

<<鲁商>>

图书基本信息

书名：<<鲁商>>

13位ISBN编号：9787203072027

10位ISBN编号：7203072029

出版时间：2011-4

出版时间：山西人民出版社发行部

作者：山东商报社

页数：257

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

儒家与商帮《山东商报》编辑出版《鲁商：山东商帮财富之道》一书，嘱我作序。

翻阅书稿，让我对一个陌生的商帮群体有了一次了解的机会。

这些年，我一直在进行企业史的写作，而在这个过程中，缘于地缘的“商帮”概念让我不断有新的认识和理解。

所谓“商帮”，是对一个区域的民营资本集团的统称，它既是一个经济地理的概念，又是一个商业文化的概念。

自明清以来，中国各地出现了诸多著名的商帮，它们是当时民营资本的最强代表，也完整地体现了当时经济的主要特征。

中国自公元前七世纪开始，就逐渐演化成了一个国家资本空前强大的中央集权型国家，政权通过对关键性生产资料的控制来增加收入和体现控制力，在这样的体制内，商帮文化是一个异端。

到有清一代，围绕着几个重要的产业，相继产生了几个大的带有明显地域人文特征的商人群体，用托克维尔的话说：“他们利用了旧制度的瓦砾来建造新社会的大厦，尽管他们并不情愿这样做。”

在这些商帮当中，鲁商可能不是其中最具有影响力的一个，遍考明清两代的山东名人，鲜有声名卓著的大商人和实业家。

19世纪中叶，一个德国人曾做出这样的评价：山东人就其精神来说，能成为好官吏，学问也精湛，却不太适合于商业。

这个德国人是一位地质学家，名叫李希霍芬，曾7次来华考察，在其著作《中国》中第一次提出“丝绸之路”的概念。

我基本认同李希霍芬的观点。

原因无他，齐鲁是儒学的故乡，山东人这种“不太适合于商业”的气质很大程度上受到植根于这片土壤的儒家文化的影响。

《论语·里仁》里讲“君子喻于义，小人喻于利”。

这种对“利”的道德评判禁锢了商业基因的形成，并在随后几千年间都发挥着潜移默化的影响。

而手头的这本《鲁商：山东商帮财富之道》无疑给了我们一个机会，去对这片“不太适合于商业”的土地上诞生的鲁商进行重新审视。

穿越百年风尘，我们看到在晚清至民国间，鲁商也以自己独特的姿态开疆拓土，逐浪商海，成为构建近、现代经济社会的一支重要力量。

我们甚至发现，儒家文化在一定程度上使鲁商在经济活动中颇具道德感和责任精神，他们表现出的理念之超前、视野之广阔，使儒商风范尽显无遗，让后人心折。

但令人叹息的是，这些参与构建近、现代经济社会的企业后来多数在历史的风尘中湮灭，几无留存。这导致在我的研究和写作过程中，始终有一个问题挥之不去：这是近代百年特殊国情带来的困境，还是基于一个更长远历史背景？

我们回顾中国古代的历史会发现，在独特的国家治理模式之下，中国居然从来没有独立的工商运行体制，也因此从未形成独立的商业伦理。

自公元前221年秦朝统一以后，在中央集权的帝国模式之下，历代治国者形成了丰富的、中国式的行政模式和经济治理经验，与之相伴随的，则出现了先盛后衰的工商文明。

当中央集权形成之时，必是民间羸弱之际，而当地方坐大之时，又必然产生割据分裂的景象。

中国所有封建王朝的兴衰更替，无一不是这一逻辑的具体表现。

而在这一轮回中，工商经济一次次地成了牺牲品和殉葬品。

中国近代，众多企业依然宿命般承袭这样的轨迹，总是间歇性乍现便凋落，一如昙花，让人叹息。

因此，当我看到本书所记述的鲁商案例时，不免心有戚戚。

书中记录：瑞蚨祥在百年前便实行了股权激励和开展连锁经营业务，这些领先于时代的创举无疑让人心生无限感慨。

美国零售业巨头沃尔玛公司创始人山姆·沃尔顿生前曾说：“我创立沃尔玛的最初灵感，来自中国的一家古老的商号。”

<<鲁商>>

它的名字来源于传说中一种可以带来金钱的昆虫。

我想，它大约是世界上最早的连锁经营企业。

它做得很好，好极了！

”这家被沃尔顿所称许的“世界上最早的连锁经营企业”便是瑞蚨祥。

如今的沃尔玛位列世界五百强之首，而瑞蚨祥的辉煌却早已成为过眼云烟，一去不返。

此等对比，令人唏嘘。

在前言中，作者记叙了写作初衷：一方面可以让我们了解那个时代优秀商人的经营故事和商业智慧，并以此了解那个时代的商业乃至整个社会；另一方面也可以给当今的商界人士以启迪和借鉴。

