



中国晋商 成功之道



李永福 著

长篇电视连续剧《走西口》《乔家大院》以及众多关于晋商题材影视文学作品的问世，使晋商文化再一次引起了国人的关注。晋商是中国最早的商帮，作为中国十大商帮之首，诚信是他们的品牌，曾称雄国内商界长达500年之久，特别是在金融行业，晋商占有垄断地位，晋商的汇票甚至在海外都通行。如何传承和重振晋商文化成了当今社会各界人士关注和讨论的焦点。

中外成功之道书系

中国晋商成功之道

李永福 著

内蒙古人民出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

中国晋商成功之道/李永福著. —呼和浩特:内蒙古人民出版社, 2009. 2

(中外成功之道书系/李琳主编)

ISBN 978 - 7 - 204 - 09848 - 4

I. 中… II. 李… III. 商业经营—经验—山西省 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 020865 号

中外成功之道书系

主 编: 李 琳

责任编辑: 晓 峰

封面设计: 揽胜视觉

出版发行: 内蒙古人民出版社

地 址: 呼和浩特市新城区新华大街祥泰大厦

印 刷: 北京山华苑印刷有限责任公司

开 本: 710 × 1000 1/16

印 张: 322

字 数: 2800 千

版 次: 2009 年 2 月第 1 版

印 次: 2009 年 3 月第 1 次印刷

印 数: 1 - 10000 册

书 号: ISBN 978 - 7 - 204 - 09848 - 4/G · 2877

定 价: 546.00 元(全 14 册)

十八条人生成功之道

(代前言)

1. 许多人完全知道要成功他们必须做什么，但他们迟迟不愿采取正确的行动。成功的秘密是这样的：不要只是想着采取行动，而是要“采取正确的行动！”

2. 许多时候，我们不是跌倒在自己的缺陷上，而是跌倒在自己的优势上，因为缺陷常常给我们以提醒，而优势却常常使我们忘乎所以。

3. 对真正的成功者来说，不论他的生存条件如何，都不会自我磨灭自身潜藏的智能，不会自贬可能达到的人生高度。他会锲而不舍地去克服一切困难，发掘自身才能的最佳生长点，扬长避短地、踏踏实实地朝着人生的最高目标坚定地前进！

4. 人们常用“心有余而力不足”来为自己不愿努力而开脱，其实，世上无难事，只怕有心人，积极的思想几乎能够战胜世间的一切障碍。

5. 许多人感到身体支持不住，往往症结在于心理上。保持愉快的情绪对身体的健康是非常有帮助的。“不怕才有希望”，对付困难是这样，对付疾病也是这样。

6. 赛蒙顿医生说：“你对自己的生命拥有比你想像的更多的主宰权，即使是像癌症这么难缠的恶疾，也能在你的掌握中。”他还说：“事实上，你可以运用这种心灵的力量，来决定要什么样的生命品质。”

7. 纵然存在一些缺点，仍有成功的机会。只要你肯于承认自己的缺点，积极努力超越缺点，甚至可以把它转化为发展自己的机会。

8. 自信是所有成功人士必备的素质之一，要想成功，首先必须建立起自信心，而你若想在自已内心建立信心，即应像洒扫街道一般，首先将相当于街道上最阴湿黑暗之角落的自卑感清除干净，然后再种植信心，并加以巩固。信心建立之后，新的机会才会随之而来。

9. 凡是伟大的人物从来不承认生活是不可改造的，他也许会对他当时所处的环境不满意，不过他的不满意不但不会使他抱怨和不快乐，反而使他充满一

股热忱想闯出一番事业来。

10. 一个人如果下决心要成为什么样的人，或者下决心要做成什么样的事，那么，意志或者说动机的驱动力会使他心想事成，如愿以偿。

11. 一定要做最适合自己的事情，不要迎合别人的口味而去做一件不属于我的“难事”。一旦“发现自我”，就要尽力而为，但要全面了解和周围的环境，知道适可而止。

12. 许多人之所以在生活中一事无成，最根本原因在于他们不知道自己到底要做什么。在生活和工作中，明确自己的目标和方向是非常必要的。只有在知道你的目标是什么、你到底想做什么之后，你才能够达到自己的目的，你的梦想才会变成现实。

