

《徽商领袖》

图书基本信息

书名：《徽商领袖》

13位ISBN编号：9787533669638

10位ISBN编号：7533669630

出版时间：2012-10

出版社：安徽教育出版社

页数：219

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

前言

“天下百姓寄命于农，徽州百姓则寄命于商。” 摊开安徽地图，奔涌不息的长江将广袤的江淮大地天然划分为地貌特征各异、人文风俗不同的两大块。皖北，健硕而庞大，一派绵延中孕育了中国文化的源头；皖南，灵动而秀美，婀娜多姿中成就了自然和人文的荟萃。一代商帮传奇徽商，就诞生在这片热土之上。在鼎盛时期，徽商足迹如月光泻地，遍布大江南北。所到之处，一个小小的村落迅速人气聚集、店铺林立，当地商业迅速兴盛繁华，“无徽不成镇”之说由此而生。数百年间，徽商灿若繁星，所控财富，相当于当时全国一年的财政收入，因此堪称“富可敌国”。但随着时代变迁，徽商盛极而衰，一度淡出历史舞台，可是，徽商精神却未就此湮灭。当这一火种遭遇政策东风和适宜环境，迅而形成燎原之势，徽商也由此在上个世纪80年代之后蓬勃兴起，迅速茁壮成长，重返中国经济舞台，并成为中国当下一支昂然崛起的新兴商业力量。无论是80年代早期的深圳特区和沿海开放地区，还是90年代的浦东开发，以及随后西部大开发、东北振兴、中部崛起和环渤海经济圈的打造，无一不闪烁着徽商的身影。徽商们仿佛是一群群触觉灵敏的鱼群，他们循政策和市场的暖流而上，并在当地扎根、发芽、开花，终而结出繁茂果实。从改革开放初期的中国第一个个体户“傻子”年广九，至上世纪80年代末下海的史玉柱，以及随后在中国家电业创造了巨大辉煌的张巨声和陈荣珍，在国内肉食品行业和家电终端披荆斩棘、所向披靡的祝义材、张近东，在新能源汽车领域叱咤风云的王传福以及奔走于各种慈善场所、为中国慈善事业鼓与呼的陈光标，徽商的身影无处不在。由此，诸如“中国首富”、“中国首创”、“中国首善”之类的头衔，尽落徽商囊中——他们凭借着自身的智慧和胆识，驰骋于大江南北、活跃于各行各业，成为诸多行业的领军人物，并在此过程中列土封疆，令人瞩目。尤其是在皖江、合芜蚌、皖北等江淮大地，尹同跃等本土徽商突出重围领跑中国，循序展开的徽商商业版图正急速扩张……这是明清徽商奇迹的延续！这是当代徽商复兴的前奏！这些新徽商继承了古徽商的核心价值观，包括“儒而好贾”的文化特色、负重前行的“徽骆驼”品质和热心公益的奉献精神，而这些价值观符合传统文化道德要求、符合国际商务惯例，也符合中国特色社会主义价值观标准。尤其值得肯定的是，新徽商形成了年龄轻有活力、学历高有智力、产业新有潜力三大优势竞争力。相关调查数据显示，新徽商的平均年龄为40岁，83.2%的人为大学专科以上学历，60%以上的人从事IT等朝阳产业。这个群体，正在成为中国最具魅力和活力的一群，并在中国经济的发展和复兴中打造属于自己的全新版图。他们是新时期中国历史发展的见证者、亲历者，也是推动者和创造者。在改革开放进一步深化、中国经济日益走向全球的今天，在安徽正在谋求实现跨越和崛起的当下，新徽商们将挑起时代赋予的重任，且行且远。《徽商丛书》正是聚集了全国各地新徽商大佬、精英与新锐的传奇故事，丛书由徽商历史卷、徽商文化卷、徽商人物卷、徽商财富卷、徽商故事卷、徽商品牌卷、徽商传奇卷等十大卷组成，也是迄今最全、最深、最广的一套关于徽商的丛书，将收藏到国家图书馆和各省图书馆，并将作为全国主要财经院校MBA专业教材。此次率先出版的《徽商领袖》、《徽商精英》两本书籍，从登顶、崛起等角度诠释徽商的经营之道，对徽商人生轨迹和经营奥秘进行深入挖掘和剖析，致力通过灵巧的文字向读者传达徽商企业家们在当下的坚守与成就，探究徽商企业家们如何在程朱理学、桐城学派、老庄文化的浸染中，用智慧书写商业传奇！

《徽商领袖》

内容概要

《徽商领袖》书籍将对为中国经济和社会发展做出突出贡献的徽商企业家进行全景式解读，书籍主要是以人物为主，将每一篇承载着责任与历史的奋斗与崛起纪实故事，运用简洁明快、厚重大方、充满吸引力和感染力的语言，将徽商的领军人物以公正、客观地展现出来。

