

综 述

孔祥毅

中国近代史上 山西商人,尤其是山西票号商人 上通清廷,下结官绅 商路可达数万里之遥 款项可“汇通天下”白银从各地滚滚流回乡里 置地产 起楼阁 显赫一时 为国内同行所仰慕。“山西人善于经商”、“山西人长于理财”被誉为佳话 至今传颂。

商人资本有两种形式 即商品经营资本和货币经营资本。山西商品经营资本的发展源远流长 据《易·系辞》载 早在先秦时代晋南就开始了“日中为市 致天下之民 聚天下之货 交易而退 各得其所”的商业交易活动。又据《国语·晋语》载 晋文公称霸时 山西的榆次、安邑就是有名的商业集镇 对内便“工商食官” 对外便“轻关易道通商”。秦汉时代 太原、平陆、平遥、汾阳等地已成为重要的商品集散市场。隋唐五代又出现了泽州、太谷、平定、大同等新兴商业城镇。近年山西出土有公元四至七世

纪萨珊王朝金币，虽不能据此认定隋唐时已有山西商人到过伊朗，然而山西商人与丝绸之路的密切关系确是毋庸置疑的了。延至宋代，山西地处北宋边防，宋王朝所需战马，大都依靠北方的辽来供应，而辽更需要宋的手工业制品。宋至道二年（996）在山西“边州置榷场与蕃人互市”而“沿边商人深入戎界”进行贸易，这时的山西商人已与蜀商、南商同列为有名的地方商人，显出身手。元朝结束了宋、辽、金的割据局面，完备了驿站，使山西商人活动地域更加扩大。据《马可波罗行记》说：“此时从太原到平阳、临汾这一带的商人遍及全国各地”并获得了巨额利润。入明后，山西商人的资本积累已相当可观，已有“平阳、泽、潞富豪甲天下，非数十万不称富”之说。明王朝时期，内部政局安定，商品流通范围日益发展，商业资本空前活跃，出现了晋商、徽商、粤商、闽商、江右商、吴越商等许多商帮。晋商的活动舞台已伸向全国各地。万历四十六年（1618）努尔哈赤占领抚顺时，在抚顺的山西商人已与后金进行着贸易活动。清入关后，顺治帝不仅命范永斗等山西八大商家为皇商，给予种种特权，康熙帝还命山西商人随军进入外蒙古草原，除服务军需品供应外，还对草原牧民进行贸易，广阔的东北松辽平原和内外蒙古草原又为山西商人的贩运贸易提供了市场。此时，山西商人不仅垄断了对蒙贸易，还垄断了西北市场，独占了北京商业鳌头。当时虽有江浙、山东、潮州等地商帮也在京城逐利，但无一能与晋商争强。同时，山西商人在四川、云南、贵州、湖北、湖南、江西、安徽、广州、福建等南方各省的活动也十分活跃。明时海禁森严，山西商人的势力仅以发展到全国和东南沿海为限。康熙五十五年（1716）雍正五年（1727）乾隆元年（1736）清廷多次申禁，仅特许浙闽粤人可以出海，所以晋商只有北趋以求陆路对外拓展。自康熙二十八年（1689）签订《中俄尼布楚条约》准许中俄商人互市后，山西商人在恰克图相继建起大型商号有 29 家之多，各商号还在俄国的莫

斯科、多木斯克、耶尔古物斯克、克拉斯诺普尔斯克、新西伯利亚、巴尔纳乌、巴尔古今、比西克、上乌金斯克、聂尔庆斯克、彼得堡等城市设立了分号。十九世纪六十年代以前，俄国对我贸易为逆差，以一种粗制的银工艺品来支付，山西商人运回的银器熔化后补充了中国银两货币的不足。此外，山西商人对日本、朝鲜贸易也很活跃，曾垄断中国对日铜贸易，每年两次乘季风出海，将中国的土特产及书籍输往长崎，再由长崎贩日铜回国交与政府，补铜制钱的铜源不足，为清政府的银铜货币制度的巩固作出了贡献。