13. 有用处的东西才有市场。立足生活才能实现自己的价值。与其追求华而不实的東西，不如脚踏实地地干些实事。在工作中，首先要把本职工作干好。

14. 很多人不敢去追求成功，不是追求不到成功，而是因为他们的心理面也默认了一个“高度”，这个高度常常暗示自己的潜意识：成功是不可能的，这是没有办法做到的。“心理高度”是人无法取得成就的根本原因之一。

15. 挑水如同武术，武术如同做人。循序渐进，逐步实现目标，才能避免许多无谓的挫折。

16. 在人生的竞赛场上，没有确立明确目标的人，是不容易得到成功的。许多人并不乏信心、能力、智力，只是没有确立目标或没有选准目标，所以没有走上成功的途径。这道理很简单，正如一位百发百中的神射手，如果他漫无目标地乱射，也不能在比赛中获胜。

17. 几乎每个人都知道，人总不能无所事事，人生必须有目标，必须采取行动！但是，聪明的人知道，目标必须切合实际，行动也必须积极有效。不能为了出风头或一时痛快而不顾可能产生的不良后果。

18. 做任何事，只要你迈出了第一步，然后再一步步地走下去，你就会逐渐靠近你的目的地。如果你知道你的具体的目的地，而且向它迈出了第一步，你便走上了成功之路！

目 录

绪论	(5)
引题：《立秋》现象	(9)
一、“立秋”现象	(9)
二、晋商的实力与影响力	(13)
三、晋商诚信机制的建构	(14)
四、晋商诚信机制对现代社会的启示	(21)
河东篇	(23)
第一章 晋商溯源看河东	(25)
一、计然之策	(27)
二、与王者埒富——猗顿	(29)
三、悠久而厚重的商业底蕴	(32)
第二章 承前启后——全面发展	(34)
一、“河东”名号	(34)
二、冶铁新政的滥觞之地	(42)
三、盐引制的尝试之区	(46)
四、河东名品	(51)
第三章 厚积薄发——享誉华夏	(56)
一、晋帮形成的契机——“开中制”	(56)
二、晋帮享誉全国的转折点——“开中折色制”	(60)
三、商业伦理的重大突破——利以义制	(63)
四、著名商业家族	(66)
第四章 晚霞余晖——默默奉献	(71)
一、池盐贸易——省级财政的支撑点	(71)
二、区域经济实力的两大亮点——京师与西北地区	(75)

三、商业发展水平的标尺——商税	(76)
四、清代至民国年间河东著名商业家族	(78)
附录：上苍的恩赐——河东盐池	(83)

