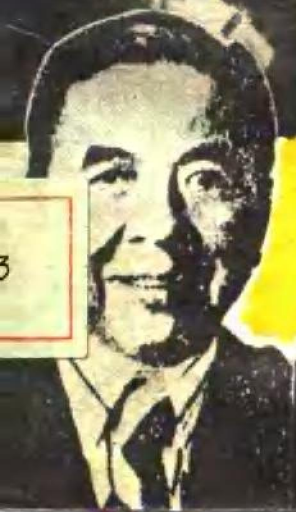


世界著名 企业家 成功之路

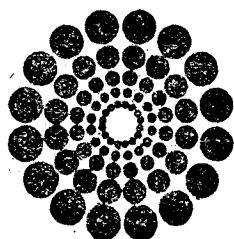
吕选忠 丁毅信



世界著名 企业家 成功之路

吕选忠 丁毅信

中国青年出版社



责任编辑：程少沛
王秀义

世界著名企业家成功之路
吕选忠 丁毅信

*

中国青年出版社 出版 发行
中国青年出版社印刷厂印刷 新华书店经销

*

787×1092 1/32 18印张 217千字
1987年4月北京第1版 1987年4月北京第1次印刷
印数1—21,000册 定价2.55元

目 次

写 在 前 面	1
洛杉矶奥运会经营者尤伯罗斯	3
企业王国跨三洲的皮埃尔·卡丹	10
以“勤”逐鹿天下的王永庆	14
“有路必有丰田车”的丰田汽车公司	19
从学徒到“玻璃大王”的陈家和	29
靠牛仔裤发迹的斯达思和克莱因	33
“中国新兴工业的一颗巨星”——范旭东	38
卢璐的经营战略——“稳中求利”	43
“CBS 公司的福音”托马斯·怀曼	47
印度青年企业家莫汉·梅真尼	51
“红色资本家”哈默博士	55
工商巨子霍英东的创业道路	62
美国人推崇的英雄李·莱科卡	67

沙特石油大亨亚马尼	76
“旅店大王”希尔顿父子	81
决胜商场的“四个火枪手”	87
华尔街女强人缪莉尔·塞伯特	91 ✓
罗德里克以退为进的经营策略	96
欧洲汽车市场霸主吉德拉	99
商界女强人邓莲如	103 ✓
与时间竞赛的快递服务公司	108
✓ 靠汉堡包发迹的雷蒙·A·克罗克	113
世界最大的保险企业劳埃德	117
玛丽·凯的成功秘诀	122 ✓
香港金融界巨擘冯景禧	130
精工产业的“智多星”服部一郎	136
子承父业的玩具巨子丁午寿	140
可口可乐是怎样发迹的	144
靠勤致富的实业家郑裕彤	149
乔布、沃兹与“苹果公司”	153
“世界船王”包玉刚	159
日本企业界“总理大臣”土光敏夫	166
香港报业女强人胡仙	171
“经营怪杰”北田光男	178
泰国头号大亨陈氏父子	185
白手起家的大富豪默多克	192

学者企业家的“门道”.....	195
“HP”公司高速发展的奥秘	203
引导日本时装潮流的森英惠.....	211 ✓
卡尔马模式创立者吉伦哈马.....	216
既是科学家又是企业家的诺贝尔.....	220
企业整顿高手雅各布的“回天术”.....	223
五百美元建家业的索尼公司.....	228
美籍华裔电子学专家王安.....	234
✓ 飞利浦公司创始人安顿.....	239
以质量和忠诚取胜的利奥·兰杜.....	242
香港独占鳌头的地产商李嘉诚.....	246
印尼华侨李文正的创业奇迹.....	251
▽ “面包大使”布瓦拉纳.....	257
华裔女银行家梁淑仪.....	262 ✓
日本电报电话公司首脑真藤恒.....	265
永安公司的创业历程和经营诀窍.....	270
从经纪大亨到财政部长的里甘.....	276
杜邦公司的三位研究管理专家.....	281
善于突破逆境的企业家平岩.....	288
世界最大的油脂化学品制造厂商——汉高公司...	291
环球时装公司的经营“窍门”.....	295
从小厮到世界银行行长的伍兹.....	300
在竞争中不断扩展的“封面女郎”.....	305