山西商人资本中的货币经营资本是伴随着商品经营资本的发展而发展的。山西货币经营资本的形式，最早的是当铺，以后又有印局、帐局、钱庄、票号等。当铺 大者为当 小者为质 当铺和质店均为抵押消费信用机构。印局，专做放印子钱的生意，对城市贫民和小商贩提供短期信用。帐局，是从事对商业放款的机构，是近代中国货币经营资本中的一种独特方式。钱庄，有的地方称银号，主要从事钱币兑换业务，后来也做存款放款业务。票号 也称汇兑庄或票庄，专做异地款项划拨 总号设在山西原籍，分支机构设在全国各地以至于国外，后期也搞放款业务。不论哪种形式，都是山西商人资本的组成部分。它们通过银钱兑换、货币保管、资金借贷、异地汇兑以及过拨转帐等等货币技术性业务和信用活动，支配、营养着成千上万个从事商品经营活动的大小商号，分润着这些商号所获得的好处，也直接资助和刮剥着政府、官吏、仕儒和小生产者。近一个世纪以来 山西票号的历史作用与地位，受到了中外学者的注视，给了应有的历史评价。岂不知山西商人经营的当铺、印局、帐局 特别是钱庄 在中国社会中也有着同样重要的历史地位，但由于种种原因被人们忽视了。从历史发展看 当铺、印局、帐局、钱庄早于票号 衰亡又晚于票号，历史寿命比票号长 按资本总额计算 当铺、印局、帐局、钱庄虽

单个计算资本较少，但家数众多，总资本远比票号多；按活动地域看 山西的当铺、印局、帐局、钱庄遍设全国各地 不论在京都闹市，还是在边远乡村，就是在国际舞台上，他们的活动也不比票号少。可惜这方面研究还有待于今后的发掘。不过，非常有趣的是，全国商帮众多，为什么专门从事汇兑业务的票号却为山西商人所垄断，“汇通天下”其它商人插足不得 清末南方官僚和商人如赫赫有名的红顶商人胡光墉等也办了票号，却都不几天就垮了 这是为什么 这不仅是因为晋商势力昌盛 资本雄厚，信用卓著，更重要的是晋商实行分庄制，分支机构遍布全国。如果从事专业汇兑的金融机构，没有遍布全国的分支网络、高度的信用和雄厚的资本，则是不可想象的。再者，明代以来山西商品经营资本和货币经营资本的发展，也为山西票号的崛起，积累了经营管理经验，提供了不可缺少的技术和管理人才。所以，当日升昌一起，山西巨商竞相效仿，票号一业遂执中国金融之牛耳。自太平天国起义，清政府财政陷入困难，被迫实行卖官制度，票号趁机开辟新的业务，积极资助穷儒寒士入都应试，以至走马上任，并代办代垫捐纳和印结，与官僚结缘，遂取得了官款无息存储，至同治年间进而充当清政府捐纳军饷的办事机构，为户部解交税款，为各省关借垫京协各饷，为清政府筹借款项，承汇对外赔款，代理部分省关的财政金库等等。山西票号逐渐由为商业服务转为政府金融，官商相维，成了清王朝的财政支柱。

山西商人在清代的发展达到鼎盛时，南方武夷、六安、羊楼司等地茗茶被山西商人销往蒙俄，蒙俄及北方土特产品内销江南 开拓了一个起自长江、汉水 经河南周口、开封、清化 过山西晋城、潞安、子洪至晋中盆地 又从晋中盆地北上出雁门关、黄花梁 东北出东口、张家口 至齐齐哈尔 西北经呼伦贝尔 出西口（杀虎口）至归化、库伦、恰克图、伊尔库茨克、莫斯科的南北大国际商路；又开拓沿长城一线，至新疆、塔尔巴哈台至阿拉拍的东