晋中篇	(93)
-----------	------

第五章 “八大皇商”开先河	(96)
---------------------	------

附录：盛极一时的皇商——介休范家	(98)
------------------------	------

第六章 旅蒙贸易现实力	(101)
-------------------	-------

一、清代商品经济概略	(101)
------------------	-------

二、商风压倒文风的人文环境	(105)
---------------------	-------

三、清代晋中多富商	(108)
-----------------	-------

附录：蒙古草原上最大的商号——大盛魁	(113)
--------------------------	-------

清代山西外贸世家——榆次常家	(117)
----------------------	-------

由光棍汉撑起的一片天地——祁县乔家	(120)
-------------------------	-------

晋中首富——太谷曹家	(124)
------------------	-------

最早被战争拖垮的晋商——介休冀家	(127)
------------------------	-------

儒贾矛盾的载体——祁县渠家	(130)
---------------------	-------

晋商大院的另类——灵石王家	(132)
---------------------	-------

第七章 “汇通天下”达极致	(135)
---------------------	-------

一、初始阶段的示范效应	(135)
-------------------	-------

二、汇兑京协饷后的大扩展	(141)
--------------------	-------

三、汇兑外债赔款后的回光反照	(151)
----------------------	-------

四、惨然退出历史舞台	(161)
------------------	-------

附录：汇通天下——日升昌票号	(169)
----------------------	-------

经营大师间的恩怨——雷履泰与毛鸿翔	(172)
-------------------------	-------

“蔚”字五联号的东家——介休侯家	(175)
------------------------	-------

走出国门的票号——合盛元	(178)
--------------------	-------

被矮化的商业家族——平遥李家	(180)
----------------------	-------

经营管理篇	(183)
-------------	-------

第八章 “麻雀”的启示	(186)
-------------------	-------

第九章 “票号”模式	(200)
------------------	-------

一、山西票号的生存空间	(201)
二、山西票号运作中的制度因素	(207)
1、顶身股理念的细化	(207)
2、严格的管理制度	(216)
3、在与同业互动上，山西票号的表现并非总是落伍	(223)
衰败篇	(235)
第十章 战争之殇	(238)
一、可预见性与不可预见性的区别	(238)
二、屡次遭受损失程度不一	(248)
第十一章 东风与西风的博弈	(256)
第十二章 “奢靡”之痛	(268)
一、社会消费	(269)
二、家庭及个人消费	(271)
杂篇	(279)
点评电视人文纪录片《晋商》	(282)
晋商会馆	(291)
晋商的家庭教育	(297)
晋商与内蒙古商路	(303)
明清两代晋商的特质	(309)
晋商与恰克图贸易	(314)
晋商与近代中国	(320)
晋商经营文化	(327)
山西票号业务结构	(332)
山西票号转型失败新论	(340)
基于博弈论的晋商诚信理念	(345)
山西票号与南帮票号	(351)
山西票号与现代中国民营企业	(357)
后记	(364)

绪 论

中國晉商成功之道

时下社会有种混淆现象，即人们一谈起晋商，多意指晋中商人。诚然，晋中商人是晋商的组成之一，但以偏概全的指称严重与实情不符，尤其淡化了民众对山西境内其它地区商人的了解。如此现象的出现，首要责任在于研究者，他们的研究范围或研究视角主要及于清代商人，而在其间扮演重要角色的无疑为晋中商人，清初的“八大皇商”出自晋中，清代中期兴起的“旅蒙商”亦主要由晋中商人构成，晚清的票号商人，更是晋中商人“独唱”的舞台。以这些研究基础为铺垫，加之清代距今又不远，能够彰显晋中商人家族实力的实物亦不在少数，而当地政府也比较重视对遗留实物资源的整合和利用，再借助于现代传媒手段，一幕幕再现晋中商人艰难创业、辉煌成就的文化载体纷纷登场，这自然影响到受众，即普通民众的判断。如果这些受众再实地参观了经今人雕饰的实物景点，想必会强化他们的判断。以上文化现象或许可吊起人们对经商的兴趣，至少能从中获取些许启迪，但不可避免带来误读晋商的严重后果。换言之，清代仅是历史长河中的一小段，而晋中商人也不能全权代表晋商，纠错的最好办法是研究者要放开视野，追源溯流，尽可能还原山西商人在不同时段精彩表现。基于此，本研究所呈现的是晋商的全貌，当然也包括晋中商人在清代的贡献。

其次，还与历史久远相关。按说晋商的源头在河东地区（即今晋南），但沧海桑田，世事多变，风雨漂泊之中，一些弱不禁风的遗迹渐渐被毁弃；即便是明代的建筑实体，由于受到屡次战争的冲击，至今所遗存的仅是断壁残垣；尤其是十年“文革”期间人为的大范围的破坏，能够幸免于难者实在是少之又甚。其实，遭到毁坏的不仅限于河东地区，应该是全国皆然的尴尬局面，由此引出第三条原因。

