

光绪年间，发生过这样一件事。山西祁县富商乔氏、渠氏开办的票号，因一时发行钱贴子（银票）过多，人们怕钱贴子落空，纷纷挤兑，在此危难情况下，乔氏、渠氏为保其票号信誉，求援于太谷县富商曹氏，曹氏出于“义”字，慨然答应，让曹氏的锦生润票号代兑现银，从而平息了挤兑风潮。后来，渠、乔二位也处处帮助曹氏。正是这种以信义为先的思想，使山西商人之间既有平等竞争，又有相互支持，从而形成了晋商的整体形象。

不仅如此，山西票号还在加强金融监管上发挥了同业相助的精神，体现了共存共荣的理念。

随着货币经营资本的发展，各种金融机构大量涌现，在鸦片战争后的十年内，即1840~1850年，仅日升昌、蔚丰厚、日新中三家山西票号在北京、天津、张家口、济南、南京、苏州、扬州、汉口、重庆、成都、广州、长沙、西安等23个城市设立的分支机构就间的无序竞争，以及倾轧、欺诈等行为。与此同时，清朝后期币制极为混乱，由于市场上流通的银两、银元、铜钱、宝钞、银票并行，而银钱的成色分量又不统一，因此，给一些不法之徒私造沙板钱，冒充法定制钱流通，造成了可乘之机，假冒伪劣货币的泛滥，也严重地扰乱了金融秩序。

面对这一现状，山西商人为防范金融风险，采取了相应的对策，金融机构自发地组织一些同业行会，或建立以地域、乡谊为纽带的会馆。如归化城的山西货币商组织的银钱行会“宝丰社”，包头城的“裕丰社”。这些同业行会，凭借在当地的实力和影响，可以负责商定市场规程，协调各商号，组织钱市交易和同业拆借，如宝丰社，它作为钱业之行会，大有辅佐各商之力，行商坐贾都与它有须臾不可分离的密切关系。平常行市松紧，各商号毫无把握，遇有银钱涨落，宝丰社具有垄断和调节行市的权力。这样，就比较有力地防止了金融市场无序的混乱局面，给金融业的正常营运创造了一个有利的环境。

基于共存共荣的理念，充分考虑对方的立场和利益，是现代各行各业所应有的态度。数百年前，晋商特别是资本力量雄厚的票号就有实现这种目标的责任意识，确实难能可贵。这的确是票号经理人的英明所在，也是票号事业一度兴盛的重要原因。

犹太人以其非凡的财务智慧和强大的金融实力著称于世。有人说，犹太人银行家在家里打个喷嚏，全世界的银行都要连锁感冒；五个犹太财团坐在一起，便可以得心应手地操纵着整个人类的黄金市场。在这一方面，称雄华夏商界近500年的晋商与之相比，毫不逊色。晋商似乎天生具有发达的数量意识和卓越的财商。19世纪20年代，晋商从商贸领域挺进金融领域，首创票号，其资本之雄厚，覆盖面之广大，执全国金融业之牛耳。到19世纪六七十年代，是晋商最为辉煌的时期，晋商稳固地占

据中国金融市场，名震中外，汇通天下，显赫异常，其汇兑方式之严密，账务管理之科学，经营手段之高超，在世界金融史上写下浓墨重彩的一笔。

数学、珠算、会计等计算科技与商人的经商活动有着密切关系。晋商对这些计算科技的研究与实际应用是其生财之道的重要组成部分。

明代蒲州大商人张四敦，尤精通《九章算术》，凡方田勾股商法等，皆可妙解。盐商沈江对算学也有较大热心。明代山西汾州（今汾阳）商人王文素，早年随父到河北饶。他收集了宋代杨辉、明代杜文高、夏源泽诸家的算书，精心钻研。到1513年（明正德八年）撰成《新集通证古今算学宝鉴》。

当时河北武清也有位喜欢数学的杜瑾（字良玉）。王、杜二人会于清河旅店，各陈所长，切磋算法。王文素的学问和外表，令杜瑾至为叹服，杜认为宋代杨辉及当朝金陵杜文高、江宁夏源泽、金台金来朋等名家，算法固然不错，但藏头露尾，俱以逢巧之法而证之，不够灵活通变，以至后人学之甚难。惟王文素以通玄活变之术，断成讲义，使人易学易懂。王文素在这本书的前言中也指出：算学是“普天之下，公私之间，不可一日而缺者”。他认为，对于算家，切不可“六艺之末而忽之”。于是，“留心算学，手不释卷，三十余年”。1524年（明嘉靖三年），年已60的王文素倾其毕生精力编成《新集通证古今算学宝鉴》。全书共42卷，203条，117诀，1267问，分订12册。这是一部优秀的应用数学之作，内容之丰富，科学性之强，胜过明代钱塘吴敬《九章算比类大全》、安徽休宁程大位《直指算法统宗》。

