

<<商帮传奇（第四部）>>

图书基本信息

书名：<<商帮传奇（第四部）>>

13位ISBN编号：9787121136702

10位ISBN编号：7121136708

出版时间：2011-7

出版时间：电子工业

作者：孙科柳//刘鹏

页数：245

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>

<<商帮传奇（第四部）>>

前言

静下心来，探寻百年商帮的风云际会，感悟辉煌财富背后的商业智慧，是一次愉快的精神旅行。在我们漫长的文明发展进程中，“重农抑商”一直是我们这个国家一项古老的传统，在历史上，商人是逐利者，他们受尽打压和冷落。

然而那些血脉里流淌着商业气息的商人们从不停歇，他们伺机抓住每一个机会，走南闯北，货通天下。

1840年的国变，使年老的封建王朝终于不得不“睁开眼睛看世界”，而呈现在它眼前的是全球商业贸易正通过所有可以启动的轮船机车驶向世界的各个角落，源源不断地创造着空前的财富。

这是一种观念的革命，财富从此变成一顶桂冠，获得它们的人才有权利佩戴。

这些头戴桂冠的商海精英，成为一个个新的传奇，被人颂扬，广为流传。

确切地讲，他们的确有资格被称为“传奇”。

当太谷平遥的晨曦里走来新中国金融业的乡下祖父的时候，当胡雪岩们整理好顶戴后，坐下来谈生意的时候，当第一条红头船驶向先辈们从来没去过的“南洋”的时候，当挑担货郎穿行在义乌的大街小巷的时候——他们就注定成为这个时代的传奇，他们的每一句话、每一件事都是财富王国中的圣经。

每个人都想知道，他们在说什么、他们在做什么、为什么是他们。

乡下祖父说，我是晋商，我最富。

胡雪岩们说，我是徽商，我是商儒。

红头船上穷小子说，我是潮商，海外有金。

挑担货郎说，我是浙商，针头线脑能发家。

这就是最富有传奇色彩的“四大商帮”——晋商、徽商、潮商、浙商。

曾经，他们有着辉煌的先辈，丝茶、瓷器、钱庄票号、海货洋玩是他们的聚财之宝；如今，他们创造了我们耳熟能详的品牌：苏宁、比亚迪、百度、富士康、腾讯、国美、阿里巴巴、义乌小商品城……

可以说，这些名字本身就是财富的代名词，他们必须被写进历史。

商帮传奇系列正是从此处入手，由远及近地剖析四个商帮的历史传承和今天的发展。

通过宽广的视角，生动的素材，深入浅出地将晋商、徽商、潮商、浙商四大商帮的精彩故事娓娓道来。

往事不能尽述，我们只能从精选的素材里体味商道的真谛。

商帮传奇系列共分为四部，《浙商纵横》是其中之一。

明清以来，浙商逐渐在商界崭露头角，从龙游商帮、湖州商帮，一跃成就宁波商帮近代至民国的辉煌。

甚至在解放后至改革开放前这段商业的沉寂期，浙商依旧在海外蓬勃发展。

改革开放后，随着浙江小商品市场的遍地开花，民营经济迅速发力，加上海外浙商的强势回归，浙商在当今中国商界，可谓风头正劲。

浙商的传承与发展历程，对当今商界以及有志于创业的人士，无疑是一笔宝贵的精神财富。

商道沧桑，虽历经风雨，却始终承载着中国商人的精神，潜藏着无尽的商业智慧，指引着在路上的人们，由成功走向成功。

<<商帮传奇（第四部）>>

内容概要

本书以浙商的传承开篇，梳理了明清、民国至今的浙江主要商帮的发展脉络，从早起兴盛的龙游商帮、湖州商帮和宁波商帮到今天遍地开花的“浙江模式”，着力勾勒浙商的性格特征，叙写他们的商道传承。