再次，以上局面的出现某种程度上取决于当地政府的施政导向。文化既是一种资源，又是一项产业。对山西而言，它还有另一层含义，即充分挖掘被传统观念遗忘的晋商大院资源。被毁坏的建筑实体，可以在原址上重建；幸免于难的遗存，尽力予以保护。两种举措皆需大笔投入，不能不影响到所在政府的行政判断。于此重视者，形成了当地的一项产业；轻视者，甚或不作为者，遗失了发展良机，时下晋中与晋南迥然相异的处境皆缘于此。晋中方面：灵石王家大院重修了部分建筑，榆次常家庄园几乎是在原址上的重建，榆次老街更是如此。反观晋南，尽管拥有丰富的商业文化资源，但由于当政者不太重视，更舍不得投入，只落得有可能被世人遗忘的境地，好在他们已经改变观念，万荣李家大院的修复工作即属此例。

自然生成的河东盐池催生了河东盐商，它是人类文明进步的主要标志，即从事捞采食盐的手工业者之所以能够以独立人格出现，要感谢农耕文明的发展，非如此，难以提供足够的食粮，手工业开始与农业分离。食盐是人类须臾离不开的结晶体，粮食等物品与食盐的交换，需要商人居中调拨，而华夏文明的源头之一



为黄河中游地区，晋南的河东地区（今运城、临汾）地当文明中心地带，所以有学者甚至断言河东盐商为中国最早的商人。今人解读河东盐商，重点考察盐政的流变，时间上，多局限于明代以前，而对食盐财政涉猎较少，尤其对清代以来的盐商有“矮化”的不足，这实在是有所失公允。所谓“食盐财政”，即河东盐池收入对国家财政的贡献，在重农抑商的封建时代，尽管一般的商业税收微乎其微，但由国家掌控的食盐收入却成为财政支撑的基石，尤其在唐、宋两代，河东盐场的表现可圈可点，就是到晋中商人勃兴的清代，河东盐池的财政收入一直维持在50-60万两白银左右，几乎相当于省级财政的五分之一。反观同期商品经济比较发达的晋中地区，每个县的商业税收仅区区几百两白银，从对国家贡献的角度分析，简直无法与河东盐商相提并论。

清代晋中商人财富的物化形式为一座座浑厚敦实的大院，事实上，山西别地也有同等规模的大院，只不过多数已经被后人不经意间破坏掉，而所在地政府又没能及时恢复重建，并且不太注重宣传，所以不仅造成在实物上的缺憾，而且还影响到人们的评判。相关资料表明，清代河东地区不乏资产上百万两白银的商家，残留的大院亦有几座，目前最紧迫的工作在于维护和重建，并加大宣传和介绍力度，以挽回失去的尊严。

民国时期的河东盐商维持了以前的发展态势，由于以票商为代表的晋中商人的大批衰败，更加凸显河东盐商的地位。山西当政者重点控制河东盐场为其一；河东盐商财富不降反增为其二。前一条为河东盐场支撑省级财政的继续，后一条的例子比比皆是，最明显的为民国时期山西仅有的两部奔驰车，一部由阎锡山拥有，另一部则归河东盐商全家。

研究者的终极目标在于尽可能澄清史实，针对时下比较热门的晋商宣传，某些作品确实有张冠李戴的瑕疵，如此下去，不但混淆视听，而且还会引起笔墨官司。三年前在中央电视台1台热播的电视剧《乔家大院》就是集中晋商所有的光环于乔家之上，并且借助周边晋商大院为部分外景的拍摄地。播放之后的境遇可用冰火两重天来形容，乔家大院节假日游客爆满，平日里熙熙攘攘；而曾为此做过贡献的别的晋中大院则显得冷冷清清，引发争议是在所难免的。

