第一图书网, tushu007.com

<<大商传奇>>

图书基本信息

书名：<<大商传奇>>

13位ISBN编号：9787538293562

10位ISBN编号：7538293566

出版时间：2011-10

出版时间：辽宁教育

作者：胡冰

页数：320

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

前言

第一图书网, tushu007.com

内容概要

本书记载了1895—1925年以张謇为代表的12位大商人。
他们中有下海官员，有草根老板，有外资买办，也有爱国海归。
他们是近代中国新式工业的拓荒者，也是新型商业的奠基人，他们所创造的许多工商业模式，垂范至今无人超越。
他们与外资在经济战争中的案例依然让人拍案叫绝。

令人惊叹的是，清末民初的改革开放正在当代中国重新延续，很多领域都在上演惊人相似的故事。
因此，第一代创业者的商战谋略、危机对策、社会责任与人文情怀，对于当代中国企业家群体来说，无疑是最为生动实用的事业与人生坐标。

他们的实践涵盖了经商的方方面面，读懂了他们，就读懂了中国，读懂了中国式商道
历史总是惊人的相似，他们曾经面对的，就是当今商人正在困惑的
全球化背景下，如何应对国有资本、外来资本、民营资本的“三国演义”？

企业做大后，社会责任如何践行？
如何从野蛮生长向永续经营转变？

财富积累完成后，政商关系如何处理？
新的人生目标该如何设定？

十二个商人的创新经历：
张謇 创造了官督绅办的企业组织形式
周学熙 首创以专利买断的形式引进国外先进技术
张弼士 开创以体验式营销为主导的品牌运作模式
荣氏兄弟 开启了以负债经营来维持企业快速扩张的发展模式
马应彪 创建融购物、餐饮、娱乐、宾馆为一体的综合运营形式
刘歆生 创造性地利用信息不对称来进行系统获利
严裕棠 开创棉铁联营，实现产业结构互补
刘鸿生 中国第一个商业托拉斯的创立者
陈光甫 将客户意识升华为服务业的最高理念
唐星海 让泰勒式管理在中国落地开花
卢作孚 利用资产重组形式完成行业并购第一人

作者简介

胡冰，资深财经记者，长期从事资本与产业新闻报道，采访过近百位政界、商界和学术界人士。著有《成长是金》《创业英雄》等书，长期关注资本市场、创业现象与企业家群体成长。

书籍目录

张謇之状元下海
　　唯一的下海经商的状元，中国轻纺工业的奠基人，现代企业治理与公益社会的探索者。
他主张“实业救国”，被称为“状元实业家”。

周学熙之巨擘善舞
　　北洋政府财政总长、实业家。
与南方实业家张謇齐名，有“南张北周”之说。
他的实业救国事迹已经被收入中国高中历史教科书中。

张弼士之沧浪酒魂
　　红顶商人，南洋巨富，资产曾超过清朝国库年收入，可谓富可敌国。
张裕公司创始人，中国葡萄酒行业史上值得大书特书的传奇人物。

荣氏兄弟之得道多助
　　鼎盛时期拥有21家企业，在衣食上拥有半个中国。
成就了富过四代的传奇：哥哥的子孙在海外发展，成就骄人；弟弟的儿子荣毅仁官至国家副主席。

马应彪之拓荒射日
　　香港第一家华资公司的创始人，创立了中国第一家百货公司——先施百货，确立了中国百货业的各种范式。
他是孙中山进行革命活动最主要的捐助人之一。

刘歆生之划船跑马
　　汉口地皮大王。
有东方农民天生的坚韧，也有西方《圣经》倡导的宽容，三代赤贫，终成一代巨富。
他曾对黎元洪说过：“都督创建了民国，我则创建了汉口。
”
严裕棠之“制造”中国
　　中国机器制造业的开创者之一，创出了一条“棉铁联营”的机器自制、技术自立之路。
其子严庆龄、儿媳吴舜文在台湾创立裕隆集团，为台湾十大财团之一。