我想，这便是企业史作者的意愿，以史为鉴，可以知兴替，明得失，纵如远处的火把，亦可照亮前行的道路。

是为序。

吴晓波2010年冬月

## 内容概要

这本书，是一段传奇的历史，更是一本用百年时间写成的商场经营学教材。在中国历史上，诸如晋商、徽商、粤商等商帮都曾经引领一段传奇，但鲁商却较少为人提起。其实，鲁商的光彩绝不逊于他们。传承至今并发扬光大的瑞蚨祥、盛锡福、张裕，电视剧《大染坊》的原型东元盛，奠定中国内燃机工业基础且是中国乃至国际劳工福利启蒙者的华丰机器，最早创办廉租房的东莱银行，“福”牌阿胶品牌的缔造者邓氏树德堂，极早采用职业经理人制度的玉堂酱菜，管理模式泽被后世的德昌洋行……信手拈来，鲁商在经营管理和品牌创新方面，远远地走在了时代的前列。创新、职业经理人、连锁，早在一百年前鲁商们就已经采用。他们的理念放在今天仍可为经营者借鉴。

以史为鉴，可以知兴替。在这部记录了鲁商探求与成长的书中，我们精选了22个著名品牌，将它们核心的管理方法抽丝剥茧，清晰呈现。

书籍目录

- 序言 儒家与商帮  
前言 穿越时空访世家  
瑞蚨祥：沃尔玛的灵感来源  
盛锡福：借力外脑，注重品牌，成就一代“帽王”  
张裕：红顶商人运用整合传播理论开创的中国葡萄酒业  
北极星：国货救国，拓荒?代中国制钟业  
东元盛：产业链模式成就“大染坊”  
邓氏树德堂：东阿阿胶的资产传承和现代化并举  
三环锁：不断创新铸就中国锁王  
英美烟草：开创烟草连锁经营，健全营销网络  
华丰机器：做人做事合二为一，奠基中国内燃机工业  
德昌洋行：宋氏管理模式泽被后世  
东莱银行：金融与地产互动的成功之道  
振兴火柴：严格管理的现代化模式典范  
宏济堂：多劳多得的激励密码使生意蒸蒸日上  
成丰面粉厂：把麸皮卖到日本去的中国制造业先行者  
顺香斋：从小作坊到大产业的活教材  
玉?酱菜：职业经理人制撑起百年历史  
仁德茶庄：“仁德”的企业文化体系成就百年茶庄  
东裕隆：金融资本成功转身产业资本  
兴顺福：多元化经营的成功者  
聚丰德：创新是企业生存的唯一动力  
魏氏熏鸡：传统工艺与品牌结合的“特产”之路  
杜福庄胡琴：百年传承与突破传统的完美结合  
本书案例特邀点评人

## 章节摘录

版权页：插图：随着前段时间央视八套《一代大商孟洛川》的热播，轮廓早已模糊的中国近代商界赫赫有名的“八大祥”之一瑞蚨祥变得再次鲜活起来。

鲁商孟洛川“贾之大者”的精明睿智、儒风侠意给观众留下了深刻印象。

瑞蚨祥源起章丘旧军镇商人孟鸿升之后，起步于一家杂货铺，后转入布业。

而将这家百年老字号带入真正巅峰的是其第二代传人孟鸿升的第四子孟洛川。

据孟洛川的玄孙孟钢介绍，到20世纪20年代前后，瑞蚨祥已是字号遍布大江南北、分号108家，且涉及布业、茶业、钱庄、杂货等多个领域的综合性“现代商社”。

纵观其发展历程，将瑞蚨祥带入巅峰的孟洛川的诸多经营理念多可在现代商界中找到投影。

百年之前实行“股权激励”“股权激励”一直被中国现代企业界视为是一种先进的西方“舶来品”，它被认为是现代企业管理中最能有效地激发企业职业经理人的经营管理积极性、使劳资双方利益有机统一的核心管理机制之一。

