

大机会

一位外商 **忠告**
对中国企业家的

【加拿大】骆雄华 Joshua Luoh / 著

A Way

of

Chinese Entrepreneur

时事出版社



大 机 会

——一位外商对中国企业家的忠告

〔加拿大〕 骆雄华

时 事 出 版 社

1998 年

图书在版编目 (CIP) 数据

大机会：一位外商对中国企业家的忠告 / (加) 骆雄华
编. —北京：时事出版社，1999. 1

ISBN 7-80009-507-X

I. 大… II. 骆… III. 企业管理-经验-中国 IV. F279.

23

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (98) 第 08590 号

时事出版社出版发行

(北京市海淀区万寿寺甲 2 号 邮编：100081)

新华书店经销

北京昌平东旭印刷厂印刷

开本：850×1168 1/32 印张：9.125 字数：228 千字

1998 年 12 月第 1 版 1998 年 12 月第 1 次印刷

印数：1—8000 册 定价：14.60 元

谨以本书献给

我亲爱的父母及妻子

绪

看机会不看差距

一块直切的蛋糕

您一定吃过西式生日蛋糕吧？对，就是那种圆圆的、厚厚的、中间有几层好吃的馅料、外面裹上奶油或巧克力、蛋糕面上还写着“生日快乐”几个字的那种洋人大饼。吃这种蛋糕不能横着切，您一定得从中间直着切，不然您就没法子吃到全部馅料了。通常我们都把这种蛋糕直着切成一样大小的八或十二块，每一块都是从里到外包括奶油、蛋糕、葡萄干和其他馅料的小三角形，您拿起任何一块来享受的时候，内容都一样，您绝不会吃亏。

现在您读的这本书，正是一小块蛋糕：是以“认识中国经济”、“掌握中国机会”、“赚钱与自我实现”、“基本商业知识”为馅料组成的大蛋糕中间，一块“直切”的蛋糕。

本书希望做到的，是为中国大陆有心“下海从商”的朋友们提供一些可靠、有益的忠告。当然，就跟一块蛋糕并不能填饱肚子一样，读者读完本书以后，不能立刻就平步青云、发财致富，您还得采取有效的经营行动。本书所愿意担任的角色，是成功者手里的一把“金钥匙”。才高志大的杰出人士可以凭着这把钥匙打开几扇机会之门。

缘起

说起本书的诞生，要从十多年前笔者赴美留学开始。当时海峡两岸并不相通，笔者一到美国，就对中国经济发展的各方面产生了很大的好奇心。那时学校要求的各种学习报告，我都主动选用与中国经济有关的题材，一方面完成了学校的功课，另

外也借机大量阅读关于中国经济的文章。就这样，在两年不到的时间里，我把洋人对中国经济发展的报道读了个大概，对中国经济产生了初步的认识。

1988年展开首次中国之旅，实地观察中国经济改革的成果。当时感觉国内外的差距很大，除南方的广东、福建两省较为繁荣外，上海以北地区的商业气氛还不够浓厚，人们普遍对商人或商业行为都采取轻蔑态度。之后笔者经常回国，不断考察，不但逐渐熟悉中国社会，也真正了解了中国经济的巨大潜力，萌生回国参加经济活动的念头。1993年秋，受朋友之邀赴北京工作，终于一偿宿愿，正式进入中国快速变化的经济洪流，从工作中亲身体验了中国改革开放后的方方面面。

我在中国工作期间，经常和国内朋友交换商业和经济想法，也细心地把国内外情况的差异用笔记录下来，随时翻阅思索，帮助自己深入了解中国社会以及顺利推展商务。有时因工作需要或受到邀请，也要为同仁们上课，对外进行一些演讲。日久渐对国内朋友们发财致富的心愿，以及求知若渴的情况有了较为深刻的体会。