王文素所著《新集通证古今算学宝鉴》，具有如下五个特点：一是包罗面广，实用价值高。不仅全面继承了前人的算学成就，并有所创新，如将“身前因”改进为“身前乘”，发展了“归总还零”除法，创造了“众九相乘”、“实位相同”等新法，对传统的开方法有所改进，并在立体图形的插图画法上，率先采用了现代轴图法中常用的正等测图法。此外，书中还可看到当时的税收征管法等内容，介绍了简捷速成计算法。所以王氏所著是一部比较全面的应用数学之作。二是深入浅出，通俗易懂。全书中有释义、解题，并有绘图及算学口诀。三是校正了过去算学著作中的一些错误之处。四是珠算内容丰富，算法新颖，在明代诸多珠算书中处于高水平。

山西票号对平码银色的利用，更体现了他们发达的数量意识。

当时货币，通行白银，因此用以称量白银的平码，以及白银的成色，便最能体现数量意识在经商中的运用。但由于清政府对金融市场缺乏有力监管，各地平码都是各行其是，千差万别。关于平码，时人即称：“甚至同一地方，其货币称量所用之权衡有至数十种者，通国殆不下数千”。而银色同样多种多样，例如，官方通用“纹银”，在北京，便又有“松江银”，“马店儿松江银”与之并行，成色各不相同。在其他地区，也各有主要流通银种，如天津为“化宝银”，上海为“豆规银”，汉

口为“估宝银”，广州为“番银”，等等。针对这种情况，山西票号创立了自己的平码标准，用来与各地平码进行对比换算，被称为“本平”。本平的创立，扫清了开展汇兑业务的障碍，有了本平，才能够通过折合，将各地不同的平码统一起来，使从不同地区收交的银两有一个统一的权衡。这不仅解决了汇兑业内部记账的需要，更重要的是，确保了收兑的银两与兑取的银两重量一致，使得票号与客户交易公平，两不吃亏，从而使票号发展壮大成为可能。

首开中国票号业先河，成为中国银行业鼻祖的是享誉世界的平遥日升昌。提起日升昌，人们总是以“汇通天下”来形容它。相传有一段不寻常的故事。

话说日升昌票号自雷履泰创立以来，经营红火，买卖越做越大，分号迅速扩张，遍布全国20余个重要商埠和重镇码头。1842年清政府与英国签订了近代中国第一个丧权辱国的条约——《南京条约》，割地赔款求和，不得不发文行省加派赔款银两。当时日升昌票号总经理雷履泰看到了这个千载难逢的大好机遇，当机立断，命令川、陕、豫、鄂、湘等内陆行省分号伙友尽快了解所在地汇解赔款银两的时间、金额、汇往口岸等情况，并要求及早与承办藩府取得联系，主动揽做这笔大买卖。不想这件事惊动了道光皇帝。一日道光皇帝上朝了解各省汇解银两情况，得知一个叫日升昌的山西票号竟使一纸汇票变成了白花花的银子。经大臣解释，才明白是怎么回事，便夸道：“好一个日升昌，竟能汇通天下”。消息很快传到京都日升昌分号。从此日升昌北京分号写为“京都日升昌汇通天下”，名声大震。全国各地的殷实商号和地方官吏更加信赖日升昌，遂常把大宗汇兑业务交给日升昌票号办理。到日升昌票号步入鼎盛阶段，设立的分号增加到35个，同时与外国来华设立的银行，如英国汇丰、麦加利，美国花旗，俄国道胜，德国德华，日本正金等银行也经常发生业务往来，日升昌票号汇通天下也真正名副其实了。

票号的出现，使中国金融业在存、放款的基础上，又具备了汇兑的功能，这就使近代银行业务在中国金融机构内全部具备，从而使票号拥有了更为浓郁的近代银行色彩。

山西票号通过经营汇兑和存放款业务，它的获利能力是非常惊人的，令其他各种商业经营活动自叹不如。作为山西票号“天字第一号”的日升昌，资本为36万两，分成30股，每股1.2万两，达蒲李家在光绪年间已拥有全部股份，而当时日升昌最多的一次分红每股为1.2万两。这就是说，仅此一次，李家就可将其投入的全部资本收回。而在生意兴旺的光绪年间，日升昌曾结账分红七八次之多，每次李家都有30万两上下的白银进账，六七十年间就获得200万两以上白银，获利之丰可想而知。

“蔚字五联号”的蔚丰厚票号，创办之初，每年获利除了开支之外，只余三五千两。而到了光绪年间，利润剧增近百倍，每年达20万两白银。四年一个账期，每账每股可分红利一万两左右，财东侯氏一次即可获得20多万两。其他如蔚泰厚、天成亨

等票号也不示弱，每账分红每股少者七八千两，多者一万多两。因此每次账期结算分红，每个字号都能给财东介休侯家送去几十万两白银，用四匹高头大马拉车送往北贾村侯府。一个账期“蔚字五联号”拉到侯府的白银不下120万两，“蔚字五联号”都是1834年（清道光十四年）创办，到20世纪一二十年代才歇业，侯家从五家票号获得的总收入大约在1000万两白银以上，这还不包括从利润中转入资本公积金的“厚成”那一部分。乔“在中堂”商业金融集团麾下的大德通票号在票商精英、总经理高钰的出色经营下，成为票号发展后期业绩最为突出的一家票号。1908年（清光绪三十四年）结账分红时，每股分红高达1.7万两，比每股资本还高出一半，乔“在中堂”光这一次就分得40多万两白银。

