

主编：祥武 德琴

大赢家秘笈

世界十大企业成功的经验
世界十大企业失败的教训

改革出版社

大 赢

主编：祥武 德琴

世界十大企业成功的经验
世界十大企业失败的教训

策

改革出版社

图书在版编目(CIP)数据

大赢家秘笈/祥武,德琴主编. -北京:改革出版社,1996.11

ISBN 7-80072-916-8

I.大… II.①祥…②德… III.企业管理-经验 IV.F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(96)第 22893 号

大赢家秘笈——世界十大企业成功的经验

世界十大企业失败的教训

改革出版社出版发行

地址:北京市东城区安德里北街 23 号

邮编:100011

各地新华书店经销

北京市第二印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开 14.5 印张 30 千字

1996 年 11 月第一版 1996 年 11 月第一次印刷

印数 1——15000 册

ISBN 7-80072-916-8/F·550

定价:19.80 元

前 言

《大赢家秘笈》——世界十大企业成功的经验与世界十大企业失败的教训是由北京太阳帆科技开发公司文化传播部策划,邀请首都高校年轻的MBA工商管理硕士精心编撰。一方面重现世界十大企业发展的历程,分析他们成功的主要原因,总结成功的经验;另一方面归纳世界上曾经辉煌一时的十大企业最终跌入低谷的教训。本书特点在于通俗易懂,具有理论性、故事性、速成性。

祥武

1996年10月于北京

目 录

上 篇：

世界十大企业的崛起 (1)

第一章 丰田是世界的丰田..... (3)

20世纪30年代,当一位日本青年开始研究汽车时,在美国已经是每四人就有一部汽车了,他断言:“日本的汽车时代终将来临。”青年的名字叫丰田喜一郎。

50年之后,丰田车业在日本车业坐第一把交椅,在世界十大汽车公司中雄居第二。

“车到山前必有路,有路必有丰田车”。这是丰田公司的成功广告语,还是对辉煌现实的生动写照?

艰难的起步

产销分离的营销政策

成功的销售

无偿的经营秘密

把干毛巾再拧出一把水来——合理化生产

丰田的人才战略

第二章 克莱斯勒起死回生 (27)

财源告罄, 负债累累, 蚀本惊人, 买卖冷清!
雪上加霜的多重打击, 迫使克莱斯勒发出了绝望的哀鸣……美国历史上最大一桩企业破产事件在即!

与此同时, 底特律同时发出另一爆炸新闻:
“福特汽车公司总经理亚柯卡因与亨利·福特二世不和愤然辞职。”

亚柯卡直接被请进克莱斯勒。他在美国企业界发出一声巨吼: “我们不能在死亡以后才等待时代的来临!”

面临破产的危机

给新的领导层注血

开发新产品

提高产品质量

扩大销售 占领市场

重新走向辉煌

第三章 杜邦:化学巨人 (53)

从19世纪末开始,杜邦公司的工业资本和金融资本融合,形成了可以左右美国经济、政治的杜邦财团。它同美国其它金融集团一起控制了全美几家最大的工业公司,如通用汽车公司、美国橡胶公司和一些信贷金融机构,它还同摩根财团、洛克菲勒财团关系密切。

在国会的两个议院中,杜邦总部所在的特拉华的代表席位都被杜邦家族占据了。

在最近半个世纪中,杜邦家的代理人担任过众议员、参议员、美国司法部长、国防部长、中央情报局局长、最高法院院长。

创立公司造军火

特华拉在杜邦脚下

“死亡贩子”的殊荣

兼营的开始

与总统过招
冷战货也畅销
被告斗法院
杜邦全球蓝图

第四章 三洋的“一条路” (85)

38岁的井植薰结束了在松下达25年的打工生涯,开始了自己“三洋公司”的创业。

三洋麾下干将能文能武,有的空手搏白刃,有的外行当专家,有的工厂做学问……

三洋的确有经营秘诀存在,有人问它值多少钱?三洋说它万金不换!

宁为鸡首,勿为凤尾
用价格和信誉赢得顾客
与人方便己亦便
欲善人先善己
工作、学习、创新,做“自喷”的人
信赖别人,别人才会信赖你
做国际人

第五章 香港地产大王李嘉诚 (117)

1992年某期的《福布斯》杂志公布了上年全世界大富豪的名单,其中有多位华人。他们是李嘉诚、郭鹤军、蔡万棣。其中李嘉诚以90亿美元的巨额身价位居世界富豪榜的第四位和华人世界的首位,颇为引人注目。

李嘉诚并非出身于贵富之家。可以说,他的青少年时期是非常贫穷坎坷的。他之所以能够取得今天的成就,完全是因为他有极度勤奋和百折不挠的精神,有卓越的眼光和预见力,并能巧妙地抓住稍纵即逝的机会,一步一步地发展起来。

让我们看看他的奋斗历程吧——

有钱难买少时贫

初创事业的“塑胶花”大王

进军地产业

骄人的收购战

拳拳爱国心

第六章 台塑关系企业主宰台湾 …………… (141)

王永庆，台湾最大工业企业——台塑关系企业的董事长，被誉为“世界塑胶大王”。

以经营业绩傲视全球的日本企业家，对王永庆也非常尊敬，他们把王永庆与日本“经营之神”松下幸之助相提并论，称他为“台湾经营之神”。

“经营之神”最为传神，王永庆的崛起，是个神话，他的经营策略也已达到了炉火纯青的境界，为世人广为称誉。

崛起于贫穷

陷逆境而弥坚

君临世界塑胶王国

经营之神的经营之道

点点滴滴求合理

压力、管理与奖励的完美结合

知才、育才、用才

第七章 旅馆大王希尔顿 (165)

