

第一章

创业，实现财富自由的 最佳途径

商机就是财源，财源的发现，首先要求商人有放眼天下的生意眼光。商家的眼光，第一是准，能够在五行八业的生意行当中准确发现既适合自己去做，又能给自己带来利益的财路。第二是要远，不能总盯着一门一行，甚至把眼睛放在眼前利益或一些小利益上，而是要能在商海变化莫测的复杂情势中看出必不可易的大方向，按照这个大方向来经营好自己的财源。看得准，才能发现财源；看得远，才能把发现的财源经营成真正属于自己的财源。

进入财富集中地带

任何时代都有财富集中地带，要想发大财，就得进入财富集中地带，否则，远离巨额财富，又如何能发大财呢？

乘势而起的好处有两点：一是节省精力，二是节约投资。这两点对所有希望成功的商人来说都非常重要，乘势而起无疑可以加速你的成功速度与扩大成功规模。“无势造势，有势用势，生意乃成。”

明朝权臣严嵩的儿子严世藩曾与人说：“天下富家，积资满五十万以上，方居首等。”按他的标准，当时全国共有17家列入，其中“山西三姓，徽州两姓”。

咸丰年间，有位大臣向皇帝递交了一份奏折，详细地介绍了山西富裕家族的资产：“如山西太谷县孙姓，富约两千余万，曹姓、贾姓富各四五百万，平遥县之侯姓，介休县之张姓，富各三四百万……介休县百万之家以十计，祁县百万之家以数十计。”仅仅把山西这几个县城中富户的家产相加，数量就超过了一亿两白银。这个数量甚至比当时的国库存银还要多。这么多有钱人，在一段时间里，集中出现在一个地方，这种现象在中

国几千年的历史上并不多见。能积累起数以百万计的家产，大概不会是因为“引车卖浆”或是“织席贩履”这样的小买卖，而是做着某种纵横天下的大生意。生意成功的人数又这么多，大家“比邻而居”，这就很容易让人得出这样一个结论：在历史上一定存在着一个由山西商人组成的实力强大的商人团体。那么，山西商人（晋商）是如何发迹的？

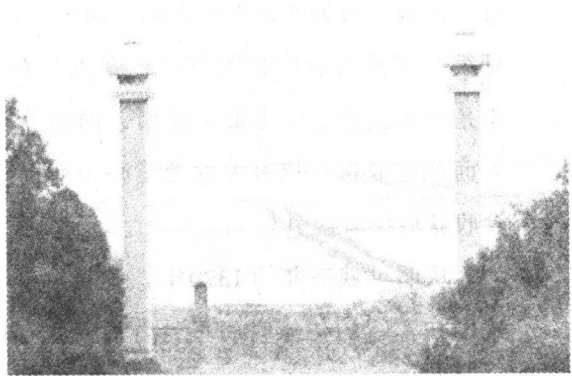
让我们把目光转向晋商崛起的明朝初期。朱元璋推翻元政权以后，蒙古人退回草原。为彻底翦灭蒙元势力，朱元璋曾4次用兵，但收效甚微。于是明政府先后在北边设立9个重镇，构成沿边320多公里的防御线。根据研究，军队的人数非常多，一度达到了120万人，使用的军马也有30多万匹。

任何时代都有财富集中地带，要想发大财，就得进入财富集中地带，否则，远离巨额财富，又如何能发大财呢？当时的财富集中地带之一是九镇边关。

“兵马未动，粮草先行。”历览古今多少战事，胜，胜在粮；败，也败在粮。军需粮食关系到王朝的命运，对商人却是难得的机会！近百万大军的粮食需求蕴含着巨大的商机，商人们怎么会放过这一发大财的机会呢？

明洪武三年（1370年），山西的行省参政杨宪，给朱元璋上了一个奏折。按照这个名为“开中法”的奏议，朝廷不必再自出巨银输边了。而是由商人按照官方要求将粮食运到指定的地方换取盐引（明代由官府发给盐商贩运、出售盐的凭证）后凭盐引到指定的盐场支取食盐，最后到相关的售盐区去销售，除补偿转运粮费外的利就归己所有。一般情况是200石粮食换一张

山西南部的盐池，是中国最古老的产盐区之一，有三四千年的生产历史。盐是和晋商发展紧密相关的重要资源



引票。

这种做法有三个好处，第一利于国家，第二便于商人，即惠商，第三利于减轻老百姓的负担，可谓一举三得。朱元璋很感兴趣，下令推行全国。

时势造英雄，时势也造巨商！明初政府为了解决西北边疆危机，不惜让渡一部分特权。

盐的重要性不言而喻。人人离不开盐，在商品经济不太发达的时候，盐是一个大宗商品，经营起来风险小、利润高，是一桩只赚不赔的买卖。按当时的行情，经营每引盐可获纯利白银六钱，如果达到了十万引，就能获利白银六万两之多，可称得上是厚利了。