汇费是票号的主要收入，指替人汇兑银两所得的费用，票号把汇费称作汇水。汇费的收取并无固定标准，而是由主客根据“各地银色之高低，路途之远近，银根之松紧，汇兑之逆顺（指顺汇，逆汇），数目之大小”而商定。另一方面，还要看顾客与票号的关系如何。普通时候，在交通便利的通都大邑，每千两仅需二三两的汇水，若是交通不便的地方，每千两的汇水达二三十两，时或高至七八十两。新疆每千两汇水多至百两。三帮（指平遥、祁县、太谷）之中，平帮的汇水，往往比祁太两帮略低。如蔚长厚票号在1893年（清光绪十九年）五月给福建汇兑海军费用到京，每百两得汇水5两3钱银。同年，蔚丰厚票号为江西省汇解京款15000两，得汇费375两。日升昌票号张家口分号在1850年（清道光三十年）往太谷汇兑，每千两收汇水4两；往苏州汇兑，每千两收汇水4两；往河口汇兑，每千两收汇水10两。如果得空期长，票号则可少收汇费。

山西票号盈利如此之丰，还来自得空期收入、平色余利和存放款利息差额，除了金融行业本身获利能力较强外，更充分利用了当时中国的具体国情与危难政局，广开进财之路，获得超额的金融利润。其获利渠道之多，恐怕连西方金融家也会妒羨不已。

票号用以汇兑款项的主要凭据是汇票，亦名汇券。普通汇款，以庄票使用最多，其手续是汇款人将款交给票号，由票号开具汇票，交给收款人，收款人将此汇票交给收款人，收款人即可持此票向汇票中指定的票号取款。

在票号产生以前，我国虽早已汇票流通，但因其没有一套完善的制度而不能被广泛使用。平遥票号的产生，才开始了我国比较成熟完善的汇兑制度。晋商经过不断摸索，创造了一种密押制度，在形式和内容上，都做到了精心设计。从而保证了异地汇款所用汇票真实可信而不致被造假者冒领汇款。

因为票号的兑付都实行“认票不认人”的制度，汇票上写上银两数额后即可到异地提取现银，所以汇票的防伪性极其重要。票汇的关键是在一纸“票”上。从目前留存的汇票可以看到，汇票基本是折纸形式的，有四个折面，规格呈长方形，高约23

公分，宽约10公分。在第一个折面印有“券”字和其他内藏匠心的图样。聪明的票号经营者在这方面下了很大功夫。各票号的汇票都盖有各自的印章。汇票折纸里还夹印着各票号名。日升昌票号的汇票就夹印有“昌”字。协同庆汇票是在湖南印制的，看起来不过是个折纸，也没有花纹格式，可是纸里暗印有“协同庆”三个字，汇票的印制和各分号使用都有严格的数量控制。如平遥县蔚泰厚的汇票纸，以绿线红格，由平遥一处印，各分号均用总号之纸，如坏了一张，必须寄到总号备案。除此之外，他们还各有自己的绝招。

一是由专人书写汇票，其笔迹要通报各分号，并让各分号都能熟辨。如果更换了书写汇票的人，首要的工作就是通报各分号其笔迹。这方面也体现了中国书法的绝妙，因为用毛笔来模仿笔迹而要达到以假乱真是极其困难的事。故此，后来中国兴起银行业后，虽汇票和支票都改为钢笔填写，但经理签字仍用毛笔。

二是创造了以汉字代表数字的密码法。即用汉字作为签发汇票银两数目的十个数字及一年中12个月和每月30天的代码。这种代码各票号都各自编设，而且要不断变更。我们不妨举几例来观其奥妙。全年12个月的代码为：“谨防假票冒取，勿忘细视书章”。每月30天的代码为：“堪笑世情薄，天道最公平，昧心图自利，阴谋害他人，善恶终有报，到头必分明”。代表银两的十个数目分别是“赵氏连城壁，由来天下传”或“生客多察看，斟酌而后行”。“万千百两”的数字单位由“国宝流通”四个字分别代替。假如票号在6月20日为某号汇银4000两，它的暗号代码就是：“取人城宝通”。这些密码既有一定的含义，朗朗上口，容易记忆，又保密性强，由此可以看出票号经营者的聪明才智。

三是为保证商家汇款不至遗失，票号按商家的要求，还采取了“讨保交付”和“面生讨保”的办法。凡商家要求票号必须保证其汇款不遗失时，票号即在其汇票上盖有“讨保交付”的戳记。此种汇款，交付时必须取得商保。“面生讨保”则是在取款人生疏的情况下才要保。

对于遗失的汇票，票号也采取了一些相应的办法。有些地方如在京师、保定，多为登报声明；在天津则报知商会局，并在海关边署、巡警总局、商务总会备案。在汉口、重庆则通知当地分号料理，并报告当地政府、商会总会，同时照会驻当地各国领事。