“经营之神”松下幸之助·····	308
“走自己的路”的发明家和企业家兰德·····	316
靠“廉价经营”发迹的中内功·····	321
拯救罗切斯特工厂的梅森小组·····	328
靠“五项原则”刺激劳动力的巴斯夫公司·····	332
“廉价机票之父”弗雷第·莱克·····	338
“运动鞋大王”菲尔·耐特·····	343
协力求成的杨氏五兄弟·····	348
日本“汽车大王”本田宗一郎·····	352
世界最大商店——西雅斯的发迹奥秘·····	356
华裔“钢铁大王”谭仲英·····	361
马克·里奇的致富之路·····	364
不务虚名的银行家洛克菲勒·····	368
“拉链大王”吉田忠雄·····	373
日立公司的经营秘密·····	378
集化学家、企业家于一身的侯德榜·····	384
寿星企业家周贤颂·····	391
“经济上的基辛格”——舒尔茨·····	395
福特家族企业的成败得失·····	399

写在前面

新的产业革命的浪潮正在兴起，企业问题成了社会普遍感兴趣的话题。面对新技术革命的挑战，全世界都在为企业煞费苦心，为企业寻找时机和出路，同时对企业也寄予最大的希望。因此有人说，未来的世纪是企业家的时代。

改革和开放给我国带来了新的生机与活力，同时也在强烈呼唤着人才。如果说我国四化建设各方面人才都还缺少的话，那么当前最紧迫、最急需的是造就一整代具有巨大创造力的新型企业家，这是历史赋予我们的战略性任务。

企业经营管理是一门科学。它是现代的社会化大生产的产物。我们要建设现代化的社会主义强国，就要认真学习和借鉴世界各国包括资本主义发达国家一切反映社会化大生产规律的先进经营管理经验，取其精华，弃其糟粕，以促进我国社会主义商品经济的充分发展。本书如能给渴求事业成功的企业厂长、经理及有志于成为新型企业家的广大青年同志提供一点帮助，便是我们编著本书的初衷。

本书选入了世界上近八十名知名企业家，从各个不同的侧面，介绍了他们的奋斗经历、经营之道及其成功经验。在他们当中，有的白手起家艰苦创业，有的子承父业锦上添花

花,有的大器晚成壮心不已;既有平步青云、扶摇直上的超级富豪,也有屡经曲折、不屈不挠的经济强人;既有决胜商场的精明“商人”,也有异军突起的学者型企业家……值得注意的是,勤劳、智慧的炎黄子孙在世界著名企业家行列也不乏其人,而且越来越引人注目。总之,大批企业家纵横驰骋在世界经济舞台上,在各行各业创造了一个又一个令人惊叹的奇迹,演出了一幕又一幕多姿多彩的剧目。本书在选材上考虑到不同地区和行业的代表性,侧重介绍各个企业家不同的成功途径及其特点,力求给读者有所启示和裨益。假使本书在为我国培养和造就成千上万的社会主义新型企业家聊尽微力的话,那将是我们的最大心愿。

需要说明的是,本书所述的企业家及其成功之路都是一定社会制度下的产物。我们应当从我国实际情况出发,从中借鉴有益的东西。此外,由于我们视野狭窄,学识浅陋,编著评述中疏漏难免,恳请读者予以批评指正。

写作中,我们参考了国内外有关企业家著述和报刊上的一些资料,限于篇幅,恕不一一注名,谨致以诚挚的谢意!

作 者

一九八六年三月于中国科学技术大学

洛杉矶奥运会经营者尤伯罗斯

1. 热心体育的人都知道，一九七六年加拿大承办蒙特利尔奥运会时亏损达十亿美元；预计到二十一世纪才能还清全部债务；一九八〇年莫斯科奥运会时，苏联政府也花费九十亿美元之巨。因此，许多国家及城市对一九八四年奥运会都望而生畏，没有勇气接办。但是，一九八四年奥运会的经营结果却完全出人意外：不但没有亏本及债台高筑，而且还有相当大的盈余，成为财政上空前成功的一次奥运会。作为这届奥运会组织委员会主席、经营者彼得·尤伯罗斯，从此更是名扬天下，成为世界瞩目的人物。

“对于一个企业家来说，机会固然重要，但是善于抓住机会则更为重要。”尤伯罗斯的所作所为，正好应验了西方企业界流行的这句名言。

大器早成

尤伯罗斯生于一九三七年九月二日。他没有上过大学，二十多岁时就创办“客运咨询公司”。为了偿还十万美元的债务，他依靠个人奋斗，不辞辛劳地工作着。到了一九

六五年，他的公司已财源滚滚而来，从而确立了他在美国商场上的声誉和地位。这一年，他被邀请加入美国“年轻企业总裁组织”，当时他才二十八岁，成为这个组织有史以来最年轻的成员之一。这个组织成立于一九五〇年，目前在四十七个国家设有九十个分会，有四千多名成员，参加者都是四十岁以前就成为一家公司的总裁或董事长的。