西大商路。彼时的商业行会，或以同乡，或以行业为纽带在全国各地建立。乾隆三十三年，在苏州一隅，山西钱商⁸¹家共建的全晋会馆至今保存完好。与此同时，在山西出现了一大批大商业家庭，如榆次的常家、聂家，太谷的曹家，祁县乔家、渠家，平遥的李家，介休的侯家、冀家，临汾的亢家，万荣的潘家，阳城的杨家等等。他们不仅开设绸缎庄、茶庄、布庄、百货店于各省城市，设当铺、帐局、钱庄、票号于各商埠，并且置房买地，出租土地而坐收地租。他们既是大商人、大高利贷者，又是大地主。

辛亥革命，清廷垮台，票号商人失去靠山，放款不能收回，而存款逼提，使票号资本迅速崩溃。以票号为后台的钱庄、当铺以及商品经营资本，本来在鸦片战争后，“洋行”入驻，洋货涌入，横遭打击，又随着货币经营资本的衰败，商品经营资本失去了金融后盾，势单力薄，力量衰微，而且祸不单行，俄国革命，外蒙独立，山西对俄蒙贸易不仅失去市场，而且连在蒙俄的资本也丢失尽光，一齐退回国内。尽管阎锡山曾召集商界领袖，呼吁重振商务，然而大势已去，亦无可奈何。1931年东北沦陷，晋商不堪忍受日寇蹂躏而返回原籍。1937年芦沟桥事变，各地晋商被迫返晋。称雄五百多年的晋商自此一败涂地。

山西商人和商人资本，在中国封建社会的末期迅速发展，以后随着外国资本主义势力入侵、封建王朝的崩溃而衰败。这虽然已经成为历史，但是山西商人所创造的重商立业的人生观、诚信义利的价值观、艰苦奋斗的创业精神和同舟共济的协调思想，当永远是山西人的精神财富；山西商人所创造的一套完整的经营思想和技术，诸如“城钱”、“谱银”、“倍成”、“厚股”，“护本”、“人身股”、“掌柜制”以及“以盈济虚”、“抽疲转快”、“人弃我取”、“建立”、“相与”等等，也为后人所借鉴。

毫无疑问，晋商作为中国近代十大商帮之首，它的作用和贡献是具有重大意义的。晋商研究是一项很有价值的工作。在《晋

商史料与研究》即将问世之际，编者邀我写篇介绍晋商梗概的文章为综述，以为晋商来龙去脉之大概。谨遵嘱记之，是为综述。

1996 年 5 月 26 日

学 人 论 语

山西商人及其历史启示

孔祥毅 张正明

自古晋人善商。山西人经商历史悠久，自春秋以至宋辽金元史书屡有记载。到明清时代，山西商人（简称“晋商”）已发展成为国内三大商帮（晋帮、徽帮、潮帮）之首。世界经济史学界把山西商人与意大利商人相提并论，给予很高的评价。

追溯并总结明清时代山西商人的历史，对于现代山西人发展社会主义商品经济有重要的借鉴作用。

一、晋商概观

马克思在谈到商人资本时说：“商人资本或商业资本分为两个形式或两种，即商品经营资本和货币经营资本（《马克思恩格斯全集》第25卷第297页）。山西商人正是这样，其商品经营资本（如绸缎庄、茶庄、颜料庄、布庄等）和货币经营资本（如票号、钱庄、帐局、当铺）相互渗透、相互支持、混合生长。至清代则上通清廷，下结官绅，商路达数万里之遥，款项可“汇通天下”。从蒙古草原的骆驼商队到扬州起锚出海的商船，从呼伦贝尔草原的

