

中国古代名商



红艳
◎主编

汇通天下——晋商 贾而好儒——徽商 扩张海外——粤商 诚信礼让——京商
勤劳节俭——鲁商 敢于冒险——蜀商 开拓进取——浙商 勇于拼搏——闽商
审时度势——苏商 克勤兴业——秦商 重德尚义——豫商 以权谋利——官商



中国科学技术出版社



中国古代 名商

红艳 主编

中国科学技术出版社

·北京·

图书在版编目 (CIP) 数据

中国古代名商/红艳主编. —北京: 中国科学技术出版社, 2010.7

ISBN 978-7-5046-5669-8

I. ①中… II. ①红… III. ①商人 - 生平事迹 - 中国 - 古代
IV. ①K825.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 133847 号

本社图书贴有防伪标志, 未贴为盗版

责任编辑: 王明东
封面设计: 中文天地
责任校对: 林 华
责任印制: 王 沛

中国科学技术出版社出版

北京市海淀区中关村南大街 16 号 邮政编码: 100081

电话: 010—62173865 传真: 010—62179148

<http://www.kjpbooks.com.cn>

科学普及出版社发行部发行

北京玥实印刷有限公司印刷

*

开本: 787 毫米×960 毫米 1/16 印张: 18 字数: 300 千字

2010 年 8 月第 1 版 2010 年 8 月第 1 次印刷

印数: 1—4000 册 定价: 35.00 元

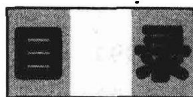
ISBN 978- 7-5046-5669-8/K · 71

(凡购买本社图书, 如有缺页、倒页、
脱页者, 本社发行部负责调换)

前言

纵观中国历代名商，他们大多靠自强不息、艰苦奋斗的精神，勤劳勇敢、自我完善、自我升华、最终成为商界翘楚、商人典范，成为巨大财富的拥有者。虽然每一位名商巨富的发家历程有所不同，但善于发现机会、快速行动、果断做事是他们共同的特点。

从中国名商巨富的发家史中，我们可以学习他们积极进取、独立创新的精神；感受他们渴望变革、勇于突破、善于发现机会的品质；每一位有志于成为财富拥有者的人都会受到启发。



第一章 汇通天下——晋商

- 第一节 古代晋商 崭露头角 (1)
- 第二节 开中实施 晋商崛起 (4)
- 第三节 八大皇商 盛极而衰 (8)
- 第四节 山西盐商 富甲一方 (11)
- 第五节 旅蒙商号 雄踞边塞 (15)
- 第六节 茶路富家 与俄抗争 (18)
- 第七节 创立票号 开辟财路 (21)
- 第八节 介休侯氏 蔚五联号 (25)
- 第九节 平遥票号 汇通天下 (31)
- 第十节 太谷标期 驰名华北 (35)
- 第十一节 祁县乔渠 票号联盟 (40)
- 第十二节 勤谨敬业 诚信团结 (48)

第二章 贾而好儒——徽商

- 第一节 历史悠久 经验丰富 (54)
- 第二节 白手起家 艰苦创业 (56)
- 第三节 家族聚会 抢占盐利 (59)
- 第四节 徽州朝奉 无典不徽 (64)
- 第五节 祁门红茶 黄山毛峰 (68)
- 第六节 多种经营 齐头并进 (70)
- 第七节 诚信待人 质量取胜 (73)
- 第八节 贾而好儒 诗书相伴 (76)
- 第九节 惠而不费 乐善好施 (79)
- 第十节 赴国急难 保家卫民 (85)
- 第十一节 红顶商人 用人之道 (89)
- 第十二节 依附官员 仰攀皇帝 (92)

第三章 扩张海外——粤商

- 第一节 东南海商 冲破海禁 (99)
- 第二节 海外贸易 闻名遐迩 (103)
- 第三节 一口通商 十三行兴 (105)
- 第四节 广州商帮 财雄势大 (111)
- 第五节 潮州商帮 敢于冒险 (116)
- 第六节 客家商帮 构成复杂 (118)
- 第七节 香山买办 开拓进取 (125)
- 第八节 以末致富 以本守之 (135)