书中选取老一代浙商和当今新浙商风头正劲的代表人物，以他们的传奇故事和为商之道为依托，书写浙商延续不衰的财富神话，体现他们的创富智慧和家国情怀。

此外，本书还努力通过新浙商的第二代、第三代的继承和发展，揭示浙商未来的稳固前行之路和突破创新的发展前景。

<<商帮传奇（第四部）>>

书籍目录

第1章 百年传承浙商路

从胡庆余堂到浙江商人
遍地龙游商，海纳百川
辑里湖丝，享誉天下
后来居上，无宁不成市
十万大军闯南北
小商品，大世界

第2章 天时地利好弄潮

泛舟五湖的商界之祖
面朝大海，万里逐波
开埠之后的经商大潮
立足上海滩，他乡成盛名
实业救国，振兴工商业
走遍天下的浙商模式

第3章 草根商人赢天下

面临抉择，有舍才有得
积累，人脉就是财脉
合作共赢，有钱大家赚
务实，做人何须张扬
一定要做自己的老板

第4章 五金大王起上海

生当乱世，漫漫学徒路
事业转机，只在一念之间
良好声誉换来的美孚生意
一箭三雕，时势造英雄
纵横实业界，名震大上海
心怀苍生，悠悠故里情
兴天下之利，莫大于兴学

第5章 娱乐教父的百年传奇

染料世家，无人承父业
筹办“天一”，兄弟齐上阵
下南洋，“邵氏兄弟”的初创
历时七年，打造东方好莱坞
经典频出，拓荒英雄写传奇
众星云集，一时称雄香港
老当益壮，创办邵氏大奖

第6章 世界船王的海上霸业

从童年开始的海上梦
行走四方，旧梦不曾忘
上海到香港，未来在何方
一条旧船撑起的海上帝国
船王登陆，鏖战“九龙仓”
这张“烫手”支票谁来接
建大学，回到梦开始的地方
后继有人，重夺船王宝座

<<商帮传奇（第四部）>>

第7章 老一辈浙商的浮光掠影

读“雨”书的少年
小小人丹大玄机
生于东山头的关西财阀
国货大王的抗日救亡
中国现代航运的先驱
毛纺大王的回归路
一个人定义一个产业

第8章 商界常青树的万向王国

挤进“计划”的缝隙
小小万向节的大事业
一定要让大家都富起来
产权问题，花钱买不管
四面出击，打造“万向系”
跨国之路，敲开通用大门
鲁伟鼎，新一代的接班人

第9章 汽车狂人放飞吉利梦想

垃圾里面淘出的金银
电冰箱做出的千万身家
四处转战，失败只当交学费
不过就是一个沙发带四个轮子
造豪华车，让中国汽车走遍世界
并购沃尔沃，上演真实版蛇吞象
痴迷教育，创办吉利大学

第10章 阿里巴巴撬动世界财富

创业教父的初次试水
西雅图，发现未来“宝库”
芝麻开门，阿里巴巴的咒语
“非典”，灾难中的成就
中国互联网史上最大的奇迹
风头正劲的商业领袖
让天下没有难做的生意

第11章 新浙商的风云际会

目录大王，阿里爷爷
温州出了个“邓小平”
拉二胡的富豪企业家
饮料大王，中国首富
传统行业的现代经营
将多元化进行到底
危难时刻的坚持

第12章 遍地开花的产业神话

放眼浙江，这里不止有温州
中国塑料制品王国
农民铸造的现代文化城
世界轻纺交易中心
中国皮革之都
走向全国，行迹遍天下

<<商帮传奇（第四部）>>

后记

<<商帮传奇（第四部）>>

章节摘录

版权页：然而，和其他的中华老字号一样，胡庆余堂也没能摆脱后继无人、回天乏术的局面。1996年，胡庆余堂制药厂负债近亿、濒临倒闭，在这时，一件别开生面的事情发生了，曾经作为胡庆余堂制胶车间的杭州制药二厂，接手了这块百年老店的金字招牌。

“儿子”兼并“老子”，一时传为美谈。

而创造这一奇迹的，就是胡庆余堂当年的一个小学徒——冯根生。

冯根生，浙江慈城人，出身中药世家，祖孙三代都从业于胡庆余堂。

祖父冯云生在胡庆余堂建立之初成为第一代药工。

父亲冯芝芳在胡庆余堂做验方核药工作。

冯根生14岁那年，因为家中贫困，进了胡庆余堂当学徒工。

那时是1949年1月19日，胡庆余堂每年只招收一名学徒，解放后收归国有，不再招收学徒，因此他也成了胡庆余堂的关门弟子。

进入胡庆余堂那天的情景，冯根生至今难忘，79岁的祖母含泪叮嘱他：“记住，生意是学出来的，本领是做出来的，要诚实，有志气，当学徒是很苦的，千万不要当‘回汤豆腐干’。