盐铁专卖，是历朝历代既定的国策，商人能如此大范围地涉足盐业经营已经是天大的皇恩了。这对商人，尤其是晋商来说，无疑是一次千载难逢的机遇。

“开中法”以所运粮食的多寡支取盐引，而晋商在竞争中自

有其优势。边关九镇中的大同、偏头二镇位于山西北部，宣府、延绥、宁夏与山西相距较近，晋人又有长期窖藏粮食的经验，于是捷足先登，一方面从江浙、两湖等产粮区运回粮食，另一方面就近取材，招募大批无业游民开垦荒地，实行商屯，待粮食收获后换取盐引。

从明洪武三年（1370年）到正德八年（1513年），“开中法”初实行的43年时间里，晋商几乎垄断了向“九边”输粮，并以此优势经营盐业，进而与徽商争夺江淮盐业市场。“开中法”的实施，使晋商经营盐业的区域和规模大大扩展，从只能经营自己家乡生产的河东盐，到遍及全国各大产盐区，尤以两淮、长芦居多。晋商的足迹遍天下，寄籍扬州、天津的晋商与日俱增。

晋商乘势而起，发展为足以与徽商相抗衡的大商帮。

机遇一来，就牢牢抓住不放，这正是晋商成功的一大秘密！

明朝中叶政府改“开中制”为“折色制”，规定盐商只要向政府纳银就可以从相关机构处领取盐引，而不必再纳粮取盐引。

“折色制”激活了边地粮食市场。

晋商之所以能够介入并操纵边关的粮食市场，还有一个重要原因，那就是军饷的发放由实物改为银子。朝廷按每人三十两银子的标准，每年拨付一千五百多万两银子作为边饷，其中，绝大部分用来购买粮食。商人们不再是向边关输送粮食，而是与军方做粮食交易，这使得边关粮食市场化，为商人获巨利创造了先决条件。

当时，商人们获得利润的方式是尽可能从生产者手中低价

买进货物然后运到边镇高价出售。在这种情况下，地区的、季节的因素所引起的粮食差价是他们的利润得到保证的基本条件。比如正统八年（1443年）江西和山东的粮价为银一两可买米五石，比两年后的大同整整多了二石。如果商人囤积居奇，送粮到大同，那大赚一笔不成问题。同样，嘉庆二十九年京师银一两可买米二石到二石九斗，四年后，存粮送到大同，赚的银子会更多。

另外，晋商通过“买青苗”和预借资金、资财等方法去操纵粮食价格。在经济手段之外，最主要的办法是实行垄断。当一种商品被垄断时，商品的价格就会严重偏离其价值，价格大有垄断者说了算的意味。以大同为例，正统十年（1445年），银一两可买米三石。弘治十三年（1500年），银一两就只能买米二石，整整少了一石。到了嘉庆三十三年（1554年），银一两只能买米三斗了。粮价如此变化，其中的“油水”之多，恐怕超出了想像。由于实行了



据说扬州瘦西湖是在“亢家花园”的基础上扩建而成

相关链接

明代山西商人靠贩粮贩盐发家致富者多，而最为闻名的是平阳亢氏，当地人称“亢百万”，其家用于藏粮的仓廩多至数千，当地有“上有老苍天，下有亢百万，三年不下雨，陈粮有万石”之说。到康熙时，亢氏已成为两淮盐商中富可敌国者。亢氏在小秦淮建“亢园”，临河造屋100间，长达一里余，人呼“百间房”；又建“亢家花园”，据说扬州瘦西湖即在此基础上扩建而成。

垄断，晋商的经营得到极大的发展。

贿赂边关将领和官员也可以获得极大的好处。那些手里揣着数以百万两计的银子的家伙是最大的粮食购买商，据有关记载，他们买粮多达万石、数十万石，所用银两也以万两为基本单位，而粮价的差别也很大，这其中的秘密一算便一清二楚了。如此大的购买量，差别如此大的价格，只要给予购买者“适量”的回扣，出售者的利润会薄吗？



晋商推着木轱辘小车 载着沉重的粮食和盐 在崇山峻岭中穿行

晋商窖粮输边，自然最能赚银子了。他们垄断了边关粮食交易，实际上就等于抓住了边关流通的大量的银子，他们能不暴富吗？与此同时，其他军需用品也逐渐市场化，由此带动了边地棉花、棉布市场的兴起。晋商

