边的西安、洛阳、开封、北京一带交替。毗邻王朝统治心脏的山西就负有“屏蔽中央、拱卫首都”的重任，所以这些朝代均把山西视为一个军事要地加以构筑。山西一失，这些都城立时门户大开，再无关险可依。明末李自成起义军就是在占领山西后，短短数日之内就攻陷了北京城，明朝末代皇帝崇祯被逼在煤山上吊自尽。清代学者顾祖禹曾总结道：“明既定都于燕（指北京），而京师之安危，常视山西之治乱。盖以上游之势，系于

山西也。”^①

优越的地理环境，使山西自古以来商业就相当发达。现代学者王孝通先生认为晋人在春秋时期就以善贾著称：

晋之地利，不亚于齐国，其民又多俭啬之风，忧深思远，不事娱乐，故与商业之性质尤宜；近世山西商贾，著称宇内，盖其所由来者远矣^②。

《史记·货殖列传》也有这方面的记载，“杨、平阳（陈）西贾秦、翟，北贾种、代”，晋南洪洞、汾阳一带成为当时商贸重镇。到了隋唐时期，国内商业异常繁荣，国际贸易也得到迅速发展，当时中国通往域外的陆上商贸通道共有六条，经过三晋地区的就有两条：

一是由大同北经绥远、归化至恰克图，它是横跨欧亚大陆的重要国际商道。

二是自长安经幽州、辽阳渡鸭绿江达朝鲜（高丽）。

到了元明清时代，由于三朝均定都北京，从北京出发，经太原至西安，再沿河西走廊可达新疆、中亚地区，走的是举世闻名的丝绸之路。

这三条重要的内陆国际商道都经过三晋地区，中外客商步履匆匆的身影很早就进入了晋人的视野，山西商人也很早就涉足于国际贸易业。明清之际，他们就频繁来往于塞外蒙边地区，进行获利甚丰的易货贸易，从而在蒙古大草原上崛起了一个以山西商人为主体的实力雄厚的庞大商业集团——旅蒙商帮，在晋商发展史上占有独特的地位。