

<<晋商的智慧>>

图书基本信息

书名：<<晋商的智慧>>

13位ISBN编号：9787802136311

10位ISBN编号：7802136318

出版时间：2009-1

出版时间：海潮出版社

作者：陈凯元

页数：266

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>

## <<晋商的智慧>>

### 内容概要

在清朝，“山西应考之童不敷额数”（指报考的人数少于录取的人数），这在中国科举史上十分罕见。

。

“秀才学生意——改邪归正！”

”这句惊世骇俗的歇后语出自晋人之口，他们借此开启了一个价值多元的人生。

让有才华者跻身于商界，是晋商成功的重要原因。

## &lt;&lt;晋商的智慧&gt;&gt;

## 书籍目录

第一章 创业，宾现财富自由的最佳途径 进入财富集中地带 及时发现“邻居”的需求 永远不要爱上一个行业 放眼天下者，富甲天下 DOER VS DREAMER 第二章 把商人做纯粹了 崇商重利，把经商作为大事业 “学而优则商” VS “学而优则仕” 经商祖训，家族延续的秘密 经商之人，必是人中之智者 第三章 理财是一项复杂的智慧活动 金融业的竞争，说到底就是信誉的竞争 义气是行商生财的资本 做天下最大的生意 钱流动的过程就是钱生钱的过程 赚得起也要赔得起 为社会慷慨“输血” 不因利厚而过贪 第四章 政治智慧的力量 拥有敏锐的政治嗅觉 官场上没有永久的靠山 藏智、藏富、藏势，最忌一个“露”字 银子换来官帽子 第五章 小生意只需小聪明，大生意需要大智慧 把天下所有的商人都招来入股 专用“外人”经营 联号制——晋商首创的“托拉斯” 一个强大的商业帝国靠人治是行不通的 家族企业的最大难关是分家 把“冷板凳”坐热 买卖赔与赚，信息占一半 做小生意是赚钱，做大生意是做人 第六章 用什么样的人，关系到你能赚多少钱 不用“少爷” 选人的三条原则 “锻造”大掌柜 “顶生意”顶出积极性 第七章 有银子大家一起赚 两个精神支柱 自律才能律他 以戏会友 以仁和之风为人处世与经商 天下晋商是一家 打破“富不过三代”的古谚 用人不疑，疑人不用 一次商人救国的壮举 附录 晋商八大家族 “白手起家” 乔氏家族 “外贸世家” 常氏家族 “太谷巨富” 曹氏家族 “票号世家” 侯氏家族 “祁县大户” 渠氏家族 “世袭皇商” 范氏家族 “平阳首富” 亢氏家族 “最后风光” 孔氏家族

## &lt;&lt;晋商的智慧&gt;&gt;

## 章节摘录

第一章 创业，实现财富自由的最佳途径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（明代由政府发给盐商贩运、出售盐的凭证），然后，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，除补偿转运粮食的费用外，其余的利就归己所有。

一般情况是200石粮食换一张引票。

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。

## &lt;&lt;晋商的智慧&gt;&gt;

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。

盐业专营，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”实行的最初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，恐怕超出了想象。

由于实行了垄断，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，由此带动了边关棉花、棉布市场的兴起。

晋商又牢牢地抓住了这个机遇，成为边关市场棉花、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

## <<晋商的智慧>>

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，机会来临时你就成功了”，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。

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。

<<晋商的智慧>>

编辑推荐

《晋商的智慧(珍藏版)》由海潮出版社出版。

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>