票号的保密制度保证了票号与顾客双方的利益。历史上未曾出现过款项被人冒领之事，因而保证了票号的社会信誉。也正因票号管理制度的严格，汇票在“见票三五日兑付”后便将“汇票即焚”了，因此据说没有一张使用过的汇票能够保留下来，后人无缘见识真物，不能不说是一件憾事。

在晋商创立票号之前，中国民间就通行着一种商业会计核算方法——龙门账。

这是一种将民间商业中的全部经济事项，按性质、渠道，划分为进、缴、存、该四大类，分别设立账目核算的科学方法。所谓进，是指全部收入；缴，是指全部支出（包括销售商品进价和各种费用等支出）；存，是指资产并包括债权；该，也称欠，是指负债并包括业主投资。当时的民间商业，一般只在年度终了办理结算（即现在的决算），就是核实和整理一年的经营成果，以便向业主作交代。年结，就是通过“进”与“缴”的差额，同时也通过“存”与“该”的差额平行计算盈亏。如果“进”大于“缴”，就有盈利；否则，就有亏损。它应该与“存”、“该”的差额（即盈亏）相等。这四大类的相互关系，可用公式表示为：

进-缴=存-该

每当办理结算时，便可运用上述会计公式来验算两方差额是否相等，并据以确定当年盈亏。相传傅山将这种双轨计算盈亏，并检查账目平衡关系的会计方法，形象地称为“合龙门”。“龙门账”也由此而得名。

龙门账可能是我国会计的开端，其“合龙门”至今仍是科学会计原理之一。山西票号创立之后，业务内容增多。为了加强账务管理，其账簿的设置更为复杂。据一位票号研究者的考察，山西票号的各类账簿，其数量多达16种，而且组织完备，登记详密，各有功用。主要有万金账（东伙开办时合同、股利分配等）、流水账（借贷、汇款、杂支、汇费、利息，与各庄来往汇款）、老账（就流水分类账）、浮账（即活期存款）、汇兑账、存款账、放款账及各地往来总账、本埠往来总账等。

大德通票号的账簿，分为流水账、老账、现金账、浮记账四种。

流水账：各项交易，均须于此账内先加分录，然后过入老账，故可称为各种账目之原始账，如同银行簿记之日记账。而账内抬头之下分上下两方，上方记载收入，下方记载付出。

老账：即依流水账各个抬头，分别记载的一种账簿。该账包含全部财产变动的综合情况，因此可以据以知晓财产状态及营业损益。此账名称虽多，但也不外入出老账与收取老账两种：入出老账专载营业上的损益，即银行的损益部分；收取老账，表示营业上对内对外的一切资产与负债，收即银行债务部分，取即银行资产部分，出入老账合计的余额，即等于收取老账的余额。如要清抄，入即新收，出即开除，而收取即是实在，其余额即银行的纯益金。

现金账：为核计库存而设，凡逐日出入现款，必须登记此账，其收付合计的余额，即本日库存之数。

浮记账：为省时间而设，因当年票号极盛时代，逐日交易，事务过繁，如往来存款

一种，增加特多，如果逐宗记入流水，再由流水抄入老账，只有二三个司账员绝不能胜任，于是为提高工作效率，才设立这种账簿，将往来存款及同仁（即同行）暂记等项，不过流水，直接登入此账，待月终结算时，只将收取两方之合计数，一笔移转于流水账。

但上述账簿中，又可分为若干种，例如流水账下分为银流水宝账、钱流水宝账；此外还有万金账、钱来往宝账、银来往宝账、各铺来往账、外该借贷账、收借贷账、各路存户汇项账、汇银宝账、收出满加账、出入平色宝账、收贴费现利捐项银账、未到期票项宝账、外庄入本账、应支账等等，名目繁多。

山西票号复杂的账簿，是其特殊的管理方式以及当时经营环境的产物。例如，分号员工一切花销，几乎均由票号垫付，然后再予清结，这就需有专门账簿记录；再如，当时银两、制钱并行，而两者间兑换比率又不固定，同样需要备有专门账簿记录。此外，汇兑、放贷，名目不同，也需要分别记录。复杂的经营内容，必然需要严密的账务管理，而严密的账务管理，使各种交易自然处于一目了然的状态，也就为总号审核分号业务，从而控制整个票号，提供了基本条件。

所谓酌盈济虚，抽疲转快，是指在总分号之间、各分号之间调度资金，增加放贷，扩大利润的做法，这是晋商货币资本经营中的重要办法。

山西票号各分号在营业中，经常会出现现金盈绌和行为疲快的矛盾现象：有的地方现金多余，银根松，利率低，款放不出去，资金闲置；而另一些地方则现金不足，银根吃紧，利率上升，无款可放，支付困难。这是由于当时中国经济发展水平不同和经济运行频率不同而造成的。举例来说，在重庆地区由于官盐起运纳税的原因，每逢四、七、十月，市场交易最为旺盛。银根也因此最紧。而在北京市场，则每年春季交易最旺，银根最紧。此外，如生产茶叶，一般三四月份上市，棉花产地，一般八九月份收获，届时都会带动当地市场的繁荣，致使银根偏紧。所以，当甲地银根偏紧之时，乙地往往银根偏松。而这种现象，恰恰成为票号得以赢利的一个机会。