我们发现：九十年代中期以后，虽然“下海”之声响遍全国，人们从商的热情高涨，然而中国实施市场经济的时间毕竟还短，尽管极少数人已摸索出自己的道路，获取了可观的经济成就；但大部分跃跃欲试的朋友都尚未掌握好足够的经验与信息。胆子大的人，不顾一切干了再说；谨慎一点的，却总是感觉不得其门而入。

社会上流传的发财致富的事迹很难让大家体会到真实的一面，一般人都夸大宣扬成功的故事，避而不谈失败的经验。人们迫切需要基本的商业知识，却抽不出整段的时间来吸收新知；人们认真地探讨“什么是商业本质”？“我该怎么做才对”？却无

法从教科书上得到答案。此外，人们崇拜英雄的需求又经常引导了视觉的焦点，代替了基本知识的追求与埋头苦干的决心。很多时候，笔者眼见一些聪明干练的朋友因为认识不深、准备不周而走偏了道路或是载浮载沉于无边商海，实在替他们捏一把冷汗。

受了好友们的鼓励，也为了提供一个比较开阔的视野和真正有用的商业原理、原则、基本观念和信息，笔者产生了撰写本书的动机。

本书的性质和目的

本书所关心的，是中国普通老百姓如何以正当的手段来经营企业、创造财富的问题。由于笔者在海外受教育与工作的背景，本书自然而然地以强调私营企业的需要为中心。

本书是一本商业性书籍，但不是教人如何一步步创业的指南，也不是纯讲理论的教科书，这两类书籍市面上已经有很多了，其中佳作不少，不用笔者锦上添花。本书是二十世纪末，中国朋友利用改革开放的机会，以经营企业的方式来通往知识、成功与自我实现之门的媒介之一。

本书为读者提供了一个商业知识的框架，但避免使用专业术语来吓人，尽量以最简单浅显的文字来说明与企业经营管理有关的原理、原则。正确认识根本的原理、原则可以帮助我们确定方向。方向对了，其他的努力才可能长期有效。事实上商业行为原来就是人类活动的一部分，因此大部分的经营理念（论）都是不证自明的：像诚实信用的做生意、遵守承诺定位、顾客至上、服务第一、善待部属、好好用人等等，都是一个“好人”本来就具有的素质。只不过经过了理论专家有系统的整

理，而成为经营管理的原则罢了。

本书所提供的商业基本知识，对非经济类专业的朋友来说，是一个综合性的入门基础。因为本书只提供了一个商业知识的框架，如果您想在管理、销售、领导等任何领域再进一步的话，您还得再阅读其他专著。一般情形下，知识愈丰富工作起来当然愈顺利。问题是许多人超过了上学读书的阶段，才发生了补充商业知识的需要；而且大多数人也不必吸收一整套的商业学问以后才能工作。笔者仅在本书中列出与经营原理有关的、一个企业家所必需具备的商业知识。读者熟读以后，可作为企业经营知识领域的一个良好的起点，如有需要可以继续进行更广泛深入的研究。

本书对经济、管理类专业人士来说，反而是一些“高级”的课程；因为您知道的管理理论与技巧已经很多了，但您所读过的书籍都很少涉及真正的原理。正统的商业教育虽然将各种经营技术整理成为商业理论，但也只是在“如何做”方面下功夫，鲜少在根本的“是什么”和“为什么”上进行探讨。我多年来不断涉猎商业方面的论著，只在极少数书籍中读到真正的商业原理。笔者愿意将这些无法从学校得到的智慧汇集在本书中，为读者建立起经营企业应有的正确心态。本书希望做到不强调经营管理技术面的“末”，而是强调企业基本观念的“本”。笔者衷心盼望有缘的读者能从事业的本质——如何经营自己及发展自己的角度来思索“发财致富”的问题。