醋坊到贵州茅台酒厂 都有山西人在酿造、出售 南起香港、加尔各答 北到伊尔库茨克、西伯利亚、莫斯科、彼得堡 东到大阪、神户、横滨、仁川 西达塔尔巴哈台、什噶尔、阿拉伯国家 都留下山西商人的足迹。他们中有不少人可以用蒙古语、维吾尔语、俄语，与北方少数民族和俄国人洽谈贸易。晋商自称：“凡是有麻雀能飞到的地方都有山西人。”当今晋商遗迹随处可见 扬州的亢园、苏州的全晋会馆、亳州的老西庙等等。1961 年有人在北京调查，55 个明清工商业会馆中有山西会馆 15 个，占 27%。如同意大利北部伦巴第商人在伦敦发展建立了伦巴第街成为英国金融中心一样，晋商在张家口的日升昌巷（以日升昌票号命名）曾一度成为北亚的金融贸易中心。山西商人所到之地，设庄贸易，成为商品集散之地，逐渐由普通的村镇发展为城市，无怪在东北有“先有曹家号 后有朝阳县”内蒙古有“先有复盛西 后有包头城”，青海有“先有晋益老 后有西宁城”之说。

山西人背井离乡外出经商者有多少人，迄今无法稽考。唯 1933 年 7 月 1 日截止的山海关报告反映，东北沦陷，从关外返回的山西商人达 17 万人之众，就在东北者估计不及晋商的 1/3。又 1920 年阎锡山接见因俄国“十月革命”从俄国返回的山西商人代表时 汾阳代表说 在俄国的山西商人有 1 万人。可以说，山西商人以其特有的开拓进取和风险精神，在明清时代演出一场长达数百年的大型历史剧，其舞台之广大，演员之众多，在世界历史上是罕见的。

纵观山西商人在其鼎盛时期的主要特征，可以概括为以下四点：

第一、商业网络遍布全国以至北亚地区

山西商人在清代进入鼎盛时期，其商业网络已遍布国内大

江南北 长城内外 并延伸到整个北亚地区。同时 在商业企业组织形式上 出现了“分号制”的独资或合资企业。所谓“分号制”即其财东独立投资或合资办商号，其商号又分设若干分号于全国各大商埠，而且商号或分号又可以投资办小商号，类似近代西方资本主义国家通过控制股权形成的母子公司；另外还实行联号制，即一财东（或几个合伙财东）投资办若干个不同行业的各自独立核算和经营的商号或票号，在业务上相互联系，相互服务，相互支持。这种网络体系近似现代企业集团。太谷曹家的企业在 19 世纪 20 到 50 年代有 13 种行业，640 多个商号，3.7 万名职工 资本 1000 多万两白银。其商号名称多数冠以“锦”字 如锦霞明、锦丰庆、锦亨泰绸缎庄 锦泉涌、锦泉汇、锦丰焕、锦丰典、锦隆德钱庄 锦元懋帐庄 锦生润票号等 分布于朝阳、赤峰、建昌、凌源、沈阳、锦州、四平、太原、榆次、屯留、长子、黎城、襄垣、东观、天津、北京、徐州、济南、苏州、杭州、上海、广州、四川、兰州、新疆、张家口、库伦、恰克图、伊尔库茨克、莫斯科等地。在曹家这个“锦”囊集团之中包容了多家商号、多种经营、多处分支庄号 形成了曹家的商业网络。在管理上通过“励金德”管理设在太原、潞安及江南各地的商号，通过“用通五”管理设在东北的各商号 通过“三晋川”管理设在山东的各商号。励金德管辖的彩霞蔚绸缎庄下辖张家口的锦泰亨、黎城的瑞霞当、榆次的广生店、太谷的锦生蔚商号。其经营和盈亏，财东曹氏不直接过问，是由彩霞蔚负责，彩霞蔚向励金德负责。如果彩霞蔚所属锦泰亨等商号经理需面见财东，应由彩霞蔚所属锦泰亨等商号经理先引见励金德经理，再由励金德经理引见财东。在保持各商号独立核算的基础上，由上一级商号领导相互进行信息交换，联合采办商品 融通资金 人才调剂等 发挥了综合优势 形成强有力的曹家企业集团。独资企业之外，合伙企业也很多，在清末俄国驻中国领事馆官员尼·维·鲍戈亚夫连斯基《长城外的中国西部地区》