刘鸿生之红黑聚散
　　中外闻名的“火柴大王”、“水泥大王”与“煤炭大王”。
他出身草根，但他的创业轨迹，近乎完美地诠释了一段个人奋斗传奇。

范旭东之海归创业
　　梁启超的爱徒，留日海归，毕业于京都帝国大学化学系。
中国重化学工业的奠基人，被称作“中国民族化学工业之父”。

陈光甫之近利远功
　　毕业于美国宾夕法尼亚大学，创办上海商业储蓄银行。
他被誉为“中国最优秀的银行家”、“中国的摩根”，是中国旅游业的创始人。

唐星海之牛车阔斧
　　MIT双料硕士。

1926年引进
“ 泰罗制 ”，让庆丰纺织厂脱胎换骨，也让这个古老家族从长袍马褂走向西装革履。
港府2号人物唐英年为其后人。

卢作孚之船王悲欢
　　船王、社会活动家。
他一生中跨越了革命救国、教育救国、实业救国三大领域，从商生涯中充满艰辛、风险和挑战，其成就和影响远远超出了工商界。

后记：那个年代，那些传奇
大商人生关键节点

章节摘录

张謇之状元下海在中国历史上，状元出身的宰相为数不少，可状元出身的实业家却只有一位，那就是清朝末年南通籍状元张謇。
清朝二百多年，状元共有114人，江苏一省就出了49位，但其中下海经商的，只有张謇一人。
商人经商靠钱，官员谋私靠权，状元下海靠什么？
张謇的“实业救国”之道为什么半途而废？
楔 子张謇的好运，从他41岁中状元那年开始。
那一年，正值农历甲午（1894年）。
这个中国历史上非常倒霉的年份，以慈禧太后六十大寿庆典开局，以中日黄海海战北洋舰队惨败收场。
冒籍新年刚过，朝廷特开恩科的消息传到南通。
接到这个信息后，张謇根本没放在心上。
老父张彭年却雄心勃勃，比正当壮年的张謇还要激动，因为他很早就认准儿子可以夺魁天下。
那还是张謇刚入学堂不久，有一天，老师见门外有人骑白马走过，脱口而出：“人骑白马门前过。”但一时想不起下联，便让学生应对。
张謇的三哥张詧抢着说：“儿牵青牛堤上行。”张謇沉吟道：“我踏金鳌海上来。”老师一听大喜过望，逢人便夸张謇是神童，志向远大，将来肯定有出息。
从那时起，张謇就成为家族的希望之星，被父兄寄予蟾宫折桂的重望。
清朝科考与现在高考最类似的一点就是考生资格审查，不过现在高考重视的是户籍，到处查高考移民。
而清朝重视的是家庭出身，如果三代以内没有读书应试的人，就会遭到公开的歧视。
“三辈不读书，一家赛过猪”，是之谓也。
这样的家庭，在当时称为“冷籍”，家中子弟如果要参加科举考试，经常会受到地方学官和保人的多方刁难、勒索，稍稍应付不当，就可能误了考期。
不幸的是，张謇恰恰是出自这样的冷籍家庭，15岁那年，张謇首次参加童试就面临着这样的境况。
张彭年对儿子的才能满怀信心，他不想儿子的成绩因家庭出身而受到影响，因此，就想方设法避开这种困难。
这时，张謇的老师宋琳出了个冒籍赴考的主意。
他多方活动，找到了如皋人张驹。
经过磋商，双方商定，张謇冒充张驹的孙子张育才，在如皋参加县试，如果县试考中，张彭年必须付给张驹一定数额的酬金。
作为中人，宋老师当然也有提成与酬金，人家这叫教书买卖两不误。
冒籍考试就是古代的高考移民，被揭发的后果同样很严重，但为了儿子能顺利考中，张彭年甘愿冒险。
童试分为“县试”、“府试”及“院试”三个阶段。
张謇参加这年的如皋县试，一考得中；随后参加通州州试，成绩却不理想，名列百名之外。
但同乡中与张謇同年的孩子却考中了第二名，因此，乡里人都嘲笑张謇，说神童也不过如此。
最恼火的还是张謇的老师宋琳，他本想张謇顺利考中秀才好名利双收，不料小张州试成绩就如此之差。
恼羞成怒之余，他当众嘲笑张謇说：“如果有1 000人应试，取999名，不取的那一名一定是你！”当众受奚落，张謇泪流满面。
从这一天起，他在自己的卧室的窗户、蚊帐顶上、床头、案头等处都写上“九百九十九”五个字，警示自己要用功。
这年10月，张謇在院试中考取第26名，顺利获得生员也就是秀才资格。
儿子考中秀才，张彭年也信守承诺，如约向如皋张家付款，张謇也以如皋生员的身份入如皋县学读书