即便是比较严谨的文化作品，也存在诸多问题，大型电视人文纪录片《晋商》即是如此。按说由山西省委宣传部牵头，并聘请国内外相关领域专家加盟的作品，其可靠性勿容置疑，但由于把关不严，以及细节问题注意不到，仍留下些许遗憾。本着还原历史的考量，在正文中将一一纠正。

此外，有关晋商在经营管理中的诸多创新之处，以及对现代企业的启迪等问题也将在正文中详加论述，这或许是“以史为鉴”功用的直接体现，但愿能如所愿。

引题：《立秋》现象

一、“立秋”现象

话剧《立秋》是由山西省委宣传部着力打造的一幕悲情剧，旨在弘扬晋商的诚信精神。本剧故事情节围绕票号改革而展开，高潮出现在票号财东的老母亲无奈之下拿出自家多年的积蓄，以完结与客户的债务关系，随后，这家驰骋票号界200多年的老字号不得不退出历史舞台，留给观众的是意味深长的对信誉的拷问。该剧自上演以来，已经在国内巡演200多场，还曾登临宝岛台湾，可谓反响极大，并获得一致好评。

欲评价话剧《立秋》，必须了解其大致情节，该剧主题厚重，寓意深远，生动描述了丰德票号从内外交困、危机四伏直至最终衰败的历史过程，展示了晋商自强不息、诚信为本的精神操守，同时亦反映了他们顽固保守的落伍思想。尤须注意的是，该剧打破了以往影视戏剧作品仅仅歌颂晋商的创作主旨，而是采用了反思与批判的手法，相对客观地对晋商兴衰的历史原因进行了清醒的反思，同时又对其传统精神——诚信理念予以肯定。

话剧《立秋》并没有局限于历史情景的再现，而是运用当代人的审美眼光去翻新历史，在传统重现的同时，又融入现代话语予以阐释，具有更深层次的意蕴。该剧之所以以“立秋”命名，亦包含丰富的内涵和寓意。“立秋”首先是一个时节概念，是自然气候由热转凉的一个转折点，把其运用到文化作品中，则关联着历史兴衰，寓意着晋商由辉煌转向没落的深层含义。其次，“立秋”在山西风俗中，是个祭祖的日子，这又涉及到祖宗与后代、传统与现代的历史对话，而剧情的发展与此息息相关。

话剧《立秋》的所有故事情节都发生在一天之内，这无论对编剧还是对导演都极具挑战性。纵深的历史背景、变幻的舞台场面、复杂的社会关系、多样化的人物性格，通过强烈的矛盾冲突，都借“立秋”这一特定节气恰到好处地展现出来。矛盾随着地点的变换在不断的转换，而前一个矛盾又为后一个矛盾预作了铺垫，过度非常自然。大矛盾套小矛盾，在“银行派”与“票号派”这对大矛盾的

斗争中，又插入昌仁、瑶琴的爱情悲剧、马家父子两代人在价值观上的冲突等小矛盾，也正是这些小矛盾最终才把由票号改革而引发的大矛盾充实起来，通过小矛盾的演绎把特定历史背景下的大矛盾衬托得淋漓尽致，从而使剧情显得有血有肉，生动感人。

对一般观众而言，有一些历史常识需要普及。首先是票号业，作为旧式金融机构，由晋商创办并长期垄断的票号业，发轫于道光三年（1823年）左右（注：黄鉴晖：《山西票号史》，山西经济出版社1992年版，第39页。），衰败于1940年，总计127年的辉煌历程。在具体业务上，票号虽与近代银行区别不大，但在主营业务上有明显的差异，票号因汇兑银两而兴，在以后才兼营存放款业务；而近代银行三项业务并举，尤其更倚重于存放款业务。基于此，票号才有了诸如票庄、汇兑庄等称谓。银两是明清两代大宗交易通用的货币，与此相关的还有民间小额交易周用的铜钱。大宗交易需用银两数额巨大，况且多是长途贩运贸易，商人携带银两难免存在安全隐患，能从中发现商机，并把此项事业做大做强彰显了晋商敏锐的洞察力。

