



这样经商 最赚钱

胡雪岩的经 之道

从“零资本”到“中国四大财神”之一，白
手创业的发家秘诀，炉火纯青的经商之道。
经商必备三要素：有人脉、懂经营、会处世。



人脉：人脉就是财脉
经营：白手起家的诀窍
处世：经营人心的智慧

“当官要学曾国藩
经商要学胡雪岩”

何君编著



中央广播电视大学出版社
Central Radio TV University Press

这样经商 最赚钱

胡雪岩的经 商之道

从“零资本”到“中国四大财神”之一，白手创业的发家秘诀，炉火纯青的经商之道。

经商必备三要素：有人脉、懂经营、会处世。



人脉：人脉就是财脉

经营：白手起家的诀窍

处世：经营人心的智慧

“当官要学曾国藩
经商要学胡雪岩”

何君 编著



中央广播电视大学出版社
Central Radio TV University Press

图书在版编目 (CIP) 数据

这样经商最赚钱/何君编著. —北京: 中央广播电视大学出版社,
2009.6

ISBN 978 - 7 - 304 - 04340 - 7

I. 这… II. 何… III. 胡雪岩 (1823 ~ 1885) - 商业经营 - 谋略
IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 039178 号

版权所有, 翻版必究。

这样经商最赚钱

何 君 编著

出版·发行: 中央广播电视大学出版社

电话: 选题策划中心 010—68183482

发行部 010—58840200

总编室 010—68182524

网址: <http://www.crtvup.com.cn>

地址: 北京市海淀区西四环中路 45 号

邮编: 100039

经销: 新华书店

策划编辑: 贾换军

封面设计: 承智联华

责任编辑: 令 方 雷 宁

版式设计: 邹 斌

责任印刷: 北京中达兴雅印刷有限公司

印刷: 北京中达兴雅印刷有限公司

版本: 2009 年 6 月第 1 版

版次: 2009 年 6 月第 1 次印刷

开本: 787 × 1092 1/16

字数: 260 千字 印张: 17

书号: ISBN 978 - 7 - 304 - 04340 - 7

定价: 30.00 元

(如有缺页或倒装, 本社负责退换)



前言

胡雪岩，中国最有名的红顶商人！

中国老百姓中流传着一句话叫“做官要学曾国藩，经商要学胡雪岩。”胡雪岩传奇般的赚钱神话使得无数人为之痴迷，成为所有商人的终极梦想，胡雪岩与吕不韦、陶朱公、沈万三四人，被称为中国的四大财神。

胡雪岩从钱庄的学徒开始走上经商之路，以“零资本”开设钱庄作为事业的起点，并不断扩大经营，生意的种类涉及了当时最赚钱的行业：如生丝贸易、典当、军火、水上货运、药店、地产等，并且在许多行业里都是全国第一，从而构筑起一个纵横交错、遍及全国的商业帝国。

胡雪岩的商业智慧集中华几千年的商业文化之大成，他的经验值得所有经商者学习，但胡雪岩所处的时代与现在不同，他的有些做法并不宜提倡。

深入分析胡雪岩的商业智慧，可以发现其中有三个显著的特点：讲人脉、懂经营、会处世。

人脉：胡雪岩生逢乱世，从一个小伙计干起，最终在官场、商场左右逢源，成为富甲天下的商贾奇人，这与他庞大而牢固的人脉网络是分不开的。古语说，多个朋友多条路，多个冤家多堵墙。在胡雪岩看来，任何人都可以交朋友，任何人都有可用之处。买卖生意本来就是人和人之间的事，长久生意需要有一群忠心的下属；遇到困难需要各路朋友的拳拳相助；关键时刻更要靠命中贵人的提携。成功，就是要让自己的人际关系网络四通八达。

经营：胡雪岩生命中最辉煌的时期，清朝国民总收入每年是八千一百万两白银，而胡雪岩的收入却是四千二百万两白银，相当于整个清政府收入的



这样经商最赚钱

——胡雪岩的经商之道

The most profitable way of doing business

一半。胡雪岩能取得富甲天下的商业成就，是与他睿智的经商之道分不开的，他恪守商业竞争的游戏规则，诚信待人，勇于风险投资，慷慨好施，任人唯贤，敢于授权……所有这些，对我们今天的商人来说仍然有许多可以学习和借鉴之处。