书籍目录

- 陈光标：慈善“超人”
- 陈广川：跨界高手
- 董明珠：中国最具道德的高管
- 李士发：谋略，决定棋局
- 李思聪：李思聪和他的“金融帝国”
- 刘圣本：投身农业的商界奇才
- 史玉柱：败寇为王
- 王传福：巴菲特称之为“真正的明星”
- 王石：塑造万科辉煌
- 吴钢国：“绿色照明”的使者
- 徐军权：递给世界的一张亮丽名片
- 许家贵：“舵手”本色
- 杨燕：燕子裁春款款飞
- 尹同跃：奇瑞转型
- 张桂平：遵循的是“谋定而动”的经商哲学
- 张近东：坚持不断创新的商场大手笔
- 张子良：农业保险探路者
- 祝义材：雨润帝国密码

章节摘录

版权页：插图：不仅缓解了社会的就业压力，也使苏宁形成了人才梯队建设的优良传统，年轻人在苏宁得到了施展才华的平台，苏宁也因为不断有新生力量的加盟而更加富有活力。从2006年开始，张近东还在苏宁创立了中国首个大型企业社工制度——“1+1阳光行社工志愿者行动”，号召苏宁10万多名员工每人每年拿出一天的工资进行社会公益捐助，拿出一天的时间参与社区公益活动。十多年来，累计捐赠公益事业上亿元，为社区所做的实事、好事难以计数。“1+1”行动启动以来，为社会公益做了许多好事，更加密切了苏宁与社会各界的关系，对苏宁10万多名员工的思想精神境界，也有极大的提升。张近东积极参加社会光彩事业，做出了一系列贡献：2000年12月，出资500万元设立“苏宁教育基金”，出资30万元兴建希望小学；2001年6月，出资30万元开展“苏宁希望之星”活动，在江苏全省范围内资助140名贫困大学生，同年10月向南京市社会福利院捐款10万元、赠送3万元的家用电器；汶川大地震发生之后，苏宁电器立即捐款500万元，张近东则以个人名义捐款5000万元。2011年4月26日，2011善行天下·慈善大典暨第八届中国慈善排行榜发布，张近东荣获2011年度“中国慈善事业特别贡献奖”。张近东对这一奖项尤感欣慰。2012年3月，苏宁电器在北京举办媒体答谢午宴，这是张近东每年到北京参加两会的保留节目。席间，张近东称：“我们正在考虑如何淡化消费者对苏宁在家电、3c方面的传统观念，将‘电器’字样隐蔽起来，同时又能体现苏宁在科技、信息化等方面的优势。”张近东的想法与乔布斯不谋而合。2007年，随着苹果由电脑领域向更宽广的消费电子领域进军，乔布斯迫不及待地把“苹果电脑”品牌中的“电脑”二字去掉，以体现公司的新定位。张近东经常在苏宁内部说：“苏宁做任何一件事情都不是突发奇想、一念之间决定的。”张近东已经不满足于1.3万亿元规模的家电市场。苏宁转型的背后，是他对更大市场规模的渴求。他的终极目标，是把苏宁变成世界级零售企业。在苏宁的新十年战略规划中，N2020年，苏宁电器实体店将实现销售额3500亿，苏宁易购网上商场将实现销售额3000亿，两者相加达到6500亿规模，占中国整个家电业市场规模的50%。如果加上乐购仕购物广场、苏宁置业旗下资产，到2020年，苏宁将成为破万亿规模的世界级企业。

《徽商领袖》

媒体关注与评论

企业家的最高境界就是从无做到有，从有做到无。你一定要把这句话写进去，就说是我陈光标说的。

——陈光标 营销是没有专家的，唯一的专家是消费者。你要搞好的策划方案，你就要去了解消费者。
——史玉柱 一个成功的企业家要把方向把握好。你做什么，首先自己心里要有数。建厂时要把方向选准，把产品选对。
——祝义材 比亚迪就算不惜代价，也要做好汽车品质。
——王传福 作为会长，关键看你的心胸如何，能不能把这些企业家团结起来，这就是他的魅力所在。
——张桂平

《徽商领袖》

编辑推荐

《徽商领袖》对中国经济和社会发展做出突出贡献的徽商企业家进行全景式解读。

《徽商领袖》

名人推荐

企业家的最高境界就是从无做到有，从有做到无。你一定要把这句话写进去，就说是我陈光标说的。——陈光标 营销是没有专家的，唯一的专家是消费者。你要搞好的策划方案，你就要去了解消费者。——史玉柱 一个成功的企业家要把方向把握好。你做什么，首先自己心里要有数。建厂时要把方向选准，把产品选对。——祝义材 比亚迪就算不惜代价，也要做好汽车品质。——王传福 作为会长，关键看你的心胸如何，能不能把这些企业家团结起来，这就是他的魅力所在。——张桂平

《徽商领袖》

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:www.tushu000.com