其次是票商的渊源。通常的观点，票商无疑是晋商发展的极致，原因很简单，经营票号者多是晋商大家族，他们在传统行业所得远远低于票号业的收益，这也是业内人士给予票号业创办者雷履泰“拔乎其萃”这一至上褒奖原因之所在。需要说明的是，此处的晋商指的是以商帮形式出现的地域性商帮，时间上，以明代为起点。若以历史眼光观察，更应向前追溯，正所谓陈陈相因，经商条件与商业习惯虽有所变化，但其中必有某种关联。基于此，若要全面考察晋商，必须将视野放远、放大。

再次，票商良好的信誉度。在当时条件下，作为民间自发创办的金融机构，能够取得客户的信任是个耐人寻味的话题，要知道客户交的是白花花的银子，所换得的仅是一纸汇票，辗转几百里，甚至几千里，能否如数兑付不能不让人担忧。为之铺垫的是，在票号出现之前，晋商已经在商界享有崇高的信誉。晋商确立信誉的方式，一在注重商品质量；另一方面，通过“慎待相与”的约束机制加以培护。“相与”原为山西地方方言，意指打交道的朋友，后被引申为商家的客户。晋商在与客户交易之前，一般都经过详细调查，首看人品，次及在商界以往的表现，一旦确定为“相与”的身份，几乎是始终不渝。如果不是因人品和信誉而出现的暂时经营困难，晋商多能予以通融，尽可能帮助客户度过难关。晋商因声势显赫，客户多仰其而生存，故此对部分不诚信客户终止业务往来的做法有点类似现代经商原则“良币驱逐劣币”。如此惩戒措施实在有利于商场的良性发展，使得假冒伪劣产品几无藏身之地。

票号做的是银钱买卖，专营之前，曾有长期的兼营经历。起初无非替亲戚、朋友、老乡汇兑银两，并且不收取丝毫手续费，以便确立该业的经营模式和在商界的知名度。专营之后的初期客户，也是多年的“相与”，通过他们可以吸引更多的陌生客户，从而扩大营业规模。票号从最初的1家发展到极盛时的30家，历经了几十年时间，从无爽约、如数兑付的口碑既是现实的写照，同时又是最好的免税广告。太平天国农民战争对区部地区冲击时如此，八国联军入侵中国强占京师、天津等地时更是如此，即便在辛亥革命之后，票号界普遍面临巨大挤兑压力的情形下，各票商仍一如既往地尽可能完结与客户的债务关系，甚至不惜动用家中多年的积蓄，以兑现对客户的信誉承诺，话剧《立秋》正是展现了这一客观历史背景。

话剧《立秋》引起巨大反响不难理解，首先是学者在“象牙塔”内默默无闻的研究工作，尤其把握了晋商值得称道的精神实质——诚信理念，如果没有这些研究成果，大众传媒的作品就会成为空中楼阁。其次，各级政府的重视，特别是晋中市政府根据史料记载所从事的晋商大院修复性工程，形成了别具一格的晋商大院文化，这些大院以实物为载体，增进了一般民众对晋商的体认。再次，大众传媒的积极介入，更是扩大了晋商的知名度。以《晋源票号》电视剧为起点，山西拍摄了一系列电视剧，比如，《白银谷》、《驼道》等，但由于它们多在地方台播放，而受众基本为山西人，其影响力难免大打折扣。值得一提的是《乔家大院》，该剧集合著名导演和一流演员的强大阵容，借助中央电视台1台的黄金时段，再次把晋商的艰苦创业和锲而不舍精神以电视艺术形式展现出来，使得全国普通观众了解到历史上曾有“晋商”这一客观现实。笔者以上的判断并非危言耸听，2002年在上海求学时，曾和当地一出租车司机交谈过，当笔者说明来自山西省会太原时，出租车司机的回答简直让我啼笑皆非，他直言不讳地说对山西的了解只知道煤炭资源，而上海的动力煤主要由山西大同供应，所以在他心目中大同反而超越省会太原的影响力。进一步的交流更令人失望，这位的哥对于曾驰骋商界五六百年的晋商更是知之甚少。按说出租车行业是一个城市的窗口，其从业人员的综合素质应高于一般民众，他们对晋商的认知如此，更遑论一般民众。事实上，就在《乔家大院》热播的同时，故事的主要发生地——山西祁县乔家堡已经成为游客趋之若鹜的热门景点，需要说明的是，游客当中以省外为主，这和以前的省内游客形成了鲜明的对比。当年的“五一黄金周”更是呈现井喷现象，小小的乔家大院每天居然接纳游客多达7万人以上，以前印制的门票不够用，只得加印，并且从祁县城紧急调动200多民警修建临时停车场，由此可见大众传播平台的免费广告效应。综合以上叙述，省外人士知晓晋商应该始于电视连续剧《乔

