

<<细数晋商成与败>>

图书基本信息

书名：<<细数晋商成与败>>

13位ISBN编号：9787807242260

10位ISBN编号：7807242264

出版时间：2008-8

出版地：京华

作者：朱彤

页数：237

字数：160000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## <<细数晋商成与败>>

### 内容概要

在中国历史上，很少有人像晋商一样幸运，凭着天时、地利迅速爬上了财富的神话巅峰；孰不知，也很少有人像山西票号一样，一而再，再而三地拒绝天赐良机，以狂热的执着去抱残守缺，以天才的精明来犯傻。

本书从历史的细节出发，破译晋商的成功之道，解读票号的衰败之迷，或许，寻找历史的真相更有现实意义，寻找商业神话背后的故事更让人振奋。

## <<细数晋商成与败>>

### 书籍目录

第一章 四次机遇成就500年晋商 第一次历史机遇：“开中法”造就盐商 第二次历史机遇：开中纳银多种经营 第三次历史机遇：边民政策促进旅蒙贸易 第四次历史机遇：建立票号成为金融业翘楚 机遇是创造的，不是等到的第二章 得人则兴，失人则衰——晋商用人之道 重视商业人才 从小相公做起 同人保证 招聘制度 知人善任 用人不疑 成也在人，败也在人第三章 晋商企业文化——诚信 崇拜关公，义中取利 小糊涂大聪明 把声誉视作自己的生命 对合作者的诚信 制度不健全，信义成了双刃剑 第四章 和气生财——谦和礼让的经营风格 以和为贵的商业文化 想顾客所想 待客有道 同行不是冤家 对属下与他人的宽厚第五章 晋商的经营谋略 票号是怎么盈利的 “买卖赔与赚，行情占一半” 信息无所不在 资金调度 灵活的经营手法 注重质量，打造名牌产品 宣传与广告第六章 晋商的管理制度 所有权与经营权分开的经理负责制 “人人可以当东家”——顶身股的激励 “法至严密”的号规 家长制：错过了票号改组银行的机会第七章 市场与官场 市场离不开官场 垄断经营的大盛魁 炙手可热的皇商 官商勾结的票号 成也是官败也是官第八章 成由勤俭 败由奢 “晋俗俭吝” 经商如打仗 打破“富不过三代”的神话 晋商的钱用来干什么了

## &lt;&lt;细数晋商成与败&gt;&gt;

## 章节摘录

书摘晋商在其所处的明清时代，前后遇到过5次较大的历史机遇，其中有4次被晋商牢牢地抓在了手里，得以施展其才能，取得长足发展。

而最后的一次历史机遇却被错失，从而走向衰落。

第一次历史机遇：“开中法”造就盐商 晋商遇到的第一次历史机遇是在明初。

我们都知道，人人离不开盐，尤其是在商品经济不太发达的时候，盐是一个大宗的商品。

春秋时候管子就讲，十口之家，十人食盐。

五口之家，五人食盐。

无盐尔，饿死而肿。

如果不吃盐，就是我们现在通俗所讲的，不吃盐要得大脖子病。

由于盐在日常生活中的重要性，所以历代统治者都把盐作为一种特殊的商品来加以控制，甚至制定盐法来进行合理调配。

明朝的时候，关于盐的买卖分为两种，一种是“户口食盐法”，一种是“开中法”。

所谓户口食盐法，就是按照人口的数目来供应食盐，这种供应是由政府提供的，但是不是免费的，百姓要按照盐价来交纳粮食或银钞，这种方法制定于永乐初年，但是由于管理不善，有时候百姓虽然交纳了盐价，但是却经常不能及时得到食盐，所以这个方法不久就失去了应有的意义。

在这样的情况下，另一种方法就逐渐的盛行起来，这个方法就是开中法，开中法实际上是整个明朝盐法的主体，最初主要是为了供应北部边塞地区军事消费而采取的一个政策。

当时的背景是，明朝建国后，为巩固其政权，曾多次出兵塞外追击元蒙残余势力。

而蒙古各部也经常南下扰边，使明朝的统治受到严重威胁。

为了防御蒙古，明朝政府在九边布置有86万军队。

这么多的军队和马匹需要大量的军饷才能维持，从而形成了一个庞大的军事消费区。

为了解决边镇的军饷，才施行了开中法。

简单说来，所谓开中法，就是让商人把米粮输送到指定的地点，然后准许其贩盐来作为报偿。

这个交易的整个过程大致就是：商人把粮草交到指定的边仓，各边仓便发给收到商人粮草的证明即仓钞，也就相当于现在的开了一张发票或是收据，商人拿着这张发票，就可以到指定的盐运司换领盐引，也就是贩盐许可证。

然后，再拿着这个贩盐许可证到盐场即盐的生产场地，按许可证上写明的数量领盐，在规定的地点接受检查后，运到政府规定的批准售盐的地区销售。

按照规定，盐引也就是准许贩盐的凭证，必须随身携带，而且从到边仓交纳粮草起直到在行盐地售盐止，这一连串的活动必须由同一商人来完成。

对到规定的行盐以外地方贩盐，或将盐引中途加以转卖，以及委托代理人代办上述业务等，都是不允许的，法令都严加禁止。

这些法令就必然要促使整个交易的过程由专人来完成，这样就逐步地形成了最初的盐商。

晋商以“极临边境”的优势，一俟明初开中制实施，便捷足先登，纷纷进入北方边镇市场，集粮、盐、布商于一身，兴起于商界。

以上可谓明清晋商得天时，抓住的第一次历史机遇。

从山西盐商的发展来看，是明代开中制度的实施，给他们带来了历史的机遇。

山西盐商的先世不乏务农为业的，其后才弃农经商，以盐为业，从边地重镇进军到盐业大都，从粮商、引商，到完全意义上的盐商，成为晋商中最早兴起，最为成功的商帮。

## <<细数晋商成与败>>

### 编辑推荐

一部《乔家大院》火遍全国，又重新勾起了人们对晋商炽热的兴趣。

晋商何以发迹，有着怎样的花样年华，又是什么原因让他们一蹶不振，晋商如何经营，如何用人，如何做人，乔致庸又能否代表晋商整个群体，这一切的一切，本书将给你详尽的答案！

在清朝，全国排名前16位的大财团都在山西。

仅仅把山西几个县城富户的家产相加，数量就超过了一亿两白银。

这个数量甚至比当时国库存银还要多。

晋商为中国近代十大商帮之首，曾称雄商界500年，与犹太商人、威尼斯商人并称世界三大商人。

一时间的暴富，也许只需要一点小聪明，而几百年的辉煌则源于一种智慧。

晋商，改革开放后被山西官员百姓不断挖掘的一段尘封历史.....晋商，市场经济中令无数专家学者探讨研究的一门社会显学.....晋商，当代职场上让公司老板员工彼此益智的一个热门话题.....

<<细数晋商成与败>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>