为了尽可能盈利，必须在各分号之间调度款项。否则，不仅不能放款生息，而且盈余地客户向短绌地汇款的业务也做不成。因为该地无现银可以付出。这时按说应当调动现银，但费用高昂，而且需费时等待。这种情况下，山西票号的办法就是“酌盈济虚，抽疲转快”，用现银多的地方的钱去接济短绌的地方。具体办法是通过异地顺汇和逆汇的办法，实现抽疲转快，平衡资金市场供求，扩展业务。如京师分庄盈，库伦分庄短，库伦可主动吸收向京师的汇款，在库伦收款，京师付出，此叫顺汇；也可以由库伦分庄先贷款给当地的商人，允在京取款购货，京师先付出，库伦后收进，此叫逆汇。这样不仅平衡了两地现银盈绌，也多赚了贷款和汇款的业务收入。这种做法要求各分号间及时通报业务，互通信息，这是晋商发达的一个重要诀

窍。

然而，各地出现盈绌，即使酌盈济虚，少量的现银调运还是不可免的。为了保证银两调运，山西商人自设镖局，武装押运。有人考证，镖局鼻祖，乃山西神拳张黑五。不论张黑五是何时代人，但山西人设立的镖局最多却是事实，这是与商业运现的需要分不开的。北京、张家口、蒙古三岔河多处有山西人经营的镖局。运现之外，晋商发展了汇兑，还有“克钱”、“拨兑”以及“谱拨银”、“城钱子”等多种信用工具和融资方法，发行了凭贴（本票）、兑帖（汇票）以及汇兑的其他形式如上贴、上票、壶瓶贴、期帖等等，这些商业票据和银行票据，实际上与货币无多大差别。可见商品经营资本和货币经营资本的发展，创造了多种信用流通工具，这些工具又反过来促进了金融贸易的繁荣和发展。清代中期，凡是山西商人活跃的地方，多数都出现了钱市。每日清早各钱商集聚在固定地区，进行货币与资金交易，并由钱业行会组织管理，操纵行市和汇水，这种钱市实际上具有了现代金融交易的某些特征。酌盈济虚，抽疲转快，致使资金得到最大限度的利用，获得最大的收益。

过去的商业制度和现代不同，现代企业负的是有限责任，以投入的全部资本负责偿还债务，资不抵债时，按资债比例偿还就行了。而过去的商号负的是无限责任，一旦发生亏损，不管资本额是多少，财东必须拿出全部家资来偿还债务，直至倾家荡产。所以，一个商号的倒账并不仅仅意味着这个商号的倒闭关门，而且意味着所属财东的灭顶之灾；商号的亏损倒账往往使富甲一方的财东一夜之间一贫如洗；而且由于古代商界极重信誉，这家财东的商号一旦倒账，财东的信誉便一扫而光，以后也再不会有重整旗鼓的机会。

正因为如此，晋商的风险意识极强，抵御风险的准备也很充分。

就日常营业而言，由于营业的不平衡，可能出现现金巨额支付，所以晋商字号都准备有充足的现金，以备急需，防止出现“柜空”而损伤信誉。如复盛公钱铺，平时至少要保持三至五万元现金储存在银柜里。一旦大存款户来提现金，或珍贵财物来典当，复盛公根本不挡手；甚至，来往较深的“相与”来借款，或者包头地方政府临时紧急用款，复盛公都能代为垫付现金。这样一来，号内人气盛胆壮，市面上又信誉隆盛，买卖也就更好做了。

而就长远考虑，买卖受种种因素的影响，起伏跌宕更大，风险也更大，山西商号的金融防范措施也更严密。

其一是“厚成”。在账期结账时，把应收账款、库存商品和其他财产故意加大折扣，使账面资产价值远远低于实际价值。这样一来，这些账款、商品或其他财产只能是未来的盈利因素，而绝不会成为亏损因素。据包头“复”字号的员工讲，“复”字号的许多财产就不上账，而上帐的财产价值仅是实际价值的1/10左右。



其二是副本（护本）。东家开钱庄票号时除给掌柜一份本钱外，还要给一份副本（护本）。或副或护，只是起辅助正本的作用。这份副本（护本）并不参与分红。这样，商号一旦出现资本亏损时，副本就可随时补进，使商号能正常营业。乔家给商号的副本数额也很大很足，与正本相等。如乔家的广顺恒钱铺，资本五万两，另有副本五万两。——也就是说，即使商号把本钱全赔光了，这个商号仍可以照常营业！乔家钱庄票号的副本与资本之比为1:1；而以稳健著称的蔚字五联号之一的天成亨票号，副本与资本之比也仅为2:5！由此可见，乔家的商号比以稳健著称的天成亨还要稳健。