第四章 诚信礼让——京商

- 第一节 帮助京官 成就京商 (139)
- 第二节 利用资源 开发地产 (141)
- 第三节 结交权贵 富埒王侯 (144)

第五章 勤劳节俭——鲁商

- 第一节 鲁商思想 影响深远 (147)
- 第二节 政策扶持 勤劳节俭 (151)
- 第三节 见利思义 以义制利 (153)

第六章 敢于冒险——蜀商

- 第一节 表现活跃 大显身手 (156)
- 第二节 冒险走私 遭遇打击 (159)
- 第三节 结交权贵 抢占商机 (160)

第七章 开拓进取——浙商

- 第一节 劈波斩浪 冲破海禁 (163)
- 第二节 击楫中流 乘风破浪 (168)
- 第三节 南浔四象 富可敌国 (171)
- 第四节 家族经营 肥水内流 (178)
- 第五节 勇于开拓 积极进取 (180)

第六节 钱商银商 思路超前 (182)

第七节 讲究诚信 树立品牌 (186)

第八节 热心公益 赈灾救助 (189)

第八章 勇于拼搏——闽商

第一节 外来商人 影响深远 (193)

第二节 不宜农耕 出海经商 (195)

第三节 敢闯敢拼 刻苦耐劳 (196)

第四节 福建海商 亦盗亦商 (198)

第五节 水陆两栖 多种经营 (200)

第九章 审时度势——苏商

第一节 亦儒亦贾 士商并进 (202)

第二节 重视信息 领先市场 (205)

第三节 放债生息 旱涝保收 (206)

第四节 诚信为本 开拓创新 (207)

第五节 权势财富 互为依托 (209)

第六节 钻天洞庭 善于货殖 (211)

第七节 实业救国 民族资本 (215)

第十章 克勤兴业——秦商

第一节 丝绸之路 对外贸易 (223)

第二节 抓住机遇 与时俱进 (225)

第三节 输粮于边 积聚财富 (228)

第四节 追逐厚利 跻身布业 (230)

第五节 开发井盐 股份经营 (234)

第六节 三原商贾 边茶牟利 (236)

第七节 典当银号 高利盘剥 (239)

第十一章 重德尚义——豫商

第一节 商祖传奇 财富之道 (243)

第二节 国家重商 商人爱国 (245)

第三节 豫商崛起 四大行业 (249)

第四节 治生鼻祖 致富良策 (253)

第五节 目光远大 志向宏伟 (256)

第六节 仗义疏财 施善乡梓 (258)

第七节 亦官亦贾 政商互动 (260)

第十二章 以权谋利——官商

第一节 官营商业 为国赢利 (263)

第二节 红顶商人 由商而官 (266)

第三节 汉晋官商 禁而不止 (269)

第四节 东晋南朝 官皆为商 (271)

第五节 明清官商 势大财雄 (273)

第六节 皇族经商 巧取豪夺 (276)

参考文献 (279)



第一章

汇通天下——晋商



晋商著名商号：日升昌票号

第一节 古代晋商 崭露头角

山西商业发展的时间很早。先秦时代晋南一带就有了商业交易活动，晋文公称霸时，榆次、安邑就已成为有名的商业集镇。秦汉时代，太原、平陆、平遥、汾阳等地已成为重要商品集散市场。

班壹是秦汉之际大农牧主。秦末避战乱迁居楼烦（今山西宁武附近），在那里广蓄马、牛、羊，数至上千。汉初对平民经商尚未禁止，故班壹继续经营产业。在孝惠帝、高后时，他以自己雄厚的财力开发北方边境地区，为汉初发展边疆经济作出了贡献。班壹活了百余岁而寿终。受到北方人的钦敬，所以许多人以“壹”为字。

汉朝之后，山西陆续出现一些名商，如西晋末年大商人莫含。莫含是雁门繁峙（今属山西）人，其家祖辈经商，资累数万。莫含曾为并州刺史刘琨延揽。拓跋部落首领猗卢与刘琨来往密切，很赏识莫含。公元314年拓跋猗卢被西晋封为代王后，乃请莫含入代辅佐。莫含受猗卢倚重，常参军国大谋，被封为左将军、关中侯，后病死任上。其故居在桑乾川南，世称“莫含壁”。