本书介绍了一些西方学者的研究结论，虽说东西方文化不同，但笔者认为中西文化差异的主要部分是在应用的技术方面，当我们谈到事业经营的本质及原理时，差异就不存在了。

企业经营的最高境界是所有工作都顺利进行，一步一步地达成预定的目标。好的企业就像健康的人体一样，各器官协作

无间顺利运行，每一个部门都能健全发挥功能，部门与部门之间也能为公司共同的目标而团结奋斗。问题是这样的公司实在太少了，可能的话，本书希望为企业经营者打下一些重要的基础，对企业家人经营能力的全面提升有所助益。

本书通篇虽以商学理论为背景，但我们并不深入阐述理论的细节，而以实际的应用为中心。本书有些见解来自笔者长期的工作经验，如果读者整理消化以后，能够对手边的工作产生直接助益，则笔者万幸。

中国的经济形势大好，不论是在中国国境以内，还是立足中国，面向全世界；这一代中国人民正遇上了千载难逢的发展经济的机会。笔者与读者分享自己看到的中国机会。作为一个读书人、专业经理人、中国人，笔者同时也尝试以本书负起一部分“与人为善”责任。

本书设定的读者对象

本书假想的读者是中國大陸数不尽聪明干练、心胸开阔、信心强、胆量大，愿意探究中国经济机会的内容，也希望掌握住改革开放的机遇，准备在中国土地上奋力拼搏一番的，“有勇有谋”的朋友。

笔者希望透过本书对下列人士提供真正的帮助：

* **有意投身企业界的朋友：**本书希望您从思考投入商界的一开始就接触到本书，让本书提供您掌握正确方向的线索，做好转业或创业的心理准备。

* **已经下海从商的朋友：**本书希望能为您提供一些商业原理的本质性思考，也希望为您填补一部分知识上的空缺，让您的工作进行得更为顺利。

*** 初步成功的企业家们：**本书希望为您提供更为开阔的视野，成为您进一步拓展事业、更深一层思索或进军国际的参考。

*** 笔者愿意透过本书和任何一位关心中国经济的朋友对谈。**

笔者深信，中国社会蓬勃发展的市场经济，不出数年将培养出许多眼光宏伟、见解独到、行为端正、能力高强的真正企业家（或许您就是其中之一）。本书以野人献曝之心，期望能对他们日益成熟的思维有所帮助。

本书的内容及编排

本书包括以下内容：

- * 改革开放以后中国经济的国际地位。**
- * 中国和中国人所面对的巨大经济机会。**
- * 赚钱、自我实现、商业、管理、经营等问题的探讨。**
- * 商业基本知识的范围、观念、原理、原则和方法。**

本书依照上述内容共分为认识中国机会、筹划做个企业家、商业基本框架等三篇共十五章，其编排的顺序是配合中国下海从商人潮中，千千万万个“老周”的需要：

第一篇：认识中国机会

假设老周是一位具有独立思考精神的人，他眼见中国发展个人经济的机会已经来临，心想如果可能的话自己不妨也试试看；于是他开始有系统地收集各项资料，设法了解中国经济的真相和自己的体会。

本书在第一篇中，提出世界经济与中国再起、中国机会、谁在运用中国机会等三个主题。

第二篇：筹划做个企业家

老周从各种资料中确定了下海从商的决心之后，开始着手思索自己从商的方案。他首先问自己：从商的目的是什么？是为“钱”吗？还是为了其他更有价值的目标？他又该用什么心态来实现自己的目标呢？其次，他还认真思索从商的方式，是用“受雇”方式达成目标呢？还是创业做老板好？有没有与人合作的可能？老周一边盘算，一边筹划，最后终于找出了自己的方向。

本书在第二篇中，为老周准备了：赚钱与自我实现、企业与企业家的企业家、受雇的企业家、创业做老板、合作经营等五个主题。

第三篇：商业基本框架

老周虽不是一个经验丰富的生意人，但做起事情来绝对脚踏实地。他确定了从商的原则和方向以后，随即有系统地涉猎必要的商业知识。老周的时间急迫，他只能先为自己的商业知识搭起一个框架，尽力吸收最重要、根本和有用的知识，其他的细节还要在工作过程中继续充实。