家大院》。但既然是电视连续剧，难免线索众多，为了凸显晋商的成功之道，紧接着就是话剧《立秋》的隆重推出，该剧以别样的艺术形式重点宣传晋商的诚信精神，而其主题与时下国内外极力推崇的“诚信热”紧紧合拍，引起强烈反响自在情理之中。

需要说明的是，作为文艺作品，话剧《立秋》既来源于现实生活，同时又高于现实生活。现有研究表明，首家票号——日升昌创办于道光三年（1823年），最后一家票号——大德通衰败于1940年，换言之，票号业前后存在仅127年，所以从时间上看，剧情所反映的丰德票号不可能持续200多年。其次，晋商一般有窖藏白银的习惯，并非剧中所提到的窖藏黄金，况且票号财东老母亲拿出的60万两黄金也不是小数目。也许是为了渲染剧情，故此在艺术表现手法上有了超越现实的设计，这是该剧高于现实生活的主要表现。

进入20世纪，在诸多因素交相呈现下，票号界确曾尝试向近代银行模式的转型，改革的动议由蔚丰厚北京分号掌柜李宏龄提出，反对者是蔚泰厚总号大掌柜毛鸿翰，剧中将人物原型改名，并把场景换为丰德票号，而且改革者与反对者被演绎为亲属关系。票号衰败之后，对于客户的存款尽可能完结，甚至不惜倾家荡产；而对于客户的贷款，如数收回者寥寥无几，最终面临不得不破产的窘境，此为该剧的现实基础。

所谓“立秋”现象，简单讲，就是在悲情中见真义。按说票商和客户间存在三角债务关系，并且从账面上看完全处于盈利状态，但为了坚守持之以恒的诚信理念，票号界并没有如某些现代人的转移债务，或者逃之夭夭的做法，而是倾其所有，单方面兑现了立业以来的郑重承诺。当然，随之而来的是他们相继悲壮地退出历史舞台。

票号的悲剧并非自身原因造成的，长期的大范围战事冲击才是罪魁祸首。武昌起义无疑为正义的革命，但由此带来对经济的严重冲击也是难以回避的话题。响应武昌首义的有15个省市，而当时全国的行政区划仅24个，从数量上讲，已经超过六成的比例，况且发生革命的区域多为经济比较发达地区。军事战争首先影响到商路的贯通，处此动荡时局，再有胆量的商人也不敢冒险犯难，关门歇业以待时机成为无奈选择，市场陷入一片萧条。

再者，漫无约束的劣等军人趁火抢劫也往往使商家受累不浅。武昌起义并不是一场有组织的统一行动，领导层对参与起义的将士更是缺乏一定的管束，就连湖南都督府的首任正副都督都被乱兵暴尸街头，更遑论毫无保护的一般商户；在山西，一向以治军严厉而著称的都督阎锡山，其属下亦在大同实施兵变，别处情形可想而知。变乱之中，被抢的自然是富户人家，其中主要包括商家的店铺。一