高利贷商人庾和辰，北魏初代（今属山西）人。他专门贷钱给人经营牲畜，久致厚利，富比国君。当时处于战乱中，拓跋珪返回代北贺兰部后，太后贺氏仍在刘显部。晋太元十年（385）八月，刘显各部纷纷离散，庾和辰奉贺氏投奔拓跋珪。由于其保护太后有功，被道武帝拓跋珪收到宫中做内侍长。后因儿子犯罪，受株连被斩。

唐朝定太原为北都，太原城因而成为商业繁华的有名城市。韩愈出使，住在太原，他说太原“朗朗闻街鼓，晨起似朝时”。晋商的聪明才智开始逐渐显现出来。

北魏河东人刘白堕擅长酿酒，并且以酿酒致富。当盛夏六月，暑气灼人，他用口小腹大的瓦罐装酒，放在烈日下暴晒，经过十天以后，罐中的酒味不变，喝起来非常醇美，若喝醉了则经月不醒。京城中央机构的高官被派做地方官时，把这种酒当做赠品带到远方，行程超过千里。因为它来自远方，所以叫“鹤觞”，也叫“骑驴酒”。

永熙年间（532～534），南青州刺史毛鸿宾携带这种酒赴任，路上遇到盗贼，盗贼喝了这种酒，随即醉倒，都被擒拿归案，因此这种酒又被叫做“擒奸酒”。当时在游侠中间流传着一句谚语：“不畏张弓拔刀，唯畏白堕春醪。”

裴明礼，唐朝河东人，善于料理生活，操持家业。他深得人弃我取之道，收购世间遗弃的物品，积攒到一定数量后再卖出去。这样，他积攒了万贯家财。同时，裴明礼又在长安城西面金光门外，低价买下一块荒芜不长庄稼的土地。这块土地尽是瓦砾，因此没有人购买，卖不上好价钱。裴



明礼想了个办法，在地里竖立一根木杆，上面悬挂一筐，让人拣地里的瓦砾往筐里投掷，投中的人奖励他钱，吸引许多人都来投掷。上千个投掷的人，仅有一两个人投中。还未等这些人投掷熟练，地里的瓦砾已经拣拾尽了。于是，裴明礼又让人在土地上放羊。这样，地里又积满了羊粪。之后，裴明礼将事先拣拾搜集的各种果核撒在这块地里，再用牛犁将它翻起来。一年以后，地里长出茂盛的杂果树苗。裴明礼将树苗一车接一车地运到集市上去卖，赚到了许多钱。裴明礼又在这块土地边上建造房屋，在院子周围安置蜂箱养蜂。地里全栽上蜀葵，蜜蜂采花酿蜜又传授花粉，蜀葵与蜂蜜都获得了丰收。

裴明礼善于经营管理，类似这样的新鲜之事，多得数不过来。唐太宗贞观年间，裴明礼自古台主簿升任殿中侍御史，又转任兵部员外，中书舍人，最后升任太常卿。

胡证（758～828），字启中，是唐中叶一位官员，河东人。父为进士，本人亦于德宗贞元年间登科中进士，为太子舍人。敬宗宝历二年，任检校兵部尚书，又外放广州刺史、充岭南节度使。广州刺史是个肥缺，他又善于蓄积，聚“海舶之利”，敛货贝之财，使私囊充溢。生活奢侈华靡，僮仆数百。在京城亦大修宅第，连绵闾巷，广东奇珍异宝源源不绝送达，富甲长安。文宗太和二年卒于广州，年71岁。

唐朝之后，进入动乱的五代十国，这一时期又出现一位亦官亦贾的晋商。毋昭裔，河中龙门（今山西河津县）人，生卒年不详，是后蜀时一位有识略的谋臣，也是当时颇负盛名的学者。

据王明清《挥麈录》记载：毋昭裔贫贱时，曾向朋友借《文选》，朋友颇不情愿，他发誓：“异日若贵，当版以镂之，以遗学者。”他随后蜀高祖孟知祥入蜀后，自己好学不辍，同时兴办教育。当时，蜀中经唐末大乱之后，学校皆已荒废，毋昭裔自己出私财百万造学宫，建校舍，并且在成都开馆雕《九经》，令门人句中正、孙逢古刻成《文选》、《初学记》、《白氏六帖》、诸史等书。这些书就在社会上广泛流传，不仅对文化事业的发展起到了推动作用，毋昭裔自己也因此收入不菲，其子孙还因其所刻之书版而加官晋爵。