”祖母还叮嘱冯根生：“不管今后长多大，干什么，都要认认真真做事，规规矩矩做人。

”这些话冯根生一生铭记在心。

从进入胡庆余堂的那一刻起，冯根生就开始了他和胡庆余堂的传奇人生。

在胡庆余堂几十年如一日的艰辛打磨，冯根生不仅学会了从认药、制胶、炮制到丸、散、膏、丹的制作，而且学会了如何为人处事，更重要的是，胡庆余堂的经营理念深深地印在了他的心里。

对胡庆余堂的创始人——徽商胡雪岩，冯根生始终怀着深深的敬仰与怀念。

对冯根生来说，1972年7月1日是个非常重要的日子。

正是在这一天，38岁的他开始了一生中最重要的事业：胡庆余堂制胶车间升格为杭州中药二厂，冯根生任厂长。

从建厂开始，冯根生首先广揽人才，当时，被说成是“臭老九”的知识分子是没人敢要的，看到“臭老九”都怕，他却要了。

要第一个人来，被批斗得要死，冯根生想：要第二个也挨批斗，索性5个、10个全要了，他说这叫“死不悔改”。

从1972年到1976年这段时间，冯根生从全国要来别人不要的高级工程师、工程师36人，并自认为是发了一笔横财。

一位20世纪50年代初毕业于北医大的女同志，因家庭困难，想从山西调来杭州工作，她跑了十多个单位，都失望了。

就在他心灰意冷之际，见到了冯根生，当冯根生听说她以前的工作一直是搞西药合成和植物提取，并且懂两门外语时，当即决定尽快帮她办好一切调入手续。

她就是后来成为杭州中药二厂总工程师的马心舫。

实际上，冯根生人才观念的前瞻性还不止如此，当时他不仅招医药专业人才，而且像机械、化工、建筑等看似与中药制药不沾边的专业人才，他也一并揽下。

后来的事实证明，正是这种立体式的人才结构，才有力地促进了企业的腾飞。

冯根生在中药行业引发了一场革命。

冯根生看问题总是不同一般，但往往能一针见血地指出问题所在，他认为：中药的问题在制剂。

他进行的中药生产技术的改造，包括原液提取的自动化、分封包装的机械化、药液输送的管道化和现场管理的科学化。

中药生产由此实现了划时代的大工业生产，可以说，冯根生既是中国传统中药业的最后传人，也是中国现代中药的奠基人。

为此，冯根生的好友、作家黄宗英这样评价他：“中医药是我国科学与经济走向世界的种子选手，冯根生则是郎平。

”此后，冯根生的药厂先后生产出中国第一批中药静脉注射液、口服中药浓缩液，并迅速推向市场。

<<商帮传奇（第四部）>>

以人参和蜂王浆为主料的双宝素口服液，一经推出，即深受市场欢迎，并成为“文革”后不久在国际上打开销路的中国中药保健品。

同时，新研制的几十个治疗药纷纷投产，冯根生的药厂也逐步走向生产现代化轨道。

1982年6月，美联社记者威廉·塞克斯顿撰文在美国报纸上介绍杭州中药二厂，他这样写道：“除了一个特点（传统中药）之外，这家药厂的情景同纽约或波士顿的先进化学生物研究所没有两样。