。
孰料张驹是当地的无赖，他不仅要张謇父子再交学官所派的其他费银150两，还以其他借口让张彭年再拿200两白银作为酬谢，不然就要向官府举报。
与此同时，知道张謇冒考的人越来越多，许多人以类似的理由进行敲诈。
如此下去怎么得了？
张彭年就请宋琳出面疏通，让张謇修改学籍，回家就读。
哪知宋琳也是局中人，利益攸关，哪里肯去拆骗局。
他斥责道：“归籍等金榜题名之后申请不迟。
现在申请，张謇的功名就要立即被革除，你们家出一个秀才容易吗？
”自此，张謇一家成了待宰的羔羊，谁都想来讹一把。
有一次，如皋张氏诬告张謇，如皋县衙便派人来捉。
张謇得悉后连夜逃往朋友家躲避。
出门不久，狂风暴雨就劈头而来，一不小心，他掉进了烂泥深达3尺的护城河里，险遭灭顶之灾。
张謇挣扎着爬出来，这时外雨内汗，衣服已经湿透，到朋友家的路不过 3 里路，他竟走了三四个时辰才到，一双脚磨得血泡连连。
张謇一生坚忍不拔，耐力超人，这些性格品质的底色都是从冒籍风波而来。
正是这人生的第一碗苦酒，让他在未来的人生中，不管遇到什么困难，哪怕是斯文扫地，也依然能挺住！
为了彻底摆脱纠缠，张謇主动向学校申诉，要求革除自己的秀才，让他到南通重考。
海门书院的院长王崧畦和海门训导赵菊泉看到张謇的才学，十分同情他，他们四处为张謇说情。
后经与知州孙云锦、江苏学政彭九余等人的多方交涉，1873年，礼部终于同意让张謇重填履历，恢复原籍。
此时，张家因为张謇冒考的事情，负债达1 000多两白银，濒临破产。
张氏昆仲原指望老四（张謇在家中排行老四）能金榜题名、光宗耀祖，不料却是这样一个结果，看来这不是什么有前途的投资项目，此时不撤更待何时？
于是，兄长们正式提出了分家，几番吵闹，大部分债务落到了张謇身上。
功名重要，吃饭更重要。
从此，为了养家糊口，张謇半工半读，再也难以一心只读圣贤书。
这也许就是张謇后来屡试不第的重要原因之一。