处世：在胡雪岩看来，经商很简单，赚钱也并不是什么难事，只要遵循商业的基本规则就会成功。很多人不会做生意首先是因为他不会为人处世。的确，经商与为人处世关系紧密，既要有自身的努力奋斗，更要有各色人物的帮助提携。胡雪岩之所以能成为中国第一商人，其最高的智慧就是“经营人心”。他是用自己为人处世的大智慧，吸引大批人才为自己创造财富。

这三点，看似普通，实则体现了胡雪岩的全部人生智慧精华，堪称经商三绝。本书就以这三点为脉络，把胡雪岩一生中所有经典故事编辑成书，为您呈现的这本《这样经商最赚钱》。愿您在阅读精彩故事之余，能领悟到赚钱经商的最高智慧，最终走向人生的辉煌。

乾隆年间，江苏句曲（今江苏句容县）人王秉元著《生意世事初阶》，总结了乾隆盛世江南商贾的经营大智慧，是当时最为畅销的书籍。胡雪岩在学徒之时，就读到了此书，此后几十年一直潜心研究。经商之后，他将书中的理论应用于实际经营，遂构建了自己强大的商业帝国，并把《生意世事初阶》作为培训人才的核心教材，此书可谓天下第一商胡雪岩的不传秘籍。为了将其经商之道融汇贯通，本书也将其收录整理，编排在各事例之中奉献给广大读者，以便使读者更细致、更全面、更实际地掌握胡雪岩经商的秘诀。





目 录

发财五字诀 天、地、人、神、鬼	(1)
成大事要天赋	(1)
“仁”是商人之本	(4)
诚信铸就基业	(6)
善谋划才会赢	(9)
智勇兼备为神	(11)

第一章 人脉篇 人脉就是财脉

一、人缘 笼络人心，广结善缘	(15)
花花轿儿人抬人	(15)
多个朋友多条路	(18)
徽商的人缘经	(21)
将心比心，以诚换诚	(23)
迎合人也是生意经	(25)
给人挣面子	(28)
抓住对方心理	(30)
二、贵人 借风行船，路路畅通	(34)
大树底下好乘凉	(34)



这样经商最赚钱

——胡雪岩的经商之道

The most profitable way of doing business

贵人王有龄：成就钱庄老板	(37)
贵人左宗棠：成就红顶商人	(41)
生意不能没有靠山	(45)
商人穿上黄马褂	(48)
金钱铺就财富路	(50)

三、识人 伯乐慧眼，识才有术	(54)
可以不识字，不可不识人	(54)
火眼金睛“看”人才	(56)
只要是人，总有用处	(60)
学习能使自己变成人才	(63)

四、用人 用人不疑，疑人不用	(66)
老板的工作就是用人	(66)
用人就要相信人	(68)
允许人犯错误	(70)
以财揽才，以财待才	(73)
得人心者得人才	(74)
敢用“败家子”	(76)
用好一个人，做活一门生意	(79)



第二章 处世篇 经营人心的智慧

一、做人 灵活应变，不失原则	(85)
东南大侠胡雪岩	(85)
处世要圆	(88)
以德报怨收人心	(90)
有钱大家赚，有酒大家喝	(93)





好运同样折磨人	(95)
敢与慈禧做买卖	(97)
失败也是英雄	(99)
二、情义 三教九流，为我所用	(103)
彭玉麟法外开恩	(103)
没有摆不平的人	(105)
收服江湖朋友	(107)
做生意要算人情账	(109)
三、品德 以德生财，义中取利	(113)
胡雪岩是个好孩子	(113)
胡大善人深得民心	(115)
仗义为杨乃武申冤	(120)
顾客乃养命之源	(122)
全心全意为顾客服务	(124)
利从义中取	(127)
“胡庆余堂”行善求名	(131)
四、奋斗 从无到有，白手起家	(135)
少年就识愁滋味	(135)
胡雪岩赚了多少钱	(138)
富贵本无种，男儿当自强	(139)
“徽骆驼”的奋斗史	(142)
立志在我，成事在人	(143)
“绩溪牛”经得起折磨	(147)