到了宋代，山西商人与徽州商人并称，成为当时中国商业的中坚力量。北宋王朝所需要的战马大多依靠北方的辽来供应，辽也急需宋的手工业制造品。据记载，宋朝庆历年间（1041～1048），宋出藏绢2000多匹



在山西岢岚买马，又出绢3万多匹在山西各州府买马，非官方的民间贸易更是频繁。《马可·波罗游记》中写道：“太原到平阳（临汾）这一带的商人遍及全国各地，获得巨额利润”。

晋商在明代以前虽然比较活跃，但这一时期的晋商还没有一定的组织和突出的地位。晋商真正崛起是从明朝实施开中制以后。

第二节 开中实施 晋商崛起

明朝初期实施的开中制对晋商的崛起起了非常重要的影响。

明初，为防御蒙古侵扰，在东起鸭绿江、西至嘉峪关，先后设置了辽东、宣府、大同、延绥、宁夏、甘肃、蓟州、太原、固原等九个军事要镇，并在各地屯兵。“九边重镇”，山西有二。山西北部的大同、左云、偏关等地组成的塞北防线，更是地处要冲，配置重兵，加以戍守。由于军事的需要，山西北部形成了一个大的商品需求区。于是，山西的商人、耕地不足和破产的农民，蜂拥而至，操起为戍边将士贩运各种生活必需品的生意。为解决军粮，洪武三年（1370）颁行“开中法”、弘治五年（1492）颁行“开中折道”制，刺激了为数众多的山西人走上了商路。

所谓“开中法”，即：凡供应军粮的商人，都发给“仓钞”（政府为实行食盐专卖而印制的一种钞票），凭仓钞领取“盐引”（贩卖盐量的凭证）。因贩盐有厚利可图，晋商遂竞相向驻军供粮。所谓“开中折道”，即：不供军粮的商人，只要向盐运司或盐课提举司缴纳银两，也能领取盐引。这样，山西在明代便涌现出了一批靠贩粮贩盐发家致富的大商贾，散见于各类史籍的有蒲州范世逵、洪洞李映林、临猗阎天杰、太原阎居暗、大同薛氏和李氏。而最闻名的有以商发家，官商结合的蒲州张四维家族。

张四维，明朝万历隆庆年间曾任吏部右侍郎、内阁大学士，张四维的父亲、叔父、三弟及姻亲王氏都是明代山西蒲州（今永济）的大商人，而张四维与舅父王崇古都是明朝的权势显赫的大臣。

张四维的父亲张允龄（1506～1583），字伯延，别号山川。允龄的祖父、父亲早逝，他由祖母、母亲抚养长大。为解家中用度拮据的状况，他发愤外出经商，先到甘肃的皋兰、张掖、酒泉，后又去江苏、湖北、四川、河北、山东等地，足迹半天下。



张四维（1526～1585），字子维，号凤磐。嘉靖三十二年（1553）进士登第，万历三年（1575）以礼部尚书兼东阁大学士入赞机务。首辅张居正去世后，出任内阁首辅，累官至吏部尚书兼中极殿大学士。张四维的舅父王崇古也是山西蒲州人，官居兵部尚书、陕西总督。《明史》载，盐法之坏由势要横行，大商专利。”这势要，指的就是张四维和王崇古。

张四维的叔父张遇龄（1515～1580），字伯鹤。他青年时外出经商，走关陇，历五岭，经番禺（今广州）、往来豫章（今南昌）、建业（今南京）诸大都会。不过，他经商不大内行，后因资本耗折返回故里。

张四维的三弟张四教（1530～1581），字子叔，别号历盘。他16岁外出经商。去过山东、江苏、安徽、浙江等地。他人极聪敏，不由师授便精通“九章算术”，凡方田、粟布、勾股、商分，皆可妙解。他曾随父经营盐业，对沧盐、淮盐的远销业务谙熟。他做生意，常能出奇制胜，大获其利。