其三是预提风险基金。乔家的商号在分红时不是分光吃尽，而是在分红前预先提取出一部分利润作为风险基金，以应付市场风险或信用风险，使商号能够在风险临头时逢凶化吉，安然无恙。这部分钱要专款储存，不能挪作他用。复盛公、复盛全、复盛西三大号的这部分钱就专存在“德裕永”的堂名下，东家掌柜都不得擅自动用，遇有生意亏赔或其他紧急用款情况时才准使用。

其四是倍股。在分红时，东家掌柜为了扩大经营规模，把东家的一部分红利转为资本（资本股数不变，只是每股资本额增大），使资本雄厚，更好地开展买卖。乔家在这点上也很突出，以大德通为例：初创时资本为六万两，1884年改组时为12万两，1908年时资本增至22万两。如此雄厚的资本，不仅使经营规模扩大，效益增大，也增强了抵御风险的能力。

晋商如此的未雨绸缪，如此的一道又一道结实厚实的“保险罩”，并非杞人忧天，多此一举。如乔家的复盛公商号从1801年成立起，在包头商界岿然屹立150年之久！它成了包头商界成立最早而又结束最迟的“老寿星”！乔家的大德通、大德恒两大票号，历经几次巨大的金融风潮而稳如泰山！山西共有43家票号，而到1893年，由于受“阜康票号”倒闭及其他金融风潮的冲击，山西票号共歇业或倒闭19家；再到了1921年，由于受金融风潮的打击，山西票号几乎倒闭歇业殆尽，惟有乔家的大德通、大德恒和祁县渠家的三晋源三个票号继续存在；最后到了1934年，三晋源票号也歇业后，山西票号仅剩大德通、大德恒两个票号了，而这两个票号都是乔家的。假如乔家的商号没有上述一整套家在中国商界和金融界的最后的辉煌。

清朝后期，山西票号曾“执全国金融之牛耳”，“汇通天下”，被外国人称为“山西银行”。山西票号最著名的有祁、太、平三帮，创立最早的是平帮日升昌，历史最久的是祁帮大德通（初名大德兴），而首家在国外设庄的是祁帮合盛元。

合盛元原为茶庄，1837年（清道光十七年）改营票号。其股东是祁县荣任堡村的郭源逢和祁县城内的张廷将（大盛魁商号创办人张杰后裔）。合盛元，最初股金正本为白银六万两（分十股，每股6000两），后来合盛亨、合盛利、合盛昌各出辅资二万两，合计为12万两。总号设在祁县城内西大街路北的西廉巷西段，首任经理渠寿

昌先后在北京、天津、太原、奉天（今沈阳）、营口、安东（今丹东）、西安、开封、上海、汉口、安庆等城市设庄，业务大兴，红利日增。到19世纪80年代，资本达到50万两，公积金650万两，成为资本雄厚的著名祁帮票号。

合盛元票号的发展，该号后期的财东郭嵘、经理贺洪如等立下了汗马功劳。

1894年甲午战争爆发，东北局势混乱，票号业务受损。郭嵘、贺洪如慧眼识英才，委派年仅18岁的申树楷（字培植，1876年生于祁县申村中街）接任营口分号经理，以挽救该分号濒临倒闭的危局。申树楷明察形势，放胆与日商开展业务，并雇日人招揽日商生意，不久转危为安，重振票号，并以营口为基地，和日本的正金银行、俄国的道胜银行周旋，还抓紧时机加速向海外发展。合盛元决策层远见卓识，不畏艰险，敢为天下先，创办了山西票号的最早国外分庄。1897年先在东陲重镇鸭绿江北岸的安东（今丹东）设立分庄，接着又在南岸的朝鲜新义州设置代办所，开始国际汇兑业务，最早进入国际金融市场。当时北朝鲜属俄国势力范围，合盛元以新义州为前进基地和日商、俄商在朝鲜竞争。1900年正月初八，新义州代办所改为分庄，在南奎山亦设分庄，申树楷亲赴日本本州岛西南角的下关（马关）设代办所，山西票号开始进入日本本土。八国联军侵华后，日俄在东北的矛盾日趋尖锐，1904年终于爆发日俄战争。1905年俄国战败，不得不放弃北朝鲜的权利，并与日本在东北划分了势力范围。合盛元看到东北地区日进俄退，日已在东北亚称雄，遂抓紧在东北增设分支机构，先后在四平、哈尔滨、昂溪、齐齐哈尔、黑河（位于中俄边界、黑龙江南岸）等地设分庄，并正式向日本政府申请在神户设分庄。