而且，股权激励之风在目前国内企业势头正劲。

事实上，早在一百多年前，孟洛川接手瑞蚨祥之时，股权激励已经被其应用并被证明对企业发展具有强大的推动作用，只是当时这种经营方法并没有一个现代的西式名称。

“实行股份制与股权激励应该是瑞蚨祥的核心管理理念。

”现居天津的孟洛川的玄孙孟钢说。

据孟钢介绍，1876年，年仅25岁的孟洛川从其伯父手中接过由其爷爷孟鸿升一手创办的产业。

据说当上东家之后的孟洛川做的第一件事就是将企业改为股份制。

由于其伯父膝下无嗣，家族产业即全部由孟氏三兄弟继承。

兄弟三人平均分配股权，但经营权归孟洛川。

不过，孟洛川并没有将股权分割停留在家族层面。

接下来，他又主导将家族股权的30%分与企业的中层以上管理人员，而且从分店经理到“集团”总管，均按职务高低划分股权多寡，人人有份。

“这在最大程度上保证了员工对企业的忠诚度，也极大地刺激了员工的工作积极性。

”孟钢说。

而随着瑞蚨祥店面的不断扩大，企业股权一再被稀释，最后逐渐演变成一家股东众多的“公众企业”。

据孟钢介绍，当瑞蚨祥传到他爷爷手中时，其股权已仅剩总股本的1/60。

“据我爷爷和我父亲讲，瑞蚨祥的经营团队始终保持稳定。

”孟钢说：“而且这种机制还不断吸引大量人才加入，也为瑞蚨祥大规模的对外扩张提供了稳定的人力基础。

”据他介绍，在用人方面，瑞蚨祥始终坚持中层以上员工由企业自己培养，几乎不从外部招聘“空降兵”。

正如孟钢所说，管理人员的缺乏一直是困扰现代大型连锁商业企业扩张的瓶颈之一。

多元化经营谋略全国“做大做强”往往是现代商人的口头禅，而在一百年前，中国商人往往与“小富即安”这个词联系在一起，缺乏冒险精神也往往成为传统商人成大气候最大的羁绊。

不过，孟氏家族则是他们那个时代少有的商业战略家，而孟洛川则将家族的开拓精神发挥到了极致。

1821年瑞蚨祥在周村大街挂牌，1835年第一家分号瑞蚨祥绸布店在济南开张。

到1876年孟洛川接管家族生意后，即迅速把目光投向了京城。

最初，孟洛川选派得力助手孟觐侯择在北京前门外鲜鱼口内抄手胡同租房设庄，批发大捻布。

1893年，孟洛川出资八万两银在大栅栏买到铺面房，成立北京瑞蚨祥绸布店。

在经营布绸的同时，孟洛川又将商业触角伸向茶叶、杂货以及银号等多个领域，实行多元化经营。

到清末民国初年，瑞蚨祥已成为北京最大的绸布店，拥有五个字号，即东鸿记茶庄、瑞蚨祥总店（也称东号）、鸿记皮货店、西鸿记茶庄、西鸿记绸布店（也称西号），均位于大栅栏街内。

在成功打开北京市场后，瑞蚨祥又先后在天津、青岛、杭州、上海，以及沈阳等地开设多家分号，同

时在苏州设立印染厂，实现上下游的一体化经营。

据孟钢介绍，瑞蚨祥在1915年到1930年间达到了事业的最辉煌时期，当时遍布全国的各类分号多达108家。

其中有52家瑞蚨祥布店，32家祥洪记茶庄以及多家钱庄、皮货庄、织呢厂和成衣店。

用现代商业术语说即实现了“集团化”经营。

值得一提的是，日渐壮大的瑞蚨祥曾在1900年后先后遭受八国联军和土匪的两度劫掠，北京、天津以及章丘分号分别被烧毁，其“核心经营资产”几乎全部被毁。

按照常理，在遭受近乎灭顶之灾后，一般企业将会一蹶不振。

不过，通过多年积淀的瑞蚨祥这块招牌，性格刚强的孟洛川硬是通过大规模举债，在很短的时间内重震字号。

且后来的发展较被烧之前更加壮大，孟洛川也被誉为“烧出来的财神爷”。

媒体关注与评论

穿越百年风尘，我们看到在晚清至民国间，鲁商以自己独特的姿态开疆拓土，逐浪商海，成为构建近、现代经济社会的一支重要力量。

我们甚至发现……他们表现出的理念之超前、视野之广阔，使儒商风范尽显无遗，让后人心折。

——吴晓波

编辑推荐

《鲁商:山东商帮财富之道》：企业史专家吴晓波作序推荐。

鲁商，中国商帮群体中不应被忽略的一群人。

他们的理念直到今天仍与各大MBA案例精华不谋而合。

这是真实的商场厮杀，也是鲜血写就的管理传奇，翻开山东商报社所著的《鲁商:山东商帮财富之道》，且看山东名企百年间的命运与抗争。

鲁商，中国商帮群体中不应被忽略的一群人。

的理念直到今天仍与各大MBA案例精华不谋而合。

瑞蚨祥：沃尔玛的灵感来源，盛锡福：借力外脑.注重品牌，成就一代“帽王”，张裕：红顶商人运用整合传播理论开创的中国葡萄酒业，东元盛：产业链模式成就“大染坊”，邓氏树德堂：东阿阿胶的资产传承和现代化并举，英美烟草：开创烟草连锁经营，健全营销网络，顺香斋：从小作坊到大产业的活教材，东莱银行：金融与地产互动的成功之道，仁德茶庄：“仁德”的企业文化体系成就百年茶庄，振兴火柴：严格管理的现代化模式典范。

#### 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>