张四维的岳父王恩（1504～1559），字希荣、别号东泉。他励志经营，游货南北，足迹半天下。

从上述张氏经商的活动地区看，他们经营过盐业，而且是大盐商。否则，御史邵永春不会指责他们家是盐场势要。此外，他们还经营过粮食、绸布、竹木、皮张等商品。

张氏经商致富始于嘉靖年间。张四维自己就说过，自他登乡试起。他家就逐渐富裕起来了。特别是张四教外出经商后，获利最多。张四维说，他后期所获之利、不止十倍于初期。张氏一家致富后的财产，虽无具体统计数字，但从以下三方面仍能略见端倪：

其一，金银多。张四教为人襟度旷达，每当意气所激，挥掷千两银子，毫不在乎。张四维登第后，其父亦住在京师，原籍家产托付张四教管理。是时家用浩大、在张四教的调度下，使京师和蒲州的张氏家族用度不乏，其收入可想而知。张居正当权时，张四维向张居正馈赠不断。张四维能如此，自然也因有家里人经商获得厚利作物质基础。

其二，庄园土地多。张四维的祖母临终时很不放心次子张遇龄，觉得他不善谋生计、难以自立，希望其兄张允龄能予以帮助。后来，张允龄便分给张遇龄一个庄园。可见，张氏庄园和土地的数量不在少数。

其三，房屋住宅多。张氏是一大族，又分居京师、蒲州，自然两地都有房屋住宅。张允龄晚年因思念故乡，离京回到蒲州居住，在城东十里新



中国古代名商

建别墅一座。别墅凿地疏圃，屋建其中，园中花卉四时皆开，颇有规模。

在蒲州与张四维家族齐名的还有和张四维家族联姻的蒲州官商王氏。

王氏明初从汾阳迁居蒲州，自王冲文、王彦纯、王秉信、王景严、王荣，传至王馨。王馨官居邓州学正，其子王瑶是商人。韩邦奇《苑落集》卷五载：王瑶生财而有道、行货而敦义。在其父任邓州学正时，王瑶便“贸易邓、裕、襄、陕间，而资益丰”。正德间（1506~1521），又“行货张掖、酒泉间”，“复货盐淮、浙、苏、湖间，往返数年，资乃复丰”。

王瑶之兄王现也是大商人。据明人李梦阳《空同集》卷四十四载：王现初“为士不成，乃出为商，尝西至挑陇，逾张掖、敦煌，穷玉塞，历金城，已转入巴蜀，沿长江下吴越，已又涉汾晋，践泾原，迈九河，翱翔长芦之域，已又涉汾晋，践泾原，迈九河客死郑家口”。王现“商四十余年，百货心历，足迹且半天下”。为商“善心计，识重轻，能时低昂，以故饶裕。与人交信义秋霜，能折利于毫毛，故人乐取其资斧，又善审势伸缩”。王现“以商起家，乃大室庐。备宾祭，毕婚嫁，四弟各成立”。王现、王瑶最小的弟弟王珂在兄长们财力的资助下，中进士，任中书舍人，但死得较早。

王瑶生三男五女，长子王崇义为盐商，次子王崇祖早逝，三子即王崇古。王崇古（1515~1588），字学甫，嘉靖二十年（1541）进士，历任刑部主事、陕西按察、河南布政使、右副都御史、兵部右侍郎、总督宣大、山西军务。隆庆四年（1570）俺答孙把那汉吉请降，王崇古力主以此为契机，与俺答议和互市。从此边境安宁，军民乐业。

王崇古的姐妹中，长姐嫁侨居蒲州的沈氏，沈氏是盐商家庭。《条麓堂集》卷二十八载：王崇古舅沈廷珍“南帆扬越，西历关陇”，由于善于经商而致富。沈廷珍长子沈江即王崇古长姐之夫，也是商人。王崇古二姐嫁张允龄，即是张四维之母。由此可以清楚地看出，王氏一家是商与官密切结合的家庭。