尤伯罗斯并不以“客运咨询公司”大赚其钱为满足，而是以这家公司为他发展事业的新起点。发售股票，是西方企业筹集资金最常用的方法之一。尤伯罗斯正是利用这一途径筹集到了的资金，开拓新的事业。他首先收买小规模旅行社，接着扩展到酒店管理，最后把几家大旅店购买下来，带来了大量收入。

一九七二年，一家招牌别开生面的、名字叫“问福斯特先生”的规模较大的旅社要出售。尤伯罗斯认为机不可失，动用了近一百万美元的现金把这家旅行社买了下来。此后几年里，美国的旅游事业蓬勃发展，他所经营的旅行社及酒店的业务突飞猛进。到了一九七八年，这家成为他所属的母公司易名为“第一旅游”的旅行社，已在世界各地设立二百家分社，年收入超过三亿美元，成为美国境内仅次于运通公司的第二大旅行社。尤伯罗斯从此成为美国旅游事业巨子，同时也以一位“善于抓住机会”的企业家而著称。

独特的风格

尤伯罗斯在他的创业过程中，逐渐形成了一种纪律严

明、讲究工作效率的企业经营管理风格。他有强烈的礼节感,不但自己接人待物彬彬有礼,而且要求下属也必须这样做,为此他特意立下条例。他不喜欢公司人员在他面前说话吞吞吐吐,含糊其词,而要他们说话开门见山,直言不讳。他鄙视阿谀奉承,讲话从不拐弯抹角。这些都是促进他事业发展的方法。

他还是“家和万事兴”论的支持者,力促公司属下工作人员家庭和睦,明文规定公司的人员回家乡或是参加娱乐性的聚会必须带上配偶。他的妻子是贤妻良母,他自己也是好丈夫和四个孩子的好父亲。他每年至少读三十本左右的历史书籍,而很少看电影或电视。一次,他和家人一起看戏剧《哈利伯利》,看到第三场他们就退场不看,原因是剧中的对白过于粗俗,不堪入耳。

在公司里,尤伯罗斯对全体员工一视同仁,无厚此薄彼之分。他经常雇用年龄虽然较大,但有专业才能、合乎公司需要的人,他让年纪较轻的人担负责任较重的工作。他还打破旅游业的惯例,把许多女性提早提升到经理的职位,因而他的公司里有许多年轻的女经理。他用人的原则是以一个人的才能为基础。他的公司里各个部门中负责人员都是具有专业才能的精英。

接受新的挑战

现在让我们回到本文开头。前面说过,奥运会连连亏本,对一九八四年奥运会一时无入敢于问津²。但是在虽无

重赏的情况下却出现了勇夫——美国洛杉矶市请缨出战。该市市长布莱德于一九七七年写信给美国奥林匹克委员会说：“我们打算以斯巴达的精神和商业化的方式来筹办奥运会。我们相信，以我们现有的设备及管理能力，谅不致使奥运会再发生巨额的亏损。如果这种赔钱的趋势无法遏止，奥运会的前途将不可想象。”本来，国际奥委会的若干人士对洛杉矶市如此强调盈亏的做法颇表不以为然，但是苦于接棒乏人，他们只好接受洛杉矶当局的做法。

一九七八年，洛杉矶市议会决定，这次奥运会不动用任何公共基金。洛杉矶奥委会便四处寻找一个适当的人来经营本届奥运会。当时，一家物色人才的咨询公司，向这个委员会推荐尤伯罗斯。巧妇难为无米之炊，所以当洛杉矶奥委会第一次与尤伯罗斯接头时，他的反应是拒绝。该委员会求贤若渴，再三与尤伯罗斯接洽，他终于应允。

这是一次巨大的挑战。尤伯罗斯从接纳办理洛杉矶奥运会的任务到圆满完成任务，表现了他知难而进的精神。他不仅具有企业家应有的渴望独立、渴望成功与地位的气质，他还具有不要或少要报酬（奥运会给他的年薪是十四万四千美元，比原来的年薪少百分之七十），热心为美国“一项伟大试验”服务的精神。

表现出“沃伦梯尔精神”

第二十三届奥运会于一九八四年七月二十八日在洛杉矶纪念体育场开幕，八月十二日闭幕。这届奥运会观众多

达五百七十余万人，创下空前纪录。这届奥运会有二亿五千万美元的盈余，是奥运会在财政上史无前例的巨大成功，尤伯罗斯自然应居首功。

尤伯罗斯于一九七九年四月一日起正式筹办洛杉矶奥运会，他要求把筹办这次盛会当作一项试验，并且“不铺张，不负债，符合要求。”刚开始，尤伯罗斯和组委会人员没有秘书，没有电话，甚至没有专用的办公室。当房东知道这家由私人经营、非盈利的所谓“奥林匹克公司”手头没有经费时，竟把房门的钥匙给换了。