后记

那个年代，那些传奇这本《大商传奇》，记载了创业于1895年至1925年间，特立独行的12位大商人的故事。
在创作之初，就有人不断向笔者质询，为什么会选择这30年？
为什么偏偏是这12个人？
为什么这个时候写他们？
为什么选择这30年？
说起来话长，但归纳起来也简单，那就是1895至1925年间，正是个人创业的黄金时段。
创业所需要的宽松环境、市场空间、融资渠道，这30年全都具备。
相关统计也证明，中国现代数得上的大企业家，要么在这个时段内创业，要么在这个时段内接班，这个时段之后开始创业而能成大功者鲜见。
文坛上那些群星璀璨的年代，之前总是有着经久的文化积淀；这30年，创业者能各领风骚，背后也有着深层的原因。
1895年，堪称是中国新兴商业的元年。
当年4月，李鸿章在马关条约上颤巍巍地签下自己的名字，在承认中国战败的同时，也宣告了洋务运动的破产。
事实证明，旧瓶装新酒式的努力救不了中国，体制内的折腾已走到尽头，时代在呼唤新生力量。
这一年，中国有3个人做出各自一生中最重要的选择：康有为选择了变法，孙中山选择了革命，张謇选择了创业，他们的终极目标都是救国。
历史证明，变法基本没戏，革命推翻了清朝，而创业则实实在在改变了中国。
洋务运动的破产，结束了新式工商业中官商独大的历史；张謇下海，则标志着新型商人群体的崛起。
这些新型商人来自不同的社会阶层，他们中有下海官员，有草根老板，有外资买办，也有爱国海归。
从1895年起，新型商人们陆续开始创业。
这一创业时段，大致延续到1925年，正处于清末民初时期。
当时，从国内看，传统的集权统治被大幅削弱，旧的政治、经济与社会秩序被打乱，为创业者们提供了难得的宽松环境；从外部看，第一次世界大战爆发，遏制了外国资本在中国的扩张步伐，让本土新兴企业获得宝贵的市场空间，得以顺利度过创业生存期；而股份制的引进，让创业者们找到最好的融资方式；传统儒家文化与西方宗教的洗礼，也让当时的商业文化比较健康。
这么难得的天时地利人和，让大部分创业者演绎了自己一生中最精彩的商业传奇。
当然，中国民营企业家的故事，没有止步于1925年。
从大的历史周期看，这个群体的成长，以1925年为分界，可以分为前后两个30年。
如果说，前30年，大致充满了创业的惊喜；那么，后30年，则更多的是守业的悲壮，其间不仅充满残酷的竞争，还有战争的磨难，有时局剧变时的艰难抉择。
1925年后，北伐战争开始，中国走向统一。
1927年，国民政府定都南京，标志着新的中央集权正式形成。
乱世的结束，让各种秩序恢复正常，但也让以往自由宽松的环境逐渐收紧，让后来者失去了脱颖而出的创业时机。
1927年后，上了规模的民营企业在激烈竞争中壮大发展，于1937年初达到顶峰；之后，在战火纷飞中，在官僚与外来资本的夹击下，它们快速滑落，再也没有恢复昔年的辉煌。
1949年前后，国共大决战，民营企业家群体也出现大的分野，不少人去了香港、台湾，有的人飘落欧美，这些人中不少人继续实业之旅；留在大陆的那批人，则艰难生存，只有少数人熬到了改革开放年代。
从1895到1955，恰好一个甲子，60年一个轮回。
第一代民营企业家命运也大致如斯。
为什么偏偏是这12个人？
1895年后，新型商人中涌现出一大批成功人士，为什么偏偏选择这12位？