日本政府不轻易允许外国人在其领土上设立银行，尤其他以战胜国之威，对华商的应用更是百般刁难。合盛元总经理贺洪如于1906年秋亲赴日本，申树楷也多次东渡，耗神费款，加以清政府外务部、中国驻日大使、旅日侨胞和留学生的积极支持和帮助，才使日本政府批准申请。历经近一年的艰辛，合盛元于1907年5月31日在神户开设分行——“合盛元银行神户支店”，设于神户市荣町三丁目，资本50万日元，总经理申树楷。半年后申又克服重重困难，在日本的东京、大阪、横滨、朝鲜的仁川等地，陆续设立分店。这些机构从事国际汇兑和结算，向外商提供金融信用，对侨胞尤其留学生给予特殊照顾和优待。短短几年，合盛元的分号扩大了三倍，尤其在东北、朝鲜、日本和俄国的远东地区，机构之多，国际贸易汇兑之盛，堪称票号之首。1907年至1908年，合盛元办理中日汇兑业务，每年达2000万日元，汇水以5‰计算，约得十万日元。20世纪初是合盛元的鼎盛期，每四年开股一次，每股红利最多达1.4万两，少也有8000两。贺洪如以后，李苞任合盛元经理，他维持住该号的兴盛，继续在东北亚与日商、俄商竞争，在夹缝中求生存、求发展。

合盛元票号开创了我国金融机构向海外设庄的新纪元。

现金的遗失或失窃是旅行者最怕的梦魇，糟糕的是现金无法获得赔偿。所以发达国

家的人出行旅游时携带的往往是旅行支票。旅行支票是银行或旅游公司为方便旅行者在旅行期间安全携带和支付旅行费用而发行的一种固定面额票据。它存在的意义便是在世界各地即使不慎遗失或遭窃，通常很快可以得到补发。比如美国运通全球理赔服务提供了涵盖全球超过十万个理赔地点，一天24小时，一年365天服务。我们检阅中国近代金融史时，会惊异地发现这样一种先进的金融服务100多年前在山西票号里已在运作了。

票据在中国历史上起源较早，唐宋时就有了票据的雏形。唐代的“飞钱”、“贴”，宋代的“便钱”，都具有票据的性质和功能。但由于当时商品经济发展的规模有限，这些所谓的“票据”还不够完善，在社会上也未能大量地使用起来。

清中叶票号崛起后，晋商最早使用了商业票据和银行票据。晋商将这种票据称之为“贴子”，如属于本票性质的叫凭贴，属于汇票性质的叫兑贴、上贴，属于商业票据性质的叫上票，属于融通票据性质的叫壶瓶贴，属于远期汇票性质的叫期票，等等。

票据上有三个基本关系人，即出票人、付款人和收款人。此外，还有背书人、承兑人、持票人、保证人等。每个关系人在票据上签名后，都要对正当持票人的票据承担相应的责任。

汇票作为一种票据，在汇兑过程中，有见票即付和见票隔几日再付两种规定。见票即付就是票号见到持票人所交之汇票后，当即付款兑现，一般用于汇款额数小者。见票隔几日再付，是票号汇款还付的一种规定，主要是为了便于票号的经营，避免汇款大，见票付款的困难，不致因一时付款困难，影响票号的信誉，因而票汇上明白地写有“见票迟×天交款”的字样。持票人必须按规定等×天才能提款，如果持票人因某种原因需要提前取款，这势必影响票号的正常安排，增加票号的负担，所以，持票者就要交纳一定的费用，票号将这种费用称之为期票贴现。与此同时，为了防止出票之家荒闭，或任意推诿，不能按时付款等现象，当地钱行业规定照票注明某日照交，添盖戳记，其文曰某字号照票图章，永远遵守，以昭公示，从而也为汇款者提供了一定的保证。

晋商经营的这种汇票中就包括一种供旅行者在途中票号联号提供的旅行券。据卫聚贤的《山西票号史》，旅行券的使用具体方法是：“（甲）欲从北京到上海，将1000两交给北京的票庄，由票庄开付会（汇）券，当时说明路上所要经过的某某处票庄。北京的票庄将会（汇）券的人名或字号局面通知联号。（甲）起身到天津提500两，即可向该票庄联号提款，由联号在会（汇）券上注明提取及下存数目。（甲）走到济南再提200两，最后到上海又至该联号提取300两，会（汇）券即由上海的票庄收回。”如果这种票据遗失，可以在所承汇的票号挂失，并登报声明。1913年12月7日《大公报》就刊登了这样一则挂失启事：

“鄙人于十一月初三日，由上海日升昌汇洋八百元汇票一纸，票面写明汇至天津，见票三五天交汪叔文收款。乃于初四日在津浦特别通车上遗失，业已向天津日升昌挂失作废。如有人拾得，即请送至德租界大营门外天庆里南徐公馆内汪叔文收，当谢洋十元，决不食言。”

这种办法，如同现在的旅行支票或银行的信用卡，不同之处是现在的信用卡可以透支少数款项，而票号汇票一般不许透支，尽管这样，仍说明当时山西商人的金融信誉和服务支持已到了相当高的水平。