一书中说：“汉族人则特别喜欢联合行事，特别喜欢各种形式的合股。……有些商行掌握了整省整省的贸易，其办法就是把某一地区的所有商人都招来入股。因此，在中国早已有了现代美国托拉斯式企业的成熟样板。当前在中国西部地区的主要是山西和天津的商行。”由于山西商人的这种管理体制 资本雄厚 分支机构多，业务覆盖面很大，不仅活动舞台囊括了黄河流域、长江流域、云贵高原、青藏高原、东南沿海、东北、西北 而且东渡日本，北出俄国、欧洲，到处开展商业活动。他们不放过任何一个赚钱的机会 诸如宁夏枸杞 西藏麝香 武夷茶叶 日本生铜 高丽人参 俄国金属制品 以至欧洲洋货 都是山西商人经营的业务。山西介休皇商范氏，在 18 世纪往返于长江口和日本长崎之间。当时国内有洋船 15 只左右 范氏就拥有六、七只 垄断从日本进口铜的贸易七、八十年。

在山西商人的远距离长途贩运贸易中，逐渐开拓和形成了几条商路，其中主干线南起广州，中经山西晋中地区，北达蒙古、新疆及俄国 进入欧洲市场 又可称作“茶马之路”南来“烟酒糖布茶”北来“牛羊骆驼马”。其路线大致为：

平遥、祁县、太谷——子洪口——潞安——晋城——清化——开封——周口——汉口——长沙——广州

平遥、祁县、太谷——太原——忻州——黄花果——杀虎口——归化（呼和浩特）——库伦（乌兰巴托）——恰克图——伊尔库茨克——新西伯利亚——莫斯科。

平遥、祁县、太谷——太原——忻州——黄花果——张家口——多伦——齐齐哈尔——满洲里

扬州——苏州——临清——北京——张家口——库伦——恰克图……

天津——北京——张家口——大同——杀虎口——包头——宁县——张家口——古城——乌鲁木齐……

⑥库伦——科布多——古城——乌鲁木齐——伊犁——塔尔巴哈台

第二、垄断对蒙俄的贸易

山西地处中原农业地区与北方游牧地区的中间地带，山西商人便利用这一地理特点，以南北物资交流为其商业活动的主战场。清代的旅蒙商，是由清康熙时的随军贸易演变而来的。清政府规定旅蒙商须领取政府颁发的“龙票”后方可到蒙古经商。在清代旅蒙商中主要是山西商人。他们根据蒙古人的日常生活所需用较为廉价的绸布、茶叶、烟酒和金属器皿及工具等换取各类牲畜、毛皮等畜产品。山西商人还根据畜牧业经济的生产特点在春夏之交走串帐篷把商品赊销给蒙古牧民当以货物折合牲畜皮毛数量，先不收取，迨至秋冬之际，蒙古牧民把牲畜养得膘满肥壮时，再收取牲畜和畜产品以及赊销的利息，来获取高额商业利润和高利贷收入。旅蒙商其经营地域有前营、后营之分前营即乌里雅苏台后营即科布多均在今蒙古地区。另外还有呼伦贝尔地区。山西旅蒙商号著名的有大盛魁、兴隆魁、长盛川、大昌川等。其中大盛魁极盛时同蒙古的贸易额年约 900—1000 万两白银每年有 1500 峰骆驼往来于长城和乌里雅苏台之间其中从业人员达六七千人时人形容“大盛魁”的财产可以用 50 两重的银元宝从库伦（乌兰巴托）到北京铺一条路。

山西商人对俄贸易的主市场在恰克图。恰克图位于库伦（乌兰巴托）北色楞格斯克附近。雍正五年（1727）中俄两国签订《恰克图条约》后，确定此处为中俄贸易点。恰克图中方商人由山西人垄断，俄商先是用毛皮换取中国的商品。从 19 世纪 30 年代起毛皮为呢绒纺织品所代替到 30 年代末期呢绒已占对华贸易的 50%。中国在乾隆三十三年（1768）以前出口以绸缎、棉