首先，当然是因为这些人的企业做得够大。
这12位大商人，全都是当时的行业翘楚，他们的企业在各自领域里基本上都是NO.1。
比如，卢作孚被称为中国船王，荣氏兄弟是面粉大王，刘歆生是地产大王。
但做得大，财富多，并不足以为世人楷模，我们最看重的，还是这些人的创新能力、理想信仰与社会责任意识。
民国年间有钱人多的是，生意做得大的人也不少，但真正能在生产技术、公司治理与商业模式上，大胆创新并成功实践的，其实不多，而这12位，恰恰是其中集大成者。
纵观这些人的一生，可以发现，他们不仅是中国新式工业的拓荒者，更是新型商业的奠基人，他们所精心打造的新兴产业福泽万民，他们所创造的许多商业模式垂范至今，他们在践行社会责任上堪称楷模。
在重大产业开拓方面，这些人是勇士。
人们都知道，关于中国的民族工业，毛泽东有“四个不能忘”的说法：重工业不能忘了张之洞，轻纺工业不能忘了张謇，化学工业不能忘了范旭东，航运业不能忘了卢作孚。
类似的比喻，在这12个人身上，还可以有很多。
比如，机械制造业不能忘记严裕棠，葡萄酒酿造业不能忘记张弼士，百货业不能忘记马应彪，旅游业不能忘记陈光甫……在商业模式创新上，这些人更是精彩不断，创造了很多个第一。
马应彪推出中国第一位女售货员，第一个女模特，第一张优惠券，第一家融百货、娱乐场、餐饮街、宾馆于一体的城市综合体……陈光甫在一百年前就在上海银行大力推广零存整取、小额贷款、教育储蓄，倡导诸如生日送鲜花、红白喜事卡等VIP服务，他发明的银行贷款业务风险调查，更是开国内银行业先河……而地产大王刘歆生所探索的地产开发模式，今天依然为许多开发商照搬照抄。
比如，为提升地块商业价值，不惜重金修路，甚至直接买车开通新的公交路线；为提升小区人气，与银行、邮局、商社合作，落实配套设施；除了自建自卖，他还发明了半租半卖、只租不卖，甚至尝试了类似BOT形式的合作开发……至于张弼士推销张裕葡萄酒时的体验式营销，刘鸿生卖煤时的按质论价，周学熙引进外资时的专利买断等等，今天依然被人们广为使用。
在公司治理上，这些人也做出了许多开创性的贡献。
张謇打破以往“要么官办要么商办”的企业形式，独创出富有中国特色的“绅办”模式。
这一模式，由德高望重的士绅一手托官、商两家，在保证股东收益的前提下，由士绅负责企业日常经营，这样既提高了企业管理效率，也提高了职业经理人地位。
马应彪以骨干员工持股，来提高公司向心力；荣氏兄弟则直接与管理层中的核心人物合股办厂来保证集团最大利益；严裕棠为减少内部摩擦，曾尝试设立“中央业务会议”机构，让儿子们轮流坐庄；唐星海为提高生产效率，坚决废除工头制，让泰勒式管理在中国落地开花……这样或大或小的创新，在这12个人的商业生涯中，几乎随处可见。
在践行社会责任上，这些人更是一马当先。
单从学历上看，这12个人很不均衡，有状元、有举人、有留学生，也有自学成才者。
像刘歆生、张弼士、卢作孚、荣氏兄弟充其量算是小学毕业，而刘鸿生也只是个大学辍学学生。
但这些人都有宽广的人文情怀、远大的人生理想、坚定的宗教信仰，有着强烈的社会责任感。
他们中过半数人是天主教或基督教徒，剩下的人不是半儒半佛，就是胸怀儒家修齐治平理想。
与那些有知识没文化甚至穷得只剩下钱的所谓大款们相比，这是一群真正意义上的大商人，是全球标准下的大企业家。
张謇是这些人中当之无愧的标杆，他开创了以一家企业建设一个地方的“南通模式”。
他在南通的建设，带有强烈的个人奋斗色彩，所谓“上不依赖政府，下不依赖社会，全凭自己良心做去”。
难怪南通有个说法：“一山，一水，一人。
”山是狼山，水是濠河，人是张謇。
这批人践行社会责任的形式多种多样，卢作孚在企业兼并中不让一个员工下岗，陈光甫始终保持员工收入在同行业中居于前列，荣德生创建江南大学，周学熙出巨资捐建寺庙……

编辑推荐

《大商传奇》编辑推荐：1895-1925年中国首批现代商人的崛起与命运走向，之前你或许不曾听说，但此刻你应该了解。
因为他们是中国现代商业的标杆。
《全球商业经典》副总编辑李国卿和欧美同学会副会长兼商会会长王辉耀联袂作序推荐。
中国现代商业开拓者、No.1的财富成长历程、经营之道；与权力最高层处理关系的艺术、与国外资本竞争的战略战术。
《大商传奇》是商人版《南渡北归》，披露长期不受重视或者被刻意遗忘的顶级商人的命运沉浮。

名人推荐

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