这样**经商**最**赚钱**

——胡雪岩的经商之道

The most profitable way of doing business



第三章 经营篇 白手起家的诀窍

一、眼光	未雨绸缪，抢占先手	(153)
	多远的眼光做多大的生意	(153)
	战略眼光明大势	(156)
	战术眼光找财源	(159)
	不打无准备之仗	(162)
	抢先一步，领先一路	(165)
	大蒜可以变黄金	(168)
	三天成为军火商	(169)
二、诚信	诚实经营，信誉至上	(172)
	笨办法是好办法	(172)
	黄金铲，白银锅	(175)
	“胡庆余堂”的堂训——“戒欺”	(178)
	诚信招来天下客	(180)
	宁可赔钱，不可失信	(182)
	北有同仁堂，南有胡庆余堂	(186)
三、胆识	见识过人，勇气第一	(190)
	不怕赚不到，只怕不敢赚	(190)
	敢将前程做赌注	(193)
	该出手时就出手	(196)
	小猫当做老虎卖	(198)
	思路决定出路	(200)
	事事灵活，擅长变通	(203)
	这边吃亏，那边拣便宜	(206)





四、明势	把握机遇，借势用力	(209)
	变化中有商机	(209)
	先知先觉不莽撞	(212)
	看得准才能赚得稳	(215)
	逮住机遇就别松手	(218)
	趁势而为，事半功倍	(221)
	借势发力，力大无穷	(224)
五、造势	营造声势，做大做强	(229)
	边做买卖边吆喝	(229)
	老字号的吆喝术	(232)
	有机会就扬名	(234)
	有名气就会有生意	(237)
六、钱商	在商言商，以钱赚钱	(241)
	钱是赚出来的	(241)
	无本也可做生意	(243)
	拆东墙补西墙	(246)
	用有限的资金赚无限多的钱	(248)
	有了一桶金，还想第二桶	(250)
	勇气成就大事业	(251)
	团结一心，斗败洋人	(254)
胡雪岩小传		(257)
参考文献		(260)



发财五字诀 天、地、人、神、鬼

赚钱要有方法，发财要有诀窍。胡雪岩对于赚钱的独门心经就是“天、地、人、神、鬼”这五字商训。

胡雪岩是晚清时期中国商界的风云人物，他能够从一个钱庄的小伙计暴发成为当时中国最有钱的人，而且还摇身一变，成为显赫一时的红顶商人，书写了一段离奇缤纷的生命历程。现代人都知道，成功是要靠方法的，那么，胡雪岩从无到有、白手起家的赚钱的独门秘诀是什么呢？

胡雪岩的五字商训是：天、地、人、神、鬼。

对于这五个字，胡雪岩是这样解释的：天为先天之智，是经商之本；地为后天修为，靠诚信立身；人为仁义，懂取舍，讲究“君子爱财，取之有道”；神为勇强，遇事果敢，敢闯敢干；鬼为心机，手法活络，能“翻手为云，覆手为雨”。

胡雪岩的这“五字商训”，言简意赅，道出了一个富豪为什么能赚钱的最高机密。所以胡雪岩的后裔将这五字商训录入胡氏族谱之中，视为家训，以此激励、教育后人。

成大事要天赋

胡雪岩对“天”字的解释是：“天”就是与生俱来之天赋。看一个人将来能不能成就一番事业，首先就要看其有没有一定的天赋，这个天赋就是智力。智力是谋略的基础，有了聪明的智力，就能够拥有过人的谋略，如此就能够审时度势，具有先见之明，并能够在商战中抢占先机。



这样**经商**最**赚钱**

——胡雪岩的经商之道

The most profitable way of doing business

胡雪岩的家乡，有一位种田老农，有一年，他造好了一片水田，种下了水稻，可是当年恰逢水涝，稻田里排水不畅，造成了歉收。于是，他去请教胡雪岩，胡雪岩告诉他：“再种三年水稻，你就能够发一笔小财了。”老农采纳了胡雪岩的意见。

第二年，又逢上大水，老农又是歉收，第三年，也同样如此。这时候，有人劝老农毁掉水田，改种旱地作物，可老农相信胡雪岩这个“财神”的预见，仍然坚持种水稻。到了第四年，碰上了大旱，旱地颗粒无收，而水稻却获得了大丰收。紧接着又是两年大旱，老农接连三年都获得了大丰收，稻谷卖了个好价钱。算下来，三年的丰收抵过了三年旱灾的歉收，并有不少盈余。