又牢牢地抓住了这个机遇，成为边地市场棉花、棉布的主要经营者，从而获利颇丰。

临近边镇的地理优势为晋商的兴起起了决定性的作用。但有人会发出这样的疑问，同样占有地理优势的还有北直隶商人和陕西商人，为什么唯独晋商能获得长足发展呢？一个极其重要的因素是晋商已有一定的资本积累，这是纳粮的保证，否则，银子不够，做什么都无从谈起。当时，晋商的经济实力远远大于西邻陕西商人，而东邻北直隶商人尚未发展起来，因此，在利用“开中法”做“盐引”生意时，晋商独占鳌头也就不足为

奇了。所谓“时刻准备着，机会来了你就成功了”，只有首先积累出一定财富，才能在机会来临时重重出击，做更大的生意，否则，无论时势对经商多么有利，一切都是空的。

凭借盐业和粮食贸易，山西商人迅速积累起大量财富，完成了宝贵的原始积累，并接受了初步的商业启蒙，为以后的发展打下了坚实的基础。可以说，“开中法”造就了晋商的辉煌，为晋商500年的繁荣揭开了序幕。在山西，“非数十万不称富”，家财达数十万、数百万两白银者比比皆是，上千万两的也不算稀奇，贪瘠的山西也因为晋商的崛起而成为当时中国最富足的地区。

智慧点评

创业难，获得“第一桶金”更难。当国家政治经济形势发生变化，为商业的发展提供机遇时，一个地方的商人能不能得到发展，取决于这个地方的商人能不能认清形势，抓住机遇，捷足先登，发展自己。如果不能认清形势，看不到机遇，或者当别人已经捷足先登而后才看到机遇，因为迟走了一步，那么要发展自己不仅是困难的，甚至可能遭致失败。

山西商人在明清两代之所以能得到很大的发展，与其他地域商人相比，就在于他们抓住了机遇。政府给予了这种机遇，但更重要的是山西商人看到了这个机遇，并且紧紧抓住了这个机遇，挖到了“第一桶金”。

财富集中地带，并不一定是最发达的地区，而是市场最广阔，最有银子可赚的地方。

及时发现“邻居”的需求

孟子说：“天时不如地利，地利不如人和。”仅有地利之便，并不一定能成就大事，还需要具有敏锐长远的眼光。所谓幸运，其实是看到了别人没有看到的机会。所谓能力，就是有眼光辨别机会。

边贸生意是一项长期生意，因为文明的互补是长期的，需求是长期的！

山西地狭人稠，务农很难致富。但山西的地理位置非常独特，北部与蒙古草原接壤，南部和中原政权的统治中心，不论是唐朝的都城长安，还是大宋的都城汴梁隔河相望。处于这样的地理位置，难怪无论是游牧部落，还是中原政权，都把山西作为军事攻击时最直接的通道。时空转换，战争时期的兵家必争之地，到了和平时期就会成为农业文明和游牧文明相互交融的必经商路。

从明清两代来看，山西在中国内陆与北方少数民族地区进行的边境贸易中起到了非常重要的作用。汉族需要北边各族的皮毛、马匹等，而对北边各族而言，生活不可缺少汉族的盐、

茶、丝绸和铁器。一个面积广阔的市场，向晋商敞开了大门。

以清朝为例。当时各边疆少数民族地区都纷纷内附，蒙古、新疆、西藏等地都纳入到清政府的统一管辖之下。蕴藏于各边疆地区的巨大商机被释放出来，它提供给晋商的贸易前景是无限广阔的。在广袤的北方边疆地区，可谓遍地是黄金，且不说东北肥得流油的黑土地，且不说蒙古草原上成群的牛羊，单就那长白山的人参、灵芝，以及那漫山遍野的参天古木，那牧民帐篷中堆积如山的貂皮，哪一样不是内地奇货可居的名贵物品？而换回这些东西，只需要铁锅、盐巴、茶叶这些在内地人看来再普通不过的物品。

且看当时这些商人是怎样进行贸易的。《卜奎风土记》中曾记载当时旅蒙贸易的情景，“贾初通时，以貂易釜，随釜之大小，貂满于釜，然后可易”。一口铁锅换一锅貂皮，天底下竟有这样的买卖！无数山西人疯狂了，他们纷纷丢下手中的农具，抛妻离子，走出黄土高坡，出西口，闯关东，深入蒙古草原，去做天底下最赚钱的生意。