布、大黄为主。此后，茶叶出口日增，进入 19 世纪 40 年代，茶叶出口已占首位，咸丰二年（1851）茶叶已占全部出口额的 93%。恰克图贸易给双方商人带来了很大利润。俄国商人在恰克图以 2 卢布 1 磅的茶价，转运至彼得堡，可卖 3 卢布 1 磅，赢利 5 成，有些商品转运至西欧，获利更丰。同时，还给俄国政府带来了关税收入，1760 年俄国从恰克图收的关税已占俄国全国关税收入的 24%，1775 年又上升到 38.5%。恰克图一处，道光年间（1821—1850）俄国对华贸易额占俄国全部对外贸易的 40—60%，最高时达到 60% 以上，而中国对外输出商品的 16% 和 19% 是通过这里进入俄国和欧洲市场的。后来，山西商人除进行恰克图边界贸易外，还逐渐深入到俄国的克拉斯诺亚斯克、新西伯利亚、伊尔库茨克、彼得堡等地，设立山西商业分号。另外东部的海拉尔和西部的塔尔巴哈台，也是中俄贸易的重要市场，山西商人在该地也很活跃。

第三、商品经营资本与货币经营资本混合生长和相互支持

货币经营资本是随着商品经营资本的发展而发展起来的。随着山西商人资本的发展，山西商人逐渐办起了不同业务形式的金融商号，如经营银钱兑换的钱庄，经营货币信贷的帐庄，经营异地汇款的票号，经营消费信用的当铺，经营小额短期借款的印局等等。开始时，这些业务在商号内附设，以后逐渐成为独立经营的货币商号——金融业。这些商号被西方人称为“山西银行”。山西商人投资商业也投资“银行”，往往一个财东既有商店，又有票号、钱庄。如介休冀家有绸缎、茶叶、皮毛、布匹、杂货等商号，又有帐局、钱庄、票号、当铺等金融机构，仅在湖北襄樊一带就有 70 余家商号，十几家当铺。经营地点南起湖北，北到喇嘛庙和库伦。晋商的金融业首先是支持其百货业的资金需要。可

以说晋商以商业和金融业相互渗透、混合生长的形式 形成了高效融资的机制 加速了资本周转和增殖。

第四 结托政府和官吏

一个有利的经商环境，不仅在顾客、交通诸方面，更在于政府及其官员对商号的态度及管理。清太宗皇太极未入关之前占领抚顺时 山西商人就与其建立了联系 进行人参、貂皮交易。清入关时，曾以招抚山西商人为一大急务。入关后顺治皇帝召见介休商人范永斗等，赐张家口房产，隶内务府籍。康熙三十五年（1694）平定噶尔丹事件时 山西祁县、太谷人张杰、史大学、王相卿等一批商人随军进入外蒙乌里雅苏台和科布多地区从事随军贸易 以服务军需为要务 得清廷赏识 后得以受“龙票”从事蒙俄贸易。这是封建社会的山西商人能在竞争中取胜并不断开拓业务的重要特色。

二、晋商精神

山西商人之所以能称雄商界数百年，从客观上分析，有其地理环境和历史因素比如，土地贫瘠，生计困难，不得不远走他乡，谋取什一之利；地处塞边，位居北方游牧民族地区与中原汉族农业地区，成为南北物资交流的要冲；山西地下资源丰富，手工业发达，铁器、铁货受到消费者欢迎，晋城缝衣针运销北亚诸国 再加上明代政府实行食盐“开中法”为北方边镇 80 万驻军筹措粮草，允许商人运粮运草到边镇驻军之地，领取卖食盐的执照——盐引，到指定盐场支取食盐。这一政策开始实施时山西人便捷足先登，从事贩运粮盐的贸易等等。然而，山西商人发的主观因素却更为重要。山西商人不畏艰辛，敢冒风险的开拓创