胡雪岩能够赚钱就是因为他有着“天生之智”，虽然他没有读过多少书，但他头脑特别灵活，能够预见事物在两个极端之间反复轮回而呈现出的某种规律。在这件事情中，胡雪岩就是根据气候的长远变化规律预见到了一个发财的机会。

胡雪岩这种对“天”的认识，与商祖白圭以及商圣范蠡提出的农业经济循环说，是英雄所见略同。

白圭与范蠡根据古代岁星纪年法和五行思想，认为天时的好坏与农业的丰歉，是具有周而复始的循环周期，每一周期为十二年，周期开始的第一年总是大丰收，其后两年衰退，第四年旱，再后两年小丰收，第七年又是大丰收，而后两年又衰退，第十年大旱，继而又是两年小丰收，如此周而复始反复，以至无穷无尽。

在这个基础之上，白圭提出了致富的最简单也是最有效的方法，那就是要根据对年岁丰收还是歉收的预测，实行“人弃我取，人取我与”。也就是说在别人觉得过多而抛售时就大量地吃进，等别人缺少货物需要吃进时就大量抛出。

例如，在丰收的年份以及粮食大量上市的季节，农民总要把剩下的多余粮食脱手卖出去，一时间市场上就会出现粮价下跌的现象，而白圭就在这时大量地把粮食收购到自己的粮仓之中，这就是“人弃我取”。在粮食歉收的年份或者是青黄不接之际，农民就急需购买粮食以维持生活，这样粮价就会暴涨，而这时白圭就把存粮拿到市场上出售，因而可以获取暴利，这就是



“人取我与”之道。不仅如此，在歉收年份粮价上涨的同时，往往手工业产品和各种原材料的价格就会下跌，而白圭也就及时地大量收购这类物品，这就是“人弃我取”。这套低进高出的基本商业理论给白圭带来了大量的财富。

春秋后期，曾与越王勾践卧薪尝胆、谋取吴国，身为越国大夫的范蠡，弃官经商，发家致富，后世称为商圣。

很有经商的头脑范蠡，会根据市场的供求关系，判断价格的涨落。他发现价格涨落有个极限，即贵到极点后会下落；贱到极点后会涨，出现“一贵一贱，极而复反”的规律。这很符合现代市场规律的。因为一种商品价格上涨，人们就会更多地生产，以此来供应市场，这就为价格下跌创造了条件。相反，如果价格太低，就打击了人们的积极性，人们就不愿再生产，市场的货物也就少了，又为价格上涨创造了条件。



胡雪岩之不传秘籍：《生意世事初阶》

中国古代商人虽没有 MBA 的学位，但对经营管理之道同样重视，很多人把各种经商规律辑录成书，流传于世。

乾隆年间，江苏句曲人王秉元著《生意世事初阶》，总结了乾隆盛世江南商贾的经营大智慧，是当时最为畅销的书籍。胡雪岩在学徒之时，就读到了此书，此后几十年一直潜心研究。经商之后，他将书中的理论应用于实际经营，遂构建了自己强大的商业帝国，并把《生意世事初阶》作为培训人才的核心教材。因此，此书可谓天下第一商胡雪岩的不传秘籍。

范蠡提出了一套“积贮之理”的商业理论，他说：“贵上极则反贱，下贱极则反贵。贵出如粪土，贱取如珠玉。”贱取如珠玉——就是像重视珠玉那样重视降价的物品，尽量买进存贮起来，等到涨价之后，就尽量卖出。贵出如粪土——就是在涨价的时候，像抛弃粪土那样毫不可惜地将货物统统抛出。

因此，范蠡在丰年就大胆收进。因为不会年年丰收，收进的货物不愁没有机会售出；而在大旱年，物价上涨的时候，范蠡就尽量抛售，因为不会年



这样经商最赚钱

——胡雪岩的经商之道

The most profitable way of doing business

年歉收，不愁以后没有进货的机会。

因为这个“积贮之理”的理论，范蠡不但自己发家致富了，也为平抑物价、避免饥荒年民不聊生做出了积极的贡献。

“仁”是商人之本

同仁堂从最初的药室、药店到现在的北京同仁堂集团，经历了清王朝由强盛到衰弱、几次外敌入侵、军阀混战到新民主主义革命的历史沧桑，其所有制形式、企业性质、管理方式也都发生了根本性的变化。但同仁堂经历数代而不衰，在海内外信誉卓著，树起了一块三百年不倒的金字招牌，创造这奇迹的真正原因是什么？那就是同仁堂的这个“仁”字。