杨继美（1530~1591），字汝孝，别号近泉，明代山西代州振武卫（在今山西代县）人。明初，先祖成边以军功升旗牌官，遂隶籍振武卫。四传至杨彪，彪生继美。杨继美少年时极爱读书，经史子集无不涉猎。后中途辍学，对此，他一直以为憾事。杨继美成年后，以先辈所留数千银两为资本，经营盐业于两淮。淮盐是明代运销额最大的，运销直隶应天（今南京）、宁国（今安徽宣城）、太平（今安徽当涂）、扬州、凤阳、庐州



(今安徽合肥)、安庆、池州(今安徽贵池)、淮安九府及江西、湖广等地,开中输边甘肃、延绥(今陕西榆林)、宁夏、宣府(今河北宣化)、大同、辽东(今辽宁辽阳)、固原、山西神池等地。

杨继美很会经商,不久,便成为两淮盐商中著名的富商。他虽在商界,却喜与读书人交往,与他们高谈阔论,研讨经史,还常常赠送这些人银两。后来,在这些人当中有不少人科举得中做了官,仍与杨继美保持书信往来,或一起叙旧。于是,江淮数千里都听说有一位杨继美,士人不以商贾轻视他。有一次,明政府派官员视察两淮,这位官员召见两淮盐商时,向他们提了许多问题,众盐商皆不能对答,唯有杨继美应答如流。众盐商很佩服继美之才,便推举他为盐商祭酒。

祭酒在明代是国子监掌国学诸生训导政令之官,官阶从四品。用今天的话来说,就是中央直属的国立大学校长。明代盐商祭酒,要求在盐场居住的时间具有相当的年代,品格、人才皆出众,经众盐商推举出任。盐商祭酒在同业中起斡旋、调解作用。官府对于推举祭酒采取赞许态度。祭酒处于官吏和盐商之间,既协助政府推行盐政,又协助管理盐商,使税收得以落实,他们大多与政府官吏有密切关系。

万历七年(1579),杨继美的儿子杨恂中举,杨继美在扬州听到这一捷报后,心情十分激动,对众盐商说:“这是我梦寐以求的事,今日终于由我的儿子实现了。”当即结束盐场事务,整理行装,返回原籍。回到代州后,终日与乡亲老友结社咏诗,以娱晚年。

杨继美为人豪爽义气,乐善好施,好救人之急。有一个人过去借过杨继美许多银两,还债期限早已超过,仍不能归还,此人很是羞愧,有时在路途遇到杨继美,便急忙躲藏起来。后来,此人觉得这样躲躲藏藏并非办法,决心面见杨继美,将自己的养家之业交给杨继美抵债。杨继美说:“你以此业养家糊口,如果将此业给我抵了债,难道你们一家喝露水啊?”说完,当面将债券撕掉,旧债一笔勾销,其人感激不尽,叩谢而去。

明代晋商范世逵也是靠贩粮贩盐发家致富的大商贾。范世逵(1498~1557),字希哲,别号东山。山西蒲州(今永济)其曾祖父范斌、祖父范清、父亲范鸾,都是以农商为业。世逵少年时即走四方经商,他为人精明干练,倜傥有大志,经商不喜斤斤计较刀锥之利,只愿做大买卖。

实行开中制后,凡两淮盐商,需输纳实物(粮食等)到甘肃、宁夏等边防卫所,然后领取盐引,凭引在两淮盐场支盐。大体1引可兑盐200



中国古代名商

斤。但是，由于官僚显贵、势豪奸绅上下勾结，豪绅占中，一般盐商持引在盐场不能及时支到盐，有时要等数年或数十年。加之，输纳实物到边防卫所有时会遇到战事，还要向各级官僚馈赠贿赂，两淮盐商的利益大受影响，以致亏赔不支，被迫退出盐商界。

但是，范世逵分析了整个盐业界的形势后，却认为输粮换引“奇货可居”。他亲赴关陇（函谷关以西、陇山以东一带），至皋兰（今兰州），往来张掖、酒泉、姑臧（今甘肃武威）等地，了解地理交通。此后，便在这一带专门经营粮、草，或囤积，或出手，或购进，或销售，生意做得很活，数年内大获其利。他做生意数额都很大，却一直奉公守法。所以，河西都御史和边防将校，都愿与他交往，对他甚为礼敬。