希尔顿国际饭店集团疆域跨五洲，资产富敌国。500多座巍峨壮观的大厦，如玉石般散布于全球各地，其中最璀璨耀目的有：纽约的华尔道夫—莱斯陀利亚大饭店、拉斯维加斯的希尔顿饭店、墨西哥的大陆希尔顿饭店、泰国的曼谷希尔顿饭店以及香港的希尔顿大酒店等等，举不胜举。

这个庞大帝国的创立者、最高统治者，便是那闻名遐迩，为后人所敬仰的饭店大王——唐拉德·希尔顿！

善抓机遇 大胆决策

两件法宝：装箱技巧与团队精神

勇气也是一种价值

坚持主见 执着追求

走向世界 永无止境

希尔顿的忠告

第八章 开拓序曲:索尼在创业之初…… (191)

战争刚结束,盛田昭夫决定去东京创业,父亲表示坚决反对:“你是我们家第15代中唯一有能力继承家业的男子,而且我们家的酒业办得还不错,就凭你们几个毛小子还想从一片帝国的废墟上培植出鲜花来?”

“记住,你天生就是经理!”

“天生经理”

固执追求

开拓序曲

如何把产品卖出去

销路终于打开了

第九章 麦克唐纳:全球大生意…………… (215)

1万余家分店遍及五大洲

20余万员工每年创造了34亿个圆面包,挨个排列可绕赤道8.5圈。

这就是快餐王国麦克唐纳公司。

1989年11月20日,麦克唐纳公司共生产

了 500 亿个汉堡包，足可绕赤道 125 圈！

麦当劳占据了全美国马铃薯总量的 25%！

第十章 联想就是利润 (247)

“人类失去联想，世界将会怎样？”一句气魄惊人的广告词一夜之间传遍了古老的大地。越来越多的中国人知道了中国有一个联想集团。但是却很少有人知道这个企业集团的掌舵人——柳传忠。

……面对这一艘宏伟的联想大船，有谁能想到 1984 年冬天那叶弱小的方舟就是它的前身呢？又有谁能想到 1984 年伙伴们踏着平板三轮车开始创业生涯的中年科技专家就是今天的柳传忠呢？……

是骡子是马拉出来遛遛

夜顾茅庐获得“圣人”

联想汉卡风雨路

三着妙棋成基业

下 篇：

世界十大企业的衰落 (261)

第一章 巅峰与深谷：

——奥斯本大起大落的教训 (263)

奥斯本公司所犯的错误，从任何慎重从事经营的观点来看，都是不可宽恕的，也许可以说，这些错误是急剧上升的销售额所引起的异常令人陶醉的兴奋造成的，它们给人的理性判断和预见罩上了一层乌云。

公司管理制度不健全使公司没有检验产品存货的有效手段，也使公司无法控制经费支出
.....

真所谓：大起大落，赢家大忌。祸起嬗变，赢家谨记。

第二章 盲目发展的悲剧：

——W.T.格兰特公司失误分析…………… (281)

W.T.格兰特公司给我们提供的一个主要教训就是它未能正确认识公司的发展将伴随着成本增加这条原理……每年都用增加面积来增加销售，销售确实增加了但成本怎样呢？

发展伴随着成本增加原理通常在利润方面表现了几种不同的结果，格兰特公司是一个极端的情况，公司的过快发展造成了危害。

真是：盲目扩展 赢家不赢
维护形象 才有市场

第三章 难望麦克唐纳的项背：

——古尼罗食品公司的失误…………… (295)

过份地强调发展意味着对现实经营的大大忽视。

一个进取公司理应求发展，但必须是谨慎的和有控制的。

任何公司都要树立自己的、有别于竞争对手的特色，这一点在激烈的竞争环境中尤为重要。

虽然仿效不是一种创新，但它借鉴别人的经验可以节省时间，可以少走弯路，我们的创造力留下来可以用于经营的其他方面。

吉尼罗公司告诉我们：

无视环境 赢家不利

摸清行情 无往不胜

第四章 曾经辉煌的库尔斯

——市场营销观念落后的损失 …………… (313)

公司事业进展顺利，一种产品不仅受到平民赞赏，也博得知名人士的青睐，产品受到大家吹捧，生产产品的公司就不由自鸣得意，神情亢奋，一两眼看不出种种潜伏的隐患，唯我产品独尊，唯我产品独好……这似乎是对公司有利的光辉形象？

好的形象不会永久，这种形象可以是一笔永恒的财富，也可以昙花一现，得之即失。

库尔斯让我们知道：大赢家既要具备发展眼光，也要具备发展变化的眼光……不确立先进的市场营销观念，“大赢家”只能是空想。

第五章 近代中国的“洛克菲勒”

——张謇的崛起与殒落 …………… (333)

摊子铺得过大的结果是导致尾大不掉。

不经过详细的调查研究 and 可行性分析创办企业，是一种带有巨大后患的盲目行动，成立时已注定失败。

张謇的资本集团是一个倒立的金字塔集团结构，一旦“风云有变”，某一个企业出现危机，就会引起连锁反应，“一损俱损”，导致整个集团出现危机，甚至破产。

张謇的失败无疑主要是帝国主义的压迫，但其个人未尝无过。

恰恰是：近代官商 轻工鼻祖

战线过长 赢家不赢

第六章 逞强好胜走下坡

——失落的柯维特折扣商店 …………… (347)

柯维特连锁折扣商店曾是美国成功历史的象征。