尤伯罗斯以经营企业的做法筹办这次奥运会。他以一千万美元将自己的“第一旅游”公司让了出去，然后很快雇用一些熟练的经理人来处理具体事务。从一九八三年一月起，七万二千名工作人员中有半数左右在运动会期间不支薪，义务工作。为了对他们表示敬意，尤伯罗斯也不拿薪水，成为一个不要任何报酬的“沃伦梯尔”(Volunteer 即志愿参加者)。在他的精神感召下，这届奥运会出现了许许多多义务工作人员，仅来自加利福尼亚南部各地的就达四万人之多。

财政上的空前成功

尤伯罗斯明白，前几届奥运会之所以耗资巨大，亏损惨重，是必须负担庞大的建筑设备成本，而洛杉矶却有现成的各种运动场地。该地的三所大学学生宿舍可作选手下榻的奥运村，不必另建。这样，就节省了巨额的支出。

9 这次奥运会的经费主要依靠私营企业的资助。尤伯罗斯审慎选择了三十家赞助厂商，他们共出资一亿一千七百万美元。美国的第一联美银行捐助金额接近二百万美元。尤伯罗斯还找来五十家供应商，从杂货店到废物处理公司都有，要求这些公司至少捐助四百万美元才能和奥运会做生意。他还实行美国三大电视网争夺独家播映权的办法，使得美国广播公司出资二亿二千五百万美元夺得播映权。

11 尤伯罗斯亲自谈判一宗宗赞助合约，运用他卓越的推销才能，挑起同业之间的竞争。他还以外国竞争者相威胁而争取本国厂商出资赞助的手法来获取资金。火炬接力采取捐款的办法，也是他想出来的。火炬在希腊点燃，全程一万五千公里，其传递权以每公里三千美元出售。全部捐款后来由尤伯罗斯捐给慈善机构，这也是他高明的另一招。

14 这届奥运会期间，山姆鹰的标志也作为商标专利出售。此外，他还出主意印了八百万张门票，每张平均售价十八美元，虽未全部出售，其收入也为九千万美元。

15 据估计，这届奥运会的预算经费达五亿二千五百万美元之巨。但由于尤伯罗斯筹备有方，经营有术，生财有道，这届奥运会不但无亏损，而且大约盈余二亿五千万美元。

16 美国奥委会鉴于尤伯罗斯劳苦功高，从盈余中拨出四十七万五千美元作为奖金给他，他在收到这笔奖金后全部捐赠给慈善机构。

一九八四年洛杉矶奥运会是奥运会史上最成功的一次。这不但表现在财政收支上有盈余，更表现于本届奥运会是奥林匹克运动史上规模最大的运动会。尤伯罗斯的名

字是同这届奥运会连在一起的。他以做生意、经营企业的手法筹办这次奥运会，虽毁誉不一，但有一点是肯定的，在奥运会的历史上将深深打上他的烙印。

尤伯罗斯是一个年轻有为、敢于接受挑战的人物。一九八四年洛杉矶奥运会结束之后，他应聘担任美国棒球委员会主席，在体育领域里继续发挥他企业家的卓越才能。

企业王国跨三洲的皮埃尔·卡丹

在法国以外的国家，法国有四个名字在世界上最响亮。它们是：埃菲尔铁塔、夏尔·戴高乐、皮埃尔·卡丹及其玛克西姆餐厅。

一向以经营玛克西姆餐厅和时装而闻名于世界的皮埃尔·卡丹，是世界经济强人中的佼佼者。他不仅是驰名世界的时装设计师，也是目前世界上知名度最高的餐馆经营者之一。一九七九年，他开始经营巴黎玛克西姆餐厅的执照生意，拥有该餐厅的控制股权，有权使用“玛克西姆”这个名称经营餐厅。随后，他又收购了玛克西姆餐厅百分之二十七的股份，因此他获得了“执照生意”之王的美誉。由于巴黎玛克西姆这块餐厅业的金字招牌深深地吸引着他，于是在一九八一年他以一百五十万美元买下了这家餐厅，并成为其特别所有人。他这样做目的是想利用它招财进宝，使其成为产生高额利润的工具。到一九八二年，玛克西姆餐厅在欧洲、亚洲和美洲拥有二百多家分店。

卡丹计划在世界各大洲开设五百家快餐店，且设有不同的档次，既为珠光宝气的上流社会人士服务，也为社会地位低下的职员和市民服务，面向大众。目前，玛克西姆餐厅