游牧文明与农耕文明的生活互补是全面的，而非某一时、某一地、某一物的交换。只要存在着两种不同类型的经济文化区域，就永远存在着这种互补。

这便是永久的商机！这是一项长期生意！

晋商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，通过做边贸生意渐渐发展壮大。

乾隆二十年（1755年），一件对晋商发展有着深远影响的事情发生了。这年清政府宣布限制俄商赴京贸易，把恰克图作为

相关链接

关于晋商的兴起有几种说法。

第一种，明末李自成遗金说。传说，李自成兵败山海关后，将所掠明朝文武大臣的金银以及宫中所藏的银器等熔铸成饼，每饼重达千两，共数万饼，准备解运回西京（今西安），但败退到山西祁县孙家河时，追兵迫近，李自成又负伤，便存金于后来的富商家。

李自成农民起义军有无遗金，缺少实证。但晋商在明初实行开中法以后就已崛起了，又怎么会等到明末呢？

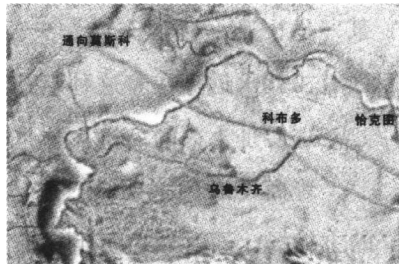
第二种，晋地农业发达说。这种说法认为，晋地农业的积累，促成了农业与商业的大分工，从而带来了繁盛，形成了庞大的商人群体。此说法站不住脚，因为比晋地农业发达的地区很多，为何唯独晋地出现了商人群体呢？

第三种，运城盐池致富说。这种说法把经营河东盐作为商人致富的主因。这也难以自圆其说。淮盐、长芦盐都比河东盐在数量、质量、销路上占优势，为何在那里未形成庞大的商人群体，而由晋商和徽商垄断了那里的盐业？

此外，还有地方割据政权说和晋人俭朴说。这些说法都过于片面。



山西商人垄断的恰克图贸易市场，当时占到了俄国对外贸易的 49%，占到中国出口贸易的 19%。



中俄两国之间的茶叶贸易最终导致了一条商业大通道的产生，即与“丝绸之路”并称的“茶叶之路”。

中俄贸易的唯一地点。此时，在中国上千万平方公里的国土上只有两个对外通商口岸，一个是南方的广州，另一个是恰克图。中俄贸易的庞大交易被压缩到恰克图进行，恰克图的地位迅速上升。无数晋商看出了其中蕴藏的巨大商机，纷纷从张家口、包头、归化等地一直向北，来到恰克图，在这里安营扎寨。在他们中间就有山西榆次常氏家业的中兴之人——常万达，他是一位中俄贸易的巨子。

常万达在乾隆二十年（1755年）之前就来到了恰克图，当众商正处于观望之中，常万达却独具慧眼，他将在张家口经营的“大德玉”字号改为茶庄，倾其所有来到恰克图。

一片小小的茶叶，能带来多大的利润？常万达如此果断改而经营茶叶，是因为他发现晋地北邻的蒙古及俄罗斯乃至西边的新疆、西亚和欧洲，是一个巨大的茶叶消费区。世代生活在这一广阔地区的人们多食牛羊肉，依赖茶叶消食和养生，因此茶叶是他们生活中必不可少的“奢侈品”。而福建、浙江、江西、湖南、湖北等地，又是极为巨大的产茶区。北边及西边需要买茶，南边需要卖茶，双方除了山水相隔外，交易市场的空缺为最大的需求了。

晋商发现了这种需求，并成功地满足了它。在双方都得到所需的时候，晋商就在含笑数银子了。

果然，常万达的茶叶在中俄贸易中极为抢手，获利丰厚。为了创出品牌，他对于茶叶的采摘、加工、运输等都作了精心的安排。茶叶的产地选定在福建武夷山，加工后运到张家口包装，再用骆驼运输到恰克图交易。很快，常万达赢得了俄商及

俄国政府的信任，他的茶庄开到了莫斯科和欧洲一些国家。

有路的地方，晋商能走到；没有路的地方，晋商靠毅力和智慧也能走出新路，他们是一群商路的开拓者！中俄两国之间的茶叶贸易最终导致了一条商业大通道的产生，它以中国南部的福建省为起点，终点是位于俄国的圣彼得堡，跨越欧、亚两个大洲。这条商业通道的俄国方面，由俄国政府控制，它的另一段则完全由晋商把持。有人把这条路称为“茶叶之路”，与两汉时的“丝绸之路”并称。常氏对于“茶叶之路”的开拓居功至伟。从此，常氏以茶叶贸易为基础，形成了一个庞大的跨国