本书在第三篇中，为老周准备了商业原理、经营企业、企业管理、领导能力、市场营销、人和成功失败与运气等七个主题。

老周从本书中得到了他所需要了解的问题以后，开始行动，朝他选定的方向飞奔而去。本书的任务不因为老周展开行动而中止，盼望老周在开拓自己事业的中途，随时回头翻阅本书，继续查考、印证、引用、甚至批驳本书的所有论点。

看机会，不看差距

我们常听到有些人开口就说国外如何如何，似乎外国的月亮一定比中国的圆，甚至外国的流浪汉都比中国的企业家富有

似的。笔者认为任何看法最好都不要走到情绪化的极端，否则我们就无法了解真实的情况。记得有一次乘出租车前往北京机场，笔者和司机之间为了“中国到底好不好”的问题就引发了一回有趣的争论。笔者观察中国经济发展数年，闲谈之间连声称赞中国所发生的快速变化，而这位司机朋友却大不以为然，一个劲地数说中国的落后不足之处。这位司机经常与国外旅客接触，见多识广、常识丰富，而笔者也自认是半个中国通。两人抬起杠来，居然谁也不服输。反正时间还早，两人一时性起，干脆把车子停靠路边，痛快地“侃”了一阵。其实在这次争论里，我们两人的看法都没有错，只是他的眼光主要是放在中国与先进国家的差距上面，而笔者的重心则是放在中国既有的进展与未来的希望上面。

当面向世界来思索中国的经济前景时，我们固然不应该无知得忽视了中国的不足与差距；但不足与差距绝非重点，我们目光应该紧盯着的，正是那些因为差距而带来的各种发展机会才对。

另一次也是在北京，一位有智慧的国内朋友告诉我说：“中国最大的财富就是它的落后。”乍听之下，令人有些丈二金刚摸不着头脑，心想一个社会如果被定义为“落后”，通常总是意味着贫穷。要是中国经济尚处于落后阶段，那么落后应该是中国最大的负担才对。“落后”怎么会是财富？还是最大的财富呢？经过一番咀嚼玩味，笔者终有所悟。是的，所谓“落后”是拿中国经济的现状来和发达国家相比，这中间无论如何都还存在着明显的差距。但是换一个角度思索，由于改革开放政策已经深具成效，中国和中国人已经一天天富裕起来了，大家的注意力与生产力也都调整集中到创造经济效益的正确方向上来了。中国经济既然已经起飞，发财致富之日还会太远吗？

目前中国与发达国家之间所存在的经济差距，其实是中国政府与人民最大一笔可以追求的财富。努力缩短差距，甚至有一天还超越他们，是改革开放政策主要的愿望。凡是投入努力，促成这个大愿望早日实现的组织或个人，都是机会的运用者，也都是事业的创造者，将来更是财富的拥有者。而事实上，近年来中国经济的实力突飞猛进，已经大幅缩短了中国与发达国家之间的差距。

从发展的角度来看，中国经济发展的空间广阔，自然比世界上其他地区具备了更大的成功机会。如果我们能够把眼光专注于大量的发展机会，我们将清楚地体认到：**中国普通老百姓大发展的时代终于来临了！**崭新的课题，如：如何清楚地认识中国经济发展的进程？如何正确地选择自我发展的路线？如何积极地掌握自我发展的机会、方法与认识？以及如何脚踏实地地开发创造自己的事业？才是当今有志之士真正应有的关切，也是本书由头至尾设法提供的信息。

急起直追

1994 年底，笔者踏着北京入冬以后的第一场雪，应邀至中国人民大学演讲。当晚笔者引用了富比士杂志对全球富豪所作的报道来鼓励学生，现在也希望借此内容来激励读者的雄心壮志。