同仁堂不管炮制什么药，都是该炒的必炒，该蒸的必蒸，该炙的必炙，该晒的必晒，该霜冻的必霜冻，绝不偷工减料。像虎骨酒和“再造丸”炮制后，都不是马上就卖，而是先存放，使药的燥气减少，以提高疗效。虎骨酒制成后要先放在缸里存两年，再造丸要密封好存一年。再例如，制作乌鸡白凤丸的纯种乌鸡由他们在无污染的北京郊区专门饲养，饲料、饮水都严格把关，一旦发现乌鸡的羽毛骨肉稍有变种蜕化即予以淘汰。这种精心喂养的纯种乌鸡质地纯正、气味醇鲜，其所含多种氨基酸的品质始终如一，保证了乌鸡白凤丸的上乘的质量。

作为一个生产中药产品的中华老字号，同仁堂带给消费者的不只是一种产品，而是一种文化——重义、爱人。“人”字虽简单但人却是最伟大的，这一撇一捺就能涵盖天地万物。

胡雪岩对“人”字的解释是：“人”生于天地之间，怎样才能做一个堂堂正正的人呢？那就是以“仁”做人，而商人的意思，就是经商要有仁慈之心的人。这样的商人知道什么钱能赚，什么钱不能赚，这样才能赢得人才为我所用，得人才者最终能得天下。胡雪岩对人才有着独特的理解，他认为“以钱赚钱算不得真本事，以人赚钱才是真功夫”。因此他始终坚持“以人为本”的原则，在用人上很有些独到之处。

用人先要关心人。胡雪岩常说：“人心都是肉长的，我当你是自己人，你才会把我的事当自己的事去做。”因此，每当他聘请到了一个人时，总是



先问长问短，了解其家庭的实际困难，而且总是先支付一年的薪水，让其没有后顾之忧，能够全身心地为自己效力。

知人善任，人尽其才。胡雪岩在用人时，从不为世俗偏见所左右，他认为用人宜取人之长，不应求全责备。并不是长期起作用的人才算是人才，在关键时刻、关键场合能起作用的人更是难得的人才，所以他聘请退位的官绅，启用曾任洋行的代理，重用竞争对手的人才等，这些人常能起到常人不能代替的作用。

独具慧眼，发掘人才。胡雪岩总能发现别人的长处，这使他获得了不少难得的人才。如陈世龙外号“小和尚”，原是一个整日混迹于湖州赌场街头，吃喝玩乐无所不精的混混。胡雪岩却将他培养成为一个跑江湖、泡官场的得力助手。又如刘不才从小就是一个纨绔子弟，花花公子，吃喝玩乐的一套玩得十分精通，而且嗜赌如命。胡雪岩却能收服他并让他充当一名特殊的“清客”角色，专门培养他和达官阔少们打交道。结果他不负众望，运用自己的应酬技巧，为胡雪岩赢得了很多朋友，为其事业发展打下了坚实的基础。

用人不疑，疑人不用。胡雪岩处事的方法有时会使常人感到难以理喻。一次，胡庆余堂的阿大（相当于总经理）不小心误把豹骨当虎骨买了进来，而且数量不少。有个新提拔的副挡手（相当于副总经理）直接向他打了“小报告”。按照一般人的通常做法，应该表扬副总经理而责罚总经理。但是，胡雪岩却安慰阿大“忙中出错，在所难免，以后小心就是了”，对于那个自以为举报有功等着奖赏晋升的副挡手，胡雪岩将他炒鱿鱼了，因为他认为，作为副手不向阿大汇报，已是渎职，背后打“小报告”更是心术不正，这种人只会挑起内部矛盾，所以趁早开除。

在择人任用上，德才兼备、文武全才者固然最为理想，但现实往往是“金无足赤，人无完人”，鱼和熊掌不可兼得。这个时候，到底用什么样的人，以及怎样用人，就得看用人者的用人艺术了。回顾胡雪岩一生在商界创下的无数业绩，不能不注意到他手中的济济人才，不少都曾是人眼中的“败家子”！胡雪岩的高明之处就在于他能“用人之长，容人之短，不求完人，但求能人”，所以他在用人上能够点石成金，化腐朽为神奇。