范世逵经商致富后，家业大兴，有良田数百亩，积蓄银两数以万计。但是世逵性雅素，穿的衣服、用的东西、乘的车马都不奢华。他为人好义，常救人之急。陕西三原人陈海犯法坐监，世逵怜他远离家乡，出资赎他出狱。后来，陈海又偷窃世逵的许多银两逃走了。人们都谴责陈海，说他是小人。世逵说：“此人我待之有恩，偶尔财迷心窍，待他醒悟后，还会回来‘完璧归赵’的。”不久，果然如世逵所言，众人皆佩服世逵识人。

范世逵经商能人弃我取，独辟蹊径，与人相处，又能知人，可谓有胆有识，这就是他经商能够取得成功的原因。

得天独厚的地理条件，明初开始实行开中制与商屯制度，晋商便捷足先登，成为开中商人的主体。纳粮报中的经营活动，也为晋商积累了可观的商业资本，这对晋商的崛起发挥了重要的历史作用。

第三节 八大皇商 盛极而衰

在漫长的中国古代社会中，有一种地位极为特殊的商人，他们被官府所招募，享有种种特殊的经济与政治特权，可以大规模地从事军用物资及官营商品等的贸易活动，为官府提供各种商业服务，这类商人就是官商。有的由皇帝钦赐，叫皇商。

清代的官商中，以内务府的皇商最为著名。清初由旅蒙商贸起家的八大山西籍皇商更是名震天下。他们是范永斗、王登库、靳良玉、王大宇、梁嘉宾、田生兰、翟堂、黄云发。



这八家山西商人明末即在张家口做满蒙生意，并且不顾明朝政府封锁清势力的禁令，与刚崛起的满族后金政权频繁进行贸易活动，向其提供各种紧缺物资，从中牟取暴利，并与其建立特殊的关系。当清王朝建立后，这八家山西旅蒙商人受到了清世宗的接见与隆遇，被“承召入都，宴便殿，蒙赐上方服饌”，并被御赐为内务府的皇商，获得了经营独占性商业与借贷官府资金等特权。随着清王朝统一全国，八大皇商趁机渗透中原地区，活动范围扩大，经济实力加强，成了清朝前期晋商翘楚。八大家中，以范氏家族最为突出。

早在明初，范氏已到塞外进行蒙边贸易活动。历经七代，传到范永斗时，已因“市易边城”而“家大起”。范永斗慧眼独具，将商号设在张家口，向西可进入蒙古草原，向北即是关外满族人聚居地，这样可以兼顾蒙古生意与满人生意。他因“与辽左通货财，久著信”，与满族上层统治集团建立了密切关系。入清之后，范氏被承充内务府皇商，还被“诏赐张家口房地，隶内务籍”，成为皇商中最受宠遇的家族。

清军入关后，范氏家族除了继续经营边境贸易外，经内务府的特许，很快取得了河东与长芦两处引盐的运销经营权。这两地的条件十分优越，靠盐场近，人口稠密，食盐消费量大。范氏经营的河东引盐，行销于山西潞安、泽州两府，长芦引盐行销于直隶与河南的 20 个州县，并在这些地区的大小城镇都开设了盐店，组成了庞大的运输销售网。范氏是长芦盐场最大的盐商，共持有长芦盐引 10 万多道，每年可购盐 2000 万斤以上。而且，范氏还伺机兼并破产盐商的行销权，扩充经营势力。雍正九年（1732），原在大兴等八个州县承办盐引的皇商李天馥因积欠 30 多万两盐课银，行将破产，范氏乘机呈文表示愿补纳李氏积欠的盐课银，取得了这八州县的盐业运销权，经营实力进一步增强。范氏运销之盐最多时要供应 1000 万左右的人口食用。

随着清王朝政权在全国的确立，范永斗在其子三拔协助下，挟内务府的权威，藉清王朝给予的特权和方便，经营范围有了较大的扩充。

康熙年间，铜供不应求，价格猛涨，清王朝允许民商出洋赴日本购买洋铜。由于利润极高，洋铜商获利甚丰，“大抵内地价一，至倭可易五；及回货，则又以一得二。故铜商之豪富，甲于南中”。对于这种一本十利的好生意，享有特权的皇商自然不会放过。于是，八大家皇商一起向内务府奏请承办洋铜业务，结果范氏家族揽得了其中很大的经营份额。