贸易集团，创造了巨额财富。常家的资产最高时达四五百万两白银，成为清代极为显赫的外贸世家。

在常氏的带动下，许多晋商都投资茶叶贸易，如祁县渠氏开设的“长裕川”是有名的茶庄，“大盛魁”商号也参与茶叶贸易。由于“所有恰克图贸易商民，皆晋省人”，所以，中俄恰克图贸易，其实就是晋商和俄商之间的贸易。

智慧点评

和人的品性千差万别一样，需求也是多种多样的。每一种需求中，都蕴藏着可以赚的银子！在地域差别之中，在习俗变化之间，在文化变革之时，甚至在时局动荡之秋，皆有千千万万种需求，就看如何把握和利用了。有的人注意的是短时间的需求，有的人则关注长时间的需求。长期需求带来长期贸易，长期贸易带来长期利润。常万达将自己在张家口经营的“大德玉”字号改为茶庄，其魄力、胆识和眼光注定他将源源不断地获得银子。而在其后跟风而上的晋商也是如此。

福建的茶园。小小一片茶叶，却关系着晋商的兴衰



在众多茶商的努力下，茶叶成为中俄贸易的主要商品，占中俄全部贸易额的94%，且都是在恰克图完成的。茶叶成为晋商继盐业之后所掌握的另一种极为重要的贸易物资，茶叶贸易不仅使恰克图迅速繁荣起来，同时也创造了一批新的晋商巨富，成为晋商发展史上又一个高峰。

永远不要爱上一个行业

经商一大忌是缺乏灵活的头脑，只固守一条路子，而且低头走到底。这种做法只会导致一种结局——失败。真正的成大事者都是让自己的思维达到一种极度灵活的状态，以变应变，寻找新路。李嘉诚对此有过一个精辟的论述：“作为商人，你永远不要爱上一个行业。”

明朝推行开中制以来，晋商一度垄断了北边的开中特权，获取了高额利润，但很快遭遇了一项挑战。

明弘治五年（1492年），户部尚书叶淇在徽商的支持下推行折色制，规定盐商可以纳银向相关机构领取盐引，而不必再开中纳粮。“折色”对商人显然是有利的，获取“盐引”更为便捷了，但这一转变，对地处西北内陆的晋商极为不利。一方面他们先前的地利之便尽失，并且还要到东南产盐区支取盐引；另一方面，由于不需纳粮支取盐引，使许多商人手中的粮食成为无用之物，晋商作为最主要的开中纳粮商人，损失更为惨重。

经商一大忌是缺乏灵活的头脑，只固守一条路子，而且低头走到底。这种做法只会导致一种结局——失败。真正的成大事者都是让自己的思维达到一种极度灵活的状态，以变应变，寻找新路。

事者都是让自己的思维达到一种极度灵活的状态，以变应变，寻找新路。

晋商经过一百余年的发展，羽翼已丰，不会因为外界条件的变动而退出商业舞台。为了应付时势，精明的晋商一方面充分利用“折色”所带来的便利，他们中一部分商人迁居扬州，继续从事盐业贸易，与长期盘踞那里的徽商争盐利，转化成所谓的内商；另一方面继续从事长途运粮到边地，把过去长期运粮的经验和晋地临边能广储粮食的独特条件和优势发挥到极致。

开中折色制度的推行是晋商发展过程中的又一个契机，它迫使晋商的经营向多元化发展，其影响也由北方边地扩张到全国各地。由于权要豪商的排挤，一般商人已很难插足盐业贸易，于是他们纷纷转向其它行业，如丝绸、棉布、木材、矿冶、中药材、茶叶、典当等，这些行业都是晋商积极介入的领域。另外，晋商经营的地域也不仅仅限于北方，而是遍布全国，“足迹遍天下”。严慎修在其所著《晋商兴衰记》中概括了晋商的活动踪迹：“南则江汉之流域，以至桂粤；北则满洲内外蒙古，以至俄之莫斯科；东则津京、济南、徐州；西则宁夏、青海、乌里雅苏台等处，无不有晋商足迹。”由于经营的种类多、规模大，多元化、集团化的经营模式已逐渐形成，这为晋商崛起成为一个全国性的商帮打下了坚实的基础。

北部做边贸生意的茶商也遭受过一次严重的打击。

鸦片战争以后，根据中俄《天津条约》、中俄《北京条约》及中俄《陆路通商章程》等几十个不平等条约，俄商可深入中国沿海、沿江、内地二十多个城镇“自由贸易”，中俄恰克图一