这样经商最赚钱

——胡雪岩的经商之道

The most profitable way of doing business

诚信铸就基业

胡雪岩对“地”字的解释是：“地”就是后天的所作所为，古人说“天生我材必有用”，其中对胡雪岩有用的思想，就是要笃守诚信。言必行，行必果，诚信是一个人立身行事最根本的东西。为人处世，讲信用是最重要的，有了信用，早晚能成就一番事业；没有信用的人，是做不成任何事情的，包括做生意赚钱。

胡雪岩对信用的理解与坚守，可以用他说过的一句话来诠释：说话就是银子，不要玩不正经。

胡雪岩的钱庄开业不久，绿营军军官罗尚德存入一万两银子，但他既不要利息，也不要存折。罗尚德之所以将银子存入胡雪岩的阜康钱庄，一是相信钱庄的信誉，二也是因为自己要上战场，生死未卜，存折带在身上很麻烦。

对于这个情况，胡雪岩是这样决定的：三年定期存款的利息照算，三年之后来取，本息付给一万五千两银子。虽然罗尚德不要存折，但还是要立一个存折，交由钱庄经理代管。

后来，罗尚德果然在战场上阵亡了。阵亡之前，他委托两位同乡将自己在阜康的存款提出，转给老家的亲戚。罗尚德的两位同乡没有任何凭据地来到钱庄，原以为会遇到一些刁难或麻烦，甚至以为对方会赖掉这笔账。不想阜康钱庄确认了此事之后，没费一点周折，连本带利将钱支付给了罗尚德的两位同乡。

胡雪岩注重信用还体现在对产品质量的把握上，他要求采购选料必须求真品，加工必须制造精品。由于作为中成药主要原料的天然动物、植物和矿物品种多、分布广、属性复杂，仅典籍所载就有三千多种，而中药特点是多味配方，每味药材的真伪优劣直接关系到药品质量，一味掺假，疗效就大不相同。鉴于此，胡雪岩不通过药材行采办原药材，而是利用由官场做靠山，由钱庄、银号、当铺构成的金融网作后盾的优势，隔年贷款给药材产区的药农，使他们资金周转灵活，乐于献出上品，并派熟悉药材产地、生长季节、质量优劣的专人到全国各地的药材产区自设收购点，收购地道药材。如到河北辛集、山东濮县等处收购驴皮，去陕西、甘肃等省采办当归、党参、黄



芪，去江西樟树采购银耳等。

从字面上理解，“地”字还有择地生财、天时地利的意思。胡雪岩虽然没有这样解释，但择地生财却是中国古人生意经里很重要的一条。

古代商人很重视地点对商业经营的作用，如果选择了一个对做买卖非常有利的地点，如交通便利之处、居民集中之点、物产丰盈之地，都可使其经营的事业达到事半功倍的效果。



《生意世事初阶》之一

【原文】学小官，第一要守规矩、受拘束。不以规矩，不能成方圆；不受拘束，则不能收敛深藏。譬如美玉，必须琢磨成器，况顽石乎！

【译文】作为学徒，首先要遵守店铺的规矩，接受店规的约束。没有规矩，就不能成方圆；不受约束，就不能收敛自己的行为，深藏（抑制）自己的欲望。就好像一块美玉，必须经过雕琢琢磨，才能成为精美的玉器，何况是一块顽石呢？

大商人范蠡，就是选择了叫做“陶”的这个地方，他认为“陶”位于全国的中心，四面都可以和其他诸侯国相通，是物资交流的集散地，是从事商业活动的理想场所，在这里做生意肯定能够致富。于是，范蠡便在那儿置办产业，积聚货物，根据时机买卖最能获利的商品。范蠡在“陶”这里经营了十九年，三次赚得千金的财富，经过他及其子孙们的用心经营，不断地获得厚利，以至有上亿金的家产。

范蠡不愧是我国古代最杰出的商人之一。所以，人们以“陶朱公”来推崇和纪念他。后世商人更是对他推崇备至、引以为荣，将自己的商业经营活动称之为“陶朱事业”。

明清时期几个地方的大商人集团，大多不在本地经营，都是到那些有利于商业发展的地方去经商，选择的都是物产丰富、交通便利之地。如扬州，唐宋以来就是一个很繁华的都市，因为它地处交通要道，南北货运，频繁往