富比士杂志一共列出 101 位包括各国王室、集团与私人在内的世界超级巨富，他们每一位的身家都在 35 亿美元以上。笔者数了数地区分布，其中美国人占了 25 位，正好是四分之一；而亚洲人的合计数也大约是四分之一，华人名列其中的大约有六七位。

白手成家的个人之中，以“电脑神童”美国微软公司的比尔·盖茨排名第一（世界第二），他个人的财产在1997年7月已达到了360余亿美元，如果您的周遭有一位超级强人，平均每年能净赚100万美元，相信已经够令人刮目相看、羡慕不已了。但是如果想要和比尔相比的话，这位“超人”必须持续努力三万六千多年才能达到比尔今天的成就。三万六千年是什么概念呢？是人类文明历史的6倍！“人比人气死人”，看到了比尔的成就，真令人气短是吗？笔者为您指出这一事实的本意，绝无打击读者的意思，而是盼望您能够学他的样子，“急起直追，舍我其谁”。

今天，中国的经济实力已经大步迈入了小康，中国经济发展的潜力更是无穷无尽，市场经济的大环境日益成熟，正是有志者发愤图强的时候。笔者衷心盼望不久的将来，中国也要和版图相当的美国一样，在自己的土地上造就出几十位世界级的企业家来。

目 录

绪：看机会不看差距

★中西文化差异的主要部分是在应用技术方面，当我们谈企业经营的本质及原理时，差异就不存在了。

★中国的经济形势大好，不论是在中国境内，还是立足中国，面向世界，这一代中国人遇上了千载难逢的发展经济的机会。

★外国的月亮并不比中国圆。当我们把目光投向世界而思索中国的经济前景时，我们固然不应忽视中国的不足与差距；但不足与差距绝非重点，我们的目光应该盯着的，正是那些因为差距而带来的各种发展的机会才对。

★目前中国与发达国家之间所存在的经济差距，其实是中国政府与人民最大一笔可以追求的财富。努力缩短差距，甚至有一天超过他们，是改革开放政策主要的愿望。

★从发展的角度来看，中国经济发展的空间广阔，比世界上其他地区具备了更大的成功机会。中国普通老百姓大发展的时代终于来临了。

第一篇：认识中国机会

第一章 世界经济与中国再起 (5)

经济革命

★无疑的，始于七十年代末期，由中国政府所推动的“改革开放”政策，不论是在中国、亚洲乃至人类经济史上，都是一次波澜壮阔、影响深远的经济革命。

★中国持续成功的经济革命已经在短短十余年中，彻底改变了中国的面貌和全体人民的生活。

★中国已经成为国际经济大家庭中的一个重要成员，中国企业家若想切实掌握未来的机会，还须进一步换脑筋，将“发展自己”的眼光放大到全世界去。

世界经济的演进与亚洲全面繁荣

★美国是二战以后第一个经济强国，其后是日本，西德，再后来是“新兴工业国家”，其中以“亚洲四小龙”倍受瞩目。二十世纪末，最新一波更具潜力和野心的经济势力则又如雨后春笋一般沛然而起。

★二十一世纪即将来临之际，亚洲各国蓬勃的经济发展，已经形成了一波莫之能御的经济力量。亚洲全面繁荣的局面即将来临。

★未来世界经济重心必将移往亚洲。亚洲，尤其是中国，在历史上一向是世界的重心。百年沉寂之后，它的卷土重来，已经不是“会不会”的问题，而是“何时”的问题了。

中国经济巨龙

★风水轮流转，中国这一条经济巨龙，觉醒于七十年代末期，摸索于八十年代，茁壮成长于九十年代，势必在二十一世纪中大显身手，最终将改写中国、亚洲及至全球的经济史。

★七十年代末期开始的中国经济改革使人们慢慢感觉到整个社会已经走入较为繁荣活泼的时代。