”1978年，冯根生决定从发掘和开拓我国的中药宝库入手，涉足“抗衰老”领域。

他四处搜集古方、验方，在收集到的120个配方中，冯根生认定明朝永乐皇帝用的“益寿永贞”为最有前途的处方。

1979年，根据这个配方试制的青春恢复片（后改名青春宝抗衰老片）试制成功，经严格动物实验，证明其在抗衰老方面有神奇疗效。

青春宝投产后，立即畅销国内外，且好评如潮。

这个药名也成了后来药厂的新名片。

1992年，杭州市中药二厂和泰国正大集团合资成功，成立了正大青春宝药业有限公司。

1996年，即冯根生从胡庆余堂分家出来24年后，胡庆余堂和青春宝在利税方面的差距已经达到了100倍！

这时，胡庆余堂的负债额已高达9000万元，随时可能倒闭停业。

考虑到胡庆余堂这块金字招牌不能就此湮没，杭州市政府决定：让青春宝和胡庆余堂实行“联合”。

后者加入前者，新企业仍由冯根生掌管。

冯根生给胡庆余堂开出了“转换机制、擦亮牌子、清理摊子”的12字“药方”，进行了大刀阔斧的改革，彻底改变了胡庆余堂的运营机制。

这一改，立竿见影，胡庆余堂在并入青春宝的第二年，便实现了销售额、出口额、上缴利税的三大突破。

兼并后销售额连年迅速增长，当年的亏损大户一跃成为现在的利税大户。

继2000年“青春宝”商标被认定为“中国驰名商标”之后，2002年，“胡庆余堂”也喜获“中国驰名商标”称号。

2003年，胡庆余堂投资有限公司注册成立，胡庆余堂从此打造了一条从药材种植、饮片加工、成药生产到零售、医疗门诊乃至工业旅游的完整的中药产业链。

至此，胡庆余堂的品牌重放光华。

“面对胡雪岩像，我终于无愧了！”

冯根生说。

<<商帮传奇（第四部）>>

后记

闻悉本书即将出版，不胜感慨。

本书从最初的调查研究到中途的设计与写作，再到随后的审阅出版等，经历了一个艰难且辛苦的过程，但同时也是一个自我学习的过程。

这样说的原因在于，在过去的一段时间里，围绕本书的研究与写作，我们获得了各种各样的帮助，包括资料收集论证上的协助，具体写作过程中的指导，以及心智上的点拨。

尚需特别说明的是，本书的创作融入了团队的智慧，我们团队中的大部分人都参与了本书的撰写或资料调查、收集和分析工作。

这些人包括：孙健、洪少生、戴宇剑、杨靖、洪少萍、李瑞文、秦术琼、宋松红、谭海燕、谭汉贵、王晓荣、杨兵、杨选成、袁雪萍、孙东风、孙丽、石强、程丽平、路光、高垒、郑秋菊、董晓孝、李国旗等。

在此，对以上人员衷心地表示感谢！

<<商帮传奇（第四部）>>

编辑推荐

《商帮传奇(第4部):浙商纵横》从古至今，浙江商人都是中国经济发展的中坚之一。如今，“浙江模式”、“浙江经验”、“浙江现象”和“浙江商人”正在被越来越多的媒体关注和报道。

如今，各路精英和专家们正在不断研究浙商，解读出“走遍千山万水、吃遍千辛万苦、想尽千方百计、说尽千言万语”的浙商精神。

如今，年轻一代的创业者们正在学习浙商，学习他们舍得、和气、共赢、低调、敢闯的经商和为人之道。

《商帮传奇（第4部浙商纵横）》（作者孙科柳、刘鹏）以浙商的传承开篇，梳理了明清、民国至今的浙江主要商帮的发展脉络，从早起兴盛的龙游商帮、湖州商帮和宁波商帮到今天遍地开花的“浙江模式”，着力勾勒浙商的性格特征，叙写他们的商道传承。

浙商兴起、辉煌与传承的财富神话。

提起浙商，人们马上想到温州人、义乌小商品城、马云以及宁波帮。

让人们难以想象的是，浙江桐乡不出羊毛，却有全国最大的羊毛衫市场，浙江余姚不产塑料，却有全国最大的塑料市场；浙江海宁不产皮革，却有全国最大的皮革市场：浙江嘉善没有森林，却有全国最大的木业加工市场。

浙商纵横商海，如鱼得水，从浙江这块私营经济的乐土，走向全国，经营世界。

探寻百年商帮的风云际会，感悟财富背后的商业知识。

全景式在线浙商的兴起、辉煌与传承、提供生动、深入的故事体阅读快感！

<<商帮传奇（第四部）>>

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>