“标期”，即赊购结账期，是清代晋商各商号结算方法的划一办法。它对于避免和防范债权债务纠纷，活跃商贸市场，有着重要的作用。

标期制度最早由资本雄厚、规模宏大的大盛魁创立。大盛魁总号和各大分号，处于内地与漠北的交通要冲，又是货物集散之地，它从内地采买的日用百货，绸缎、茶叶、布匹等，通过张家口，集中到归化城，缴纳税款后领上票照，以骆驼为运载工具，运到前营（乌里雅苏台）和后营（科布多），再分路向蒙古等地销售；从蒙古等地贩来的牲畜、皮毛、药材等产品也都经过归化城，再转运到全国各地销售。据史料记载，大盛魁每年运往蒙古的砖茶达三万箱，生烟有2000多囤（18万多公斤），从蒙古赶回的活羊一般在100万只，活马在二万匹左右。归化城市场上的许多重要商品，也都由大盛魁开盘行市面上，如果大盛魁的货物未运到，就须推迟开盘。商人们在这里购置货物后，或外销或内售，因路途遥远，所需时日甚多，所以资金的周转期也长。有些商人想要购进所需货物，却又现金不足，只好赊账。与大盛魁的交易是这样，与其他商人的交易中也有类似情况，因而难免出现债权债务问题。有鉴于此，大盛魁在归化城创设了一种专为商号之间清理债务的办法——“过骡子”。

这种“过骡子”就是标期制。这是一种极其严格的收、付款项的制度。商号与商号之间，由于生意来往，彼此有存、有欠，需要按照预定日期进行清理。有存项就收回来，有欠项就付出去。每月清理“债权”、“债务”的日期，就叫做“过骡子”；每季清理“债权”、“债务”的日期就叫做“过标”。“过骡子”的日期是三天，“过标”的日期是五天。这些日的规定，不是由当地的官府公布的，也不是由商业团体公议的，而是由山西祁县的大商号共同议定的。他们把一年内“过标”日期和“过骡子”的日期，于年前一次通知各商号共同执行。大约每年的标期和骡期都在阴历腊月的二十五日前后通知。旧历正月过第一个标，叫做“春标”；四月过第二个标，叫做“夏标”；七月过第三个标，叫做“秋标”；十月过第四个标，叫做“冬标”。这就是所谓“四季标”。旧历的二月、三月、五月、六月、八月、九月、十一月、十二月的二十五日前后“过骡子”，这就是所谓“月月常骡”。

此法启发了山西平（遥）祁（县）太（谷）各商号和票号，很快得到推广。按四季

标期的结账办法，是一种革新和创造，它有效地促进了批发商的资金周转速度，支持了过载店的加速运输，保证了专业汇兑的信用，受到各商家的热烈欢迎。因此平遥、祁县、太谷等县的商帮，也各自在本县订立了自己的标期。例如平遥的春标期为农历三月二十五日，夏标期为六月二十八日，秋标期为九月二十九日，冬标期为十二月十日。祁县、太谷的标期，开始也如此，后因太谷人有巨商大盛魁的关系，财势较大，又由太谷来订标期，名之为“太谷标”。太谷的标期，分为四季：春标在二月、夏标在五月、秋标在八月、冬标在十一月。具体日期，每年冬标时由各家代表共同商定，然后通知各地商家。凡各来往户，均须于标期以前结账，并在标期前三天办理交款。凡是批发商品，全属赊购赊销，等到标期结算，在赊货时就订明结算期。一般是近者定为下一标，较远者隔两标，再远者隔三标，最迟者必须冬标结清，不能隔年。票号钱庄的汇款和贷放款项的支付收回，也是按标期约定。

凡赊购标期货的商号，如到标期付不了款，叫作“顶标”。顶标的商号经理人姓名，要在汇兑行业登记，一经登记，各商家便与这家商号断绝往来关系，顶标的商号从此就不能或很难买标期赊购货物。“顶标”，对票庄（号）和商号来说，关系到信用问题，但凡有三分奈何也是不会去“顶标”的。标期结算制度是经济活动的总结，是经营盈亏的鉴定，更是对企业信用的考验。

用情人关系来形容中国历史上商人与官府的关系，一定程度上说是形象而准确的。官商好像是一对情人，明里看不出多少来往，暗里却是过从甚密。商人总是愿意做出“风险投资”，以期投桃李报。

查中国历史，似乎没有哪个王朝对商业和经商者曾经给予过什么真正的支持，但是历代王朝中的许多官员作为个人却总是对商业和商人投以特别的热情和关照。这个比例虽说无法做出准确的统计，但事实上确实是一个相当庞大的群体。尤其是到了清朝后期，一个官员被录用之后派往某地主政，朝廷一应开支均不负担，甚至连上任的盘缠、到任以后所聘幕僚的工资都得他自行筹措。没有商人的支持怎么能行？所以一个官员赴任，必须先向一个或几个有经济实力的人——他们常常就是商人——伸手借一笔做旅途之用的银两，到任后再借一笔支付幕僚和跟班的费用。就像是做生意一样，他用这笔钱使买卖开起张来。当然他的钱总是不愁借的，当地的大户也罢商人也罢，都愿意借钱给他，他们都知道，只要在官场上投了资，一般来说就会给生意带来说不尽的好处，就像种了发财树，白花花银子的结果是迟早的事。精明的山西商人自然深谙这条“风险投资”之道。

当然，这种“风险投资”是封建社会的特有产物，也是封建社会商人的“生存”之的。