业精神 被西方学者称为“山西精神”。严格讲 应当说是“晋商精神”可以概况为四个方面：

（一）重商立业的人生观

在中国长期的封建社会里，重农抑商是历代政府的经济政策。“朝廷贵农 而不乐于耕 朝廷贱商 而人日趋入市 则以为商贾之利胜于农也。”（《怡青堂诗文集》卷一）。当然经商在外，“必远父母 别妻子 离乡井 淹岁月 归来无时”；幸获多资 走马牵车捆载而归 不幸则困死于外者往往也（同上）经商外出风险是很大的。然而人心思富 富商大贾 走远方 积金钱 夸耀闾里 外则车骑 入则广厦 交接缙绅 “谁人不羨 故亲朋提携，乡友引进 络绎不绝 走上商途。尤其是晋中一带 在子弟出路选择上 优秀者学商 已成风气。山西人自宋元以来 逐渐在民间形成了一种重商观念 即‘以商致财 用财守本’的立业思想 这就是通过经商获得金钱，然后置房产买田地，再以土地出租和放高利贷、经商获取收入，以其商业收入发展商业和金融业，建立以商业为始点的价值循环和增殖过程。这种与传统伦理观念相伴的人生观，是山西商业发达，财富由省外源源流回山西的思想基础。

（二）诚信义利的价值观

山西人同全国各地人一样受孔孟之道影响，崇尚信义，在其重商立业的创业思想指导下 在‘义’和‘利’的问题上 有其独特的理解和行为规范 主张‘君子爱财 取之有道’。古代中国 几乎每个城市都有孔庙、关庙，很多关庙由山西商人所建。关庙作为祀奉关云长的地方，之所以被山西人百倍信崇，均在于“信”

“义”二字。晋商与关云长乃乡亲关系，将关云长尊为财神，以其信义教育同行，以其武功希冀保卫自己的商业利润。清末民初，归化城内同乡社共有 16 个，其中蔚州、京都、新疆三社分别崇祀关帝、天皇、马神外，其余 13 个山西同乡社全部崇祀关帝。同时存在的商业行会有 38 个，其中有一半以上也供奉关帝，以关帝为偶像，联结行会，保卫集团利益。据老商人回忆，山西人每到一地经商，一经发展，先修关帝庙。清末一个小小归化城就有 7 个关庙，并且各商号在号规中大都规定了“重信义，除虚伪”，“贵忠诚，鄙利己，奉博爱，薄族恨”，反对采取卑劣手段骗取钱财。晋商史料中就有很多不惜折本亏赔，也要保证企业信誉的记载，以致各地百姓购买晋商商品，只认商标，不还价格。

（三）艰苦奋斗的创业精神

山西地处黄土高原，自然条件比较差。旧志称：“晋省天寒地瘠，生物鲜少……人稠地狭，岁之年入，不过秣麦谷豆。此外，一切家常需要之物，皆从远省贩运而至。”咸丰《汾阳县志》卷 10) 在这种环境中出身的山西商人，多能不畏艰险，万里行贾，勤俭经商。如清人纪晓岚《阅微草堂笔记》载：“山西人多商于外，十余岁辄从入学，济易，俟蓄积有资，始归纳妇。”清人何秋涛《朔方备乘》卷 46 称：“所有恰克图贸易商民，皆晋省人，商民俗尚勤俭，故多获利。”尤其往来于“茶马之路”的商人，贩茶于福建、湖南，销售于大漠之北，千山万水，穿沙漠瀚海，夏则头顶烈日，冬则餐冰饮雪，饥渴劳病，寇贼虫狼，日与为伴，一复一年奔波于商途，尤其经商于新疆、蒙古、俄国、日本的山西商人，更要通过语言和生活习惯之障碍，没有艰苦奋斗的创业精神是难以称雄于商界的。