

山西旅游文化：晋商文化晋商何以称雄数百年 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/44/2021_2022__E5_B1_B1_E8_A5_BF_E6_97_85_E6_c34_44864.htm 山西人何以在明清贸易中独占鳌头？而山西人多经商的原因又是什么？从客观上分析，有其地理环境和历史因素。更有山西商人的内在精神支撑。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"。这些因素的结合，就是山西人走上商途，并世代相传，不断发展的缘由。土地贫瘠，生计困难 山西土地贫瘠，人民生计困难，往往外出经商，这在史籍中早有记载。《史记》在《货殖列传》第六九说"昔唐人都河东，……土地小狭，民人众，郡国诸侯所聚会，故其俗纤俭事。"清代康基田在《晋乘鬼略》中引用《燕闻录》说："山西土瘠天寒，生物鲜少，故禹贡冀州无贡物，诗云：好乐无荒，良土灌鬻。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。……盖其土之所有不能给半，岁之食不能得，不得不贸迁有无，取给他乡……"这条资料，似乎是说晋南土地狭小，粮食不足，远贾他乡，而晋北地区外出贸易者较少。明代以后，人均土地不断减少，明末到清代人均土地最少，也正是在这个时期，山西人外出经商者最多。在晋中盆地，各县民间流传这样的《摇篮曲》："我娃娃亲，我娃娃蛋，我娃娃长大了捏兰炭，捏不来炭吃不上饭，我娃娃蛋，我娃娃亲，我娃娃长大了走关东，深兰布、佛头青、虾米海菜吃不清。"这首歌谣反映贫苦的劳动人民生活困难，盼儿长大了为其拣煤核以备炊用，更盼儿长大了像那些商人一样到东北去经商，那时就可以不愁

吃穿了。太谷县北恍村曹家，是清代直到民国年间的著名商业世家。其发家的始祖是明末清初的曹三喜。曹三喜因家庭生计困难，随人到了三座塔（今辽宁朝阳县），这里是明王朝的边防屯卫地。开始是租地种菜，以后与当地入合伙种大豆磨豆腐，又以豆渣养猪。精打细算，生意日渐发展，有时也做小量囤积居奇，盈利一天天增加。合伙人便提出分家各自经营。分别经营以后，当地的那位合伙人不善管理，日渐衰落，以至无法维持，而曹三喜的生意却日益发展，收购了原合伙人的破产作坊，继续经营豆腐和养猪，以后利用贱价收购高粱酿酒，开设杂货业，随着三座塔人口增加，曹家生意日兴月旺。至清光绪年间，清政府在三座塔设置了朝阳县。当地流传“先有曹家号，后有朝阳县。”此时曹家生意已由朝阳发展到赤峰，凌源、建昌、沈阳、锦州、四平等地，经营范围由豆腐、养猪、酿酒、杂货发展到典当、日用百货等。极盛时，曹家的商号遍及东北、华北、西北及华中各大城市，并远设蒙古和俄国的西伯利亚、莫斯科。资本总额达到白银一千万两，传世二十四代，历经三百余年。祁县乔家堡“乔在中堂”，是清乾隆年间由乔贵发开始发富的。乔贵发原系一贫苦农民，因生活所迫，与盟兄弟徐沟县大常村秦某相偕于1736年（乾隆元年）离乡背井，到了内蒙古萨拉齐厅老官营村，在一家吴姓的当铺当了伙计。十余年后，多少有点积蓄，便转到包头西脑包开了一个草料输，并经营豆腐、豆芽、烧饼、切面以及零星杂货，并无商号牌子。1755年（乾隆二十年）农业丰收，粮价低落，便大量买进黄豆，准备做豆腐，恰该年豆价骤涨，他们卖豆盈利更多，便挂出了“广盛公”的牌子，以后改“复盛公”。随着包头的发展，复盛公营业

旺盛，派生出了复盛西、复盛全、复盛油房、复盛菜园、复盛西店（客栈）、复盛西面店等等。其经营项目包括粮食、布匹、绸缎、烟酒、蔬菜、皮毛、铁水、洗染、旅馆、当铺、钱店、票号等等，并且还发行了纸币。以后又在归化城设立通和店、大德店、德兴店、德兴长等经营粮食；设大广顺恒、晋泉源、德中庸经营钱庄；设立通顺店经营皮毛、百货；设立大德通，经营票号。乔家商业最盛时广设于北京、太原、太谷、祁县、西安、兰州、南京、上海、杭州、汉口、广州、沈阳、哈尔滨、张家口等地，全部资产约在白银一千万两以上。由上可见，山西人远足经商，原出无奈。出走发富后，又成了乡里众族所望，以至相偕出奔，亲朋引进，盼望发财致富。在明清社会相对安定、经济发展的有利条件下，使山西商人队伍的发展和商业资本的积累达到了较高的程度。地处塞边，位扼通衢山西北依长城，与内外蒙古游牧民族地区接壤，南则与中原广大农业地区连成一体，为畜牧业区和农业、手工业区的中间地带。自古以来，中原汉民族生产和生活使用的耕牛、皮毛，特别是战争中使用的军马，主要取之于蒙古草原。而蒙古族人民的衣、食、日用品，则主要依赖于内地汉民族的农业和手工业。山西的地理位置自然成了这种南北物资交流的要冲。虽然在长期的封建社会中，北方游牧民族的贵族政权和中原汉民族的地主政权时分时合，民族矛盾有时剧烈，有时缓和，对南北物资交流干扰很大，但无论在和平状态还是战争状态，双方的物资交流不论是公开合法地进行，还是隐蔽非法地进行，始终未能停止。山西人担任这种南北物资交换的中介人，自然有它得天独厚的有利条件。汉初，山西人已经与匈奴在长城脚下互市。后来

蒙古族入主中原，建立元朝，统一了宋辽金的割据局面。给商业活动开创了更为有利的环境。明初，汉蒙关系虽一度紧张，但自然地理形成的社会分工，使商品交易无法中断。蒙古人民不能长期忍受"鬻无釜"的艰难生活，经过双方多次谈判，终达成协议，在边镇建立交易市场。蒙古以自己的马匹、皮毛换取内地的铁锅、粮食，茶叶和布匹，以满足蒙古族的生活需要，亦补充明政府的军马来源。参与当时谈判的徐渭曾赋诗道："千里赤兔匿宛城，一只黄羊奉老营，自古著棋嫌尽杀，大家和气免输赢。" [1] [2] [下一页] 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com