

工贸奇才

世界

十大

企业家

朱煜善 主编

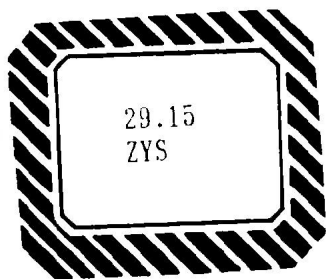
GONG MAO QI CAI

上海古籍出版社



工贸奇才

世界 十大 企业家



朱煜善 主编

GONG MAO QI CAI

上海古籍出版社

世界“十大”名人传记系列丛书

工 贸 奇 才

——世界十大企业家

丛书主编	朱尔沛 李国章	上海古籍出版社出版
分册主编	朱煜善	(上海瑞金二路 272 号)
责 编	郑明宝	新华书店上海发行所发行
开 本	850×1092 1/32	上海市印刷六厂印刷
印 张	6.375	1996 年 10 月第 1 版
插 页	4	1996 年 10 月第 1 次印刷
字 数	122,000	印 数 8,000

ISBN 7-5325-2083-8 / F·2

定价: 9.50 元

《世界“十大”名人传记丛书》

编委会

•

主编

朱尔沛 李国章

•

副主编

侯维瑞

•

编委

(按姓氏笔画为序)

朱尔沛	朱煜善	江建忠
李国章	张晓敏	陈云生
胡礼忠	侯维瑞	高海航

编者絮语

世界文明史上，产生了许多卓越人物，他们凭借各自的天赋、环境和机缘，作出了超常的努力，也成就了不凡的业绩，在人类前进轨迹上留下了不可磨灭的印痕，为全人类留存下一份弥足珍贵的遗产。后继的人们在新的历史轨道上迈进时，回顾一下这些已逝的先行者的经历、事迹、从中汲取不少有益的借鉴，可以淬砺自己的智慧，鼓舞自己的勇气，增添自己的文化的、历史的底蕴。

于是有了编撰这套“世界十大名人传记系列”的设想。

“世界十大名人传记系列”各册，按事业特征而划分，已经列目的有探险家、美术家、科学家、外交家、文豪、帝王、音乐家、思想家、企业家、军事统帅等；入选人

物又以其在世界(中国除外)和各自领域中的成就、影响为标准,兼顾历史时期、地域的相对平衡,加以调整选编而成。

这些在选的名人,有的赴危涉险,闯入未可知的天涯海角;有的苦心孤诣,驰骋于幻迷的色彩音符之间;有的孜孜不倦,探索宇宙的无穷奥秘;有的纵横捭阖,把玉帛干戈漫撒人间;有的精思妙想,点燃起睿智的火炬;有的雄姿英发,在血火苍穹中稳操胜券;有的惨淡经营,构筑起一个个实业、金融的王国……

前事不忘,后事之师,前人的业绩,就是后人的明鉴。

二十一世纪的大门将在人们面前打开,当大家朝向新世纪拼搏奋进时,回眸前人留下的足迹,品味前人的得失甘苦,将会得益非浅。愿每个阅读过“世界十大名人传记系列”的人,都能从中得到一些教益,是拿来也好,是借鉴也好;是策励也好,是警戒也好;都将能为人们在新世纪里高歌猛进增添一份激情!

前言

朱尔沛

从世界范围内遴选出“十大企业家”，是一件十分困难的事。在兼顾到时间（收入对象基本活动限于“第二次世界大战”前）、地域（注意世界各地代表人物的平衡）和行业分布等诸多因素后，我们勉为其难地排定了世界十大企业家，虽然这使许多大企业家与“十大”无缘。我们希望通过努力，以管窥豹，为读者展示那些声名赫赫的大企业家奋斗的艰辛、成功的辉煌和奥秘……

对本书的传主，有人曾这样形容说：“福特给美国社会装上了四只轮子，洛克菲勒的石油托起了美国工业化的航船，卡内基的钢铁建起了美国的摩天大楼，而摩根的财富则深深地扎根于华尔街的泥土中，奠定了美国资本主义的坚实基础。”德国“电气巨星”西门子，他经营的公司凭借“一年

两万项发明革新”，成为该国企业的“王中王”；被称为“经营怪才”的本茨，不仅是汽车的发明者，而且在企业经营中开创了“绝无仅有的三服务”，使奔驰车成为“世界十大名牌”中的第一车；英国犹太裔的“世界大亨”塞缪尔，他那“四海为家”的经营秘诀，使壳牌石油公司成为除美国之外的全球最大企业；法国的“天才设计家”皮尔·卡丹，在服装设计上突破传统，“让高雅大众化”，他建立的服装世界中的“卡丹帝国”令世人神往；荷兰的“外销之杰”飞利浦兄弟，靠“一手抓技术，一手抓经营”的准则，使自己的产品进入每个欧洲家庭；日本的“经营之神”松下幸之助，他的“生意经三十条”，是他长期蝉联“全日本最高纳税人”桂冠的原因所在。

这“十大企业家”，可谓是威震全球的经营巨头。他们中除摩根出身富家，在创业阶段得其父辈援手外，几乎都是白手起家，其中像卡内基和松下幸之助，更是出身贫寒，所受教育极少，他们渊博的经营知识全靠刻苦自学、勤奋探索。这些大企业家们终生勤勉，至老不渝，功业斐然。为什么他们对市场机遇抓一个准一个，能在竞争和危机面前应付若定？为什么他们面对万千竞争的对手，却能那般潇洒自如，独领风骚？读了本书，您或许能找到一些答案：他们都具有勇于创业、百折不挠的精神，因而屡蹶屡起，终创佳绩；他们也具有深谋远虑、随机应变的能力，因而能驾驭市场，适时进退；他们还有借助外力、合纵连横的谋算，因而能大胆改革，善于管理……

“世界十大企业家”的成功之道对人颇有启迪，他们的成功和辉煌也颇令人神往。虽然我国的社会制度与这

些大企业家所处的社会制度不一样,但他山之石,可以攻玉。企业经营管理经验作为人类社会共同的发展成果之一,是完全可以借鉴的。经过了10余年的改革开放,现在我国的经济情况已经发生了巨大的变化,市场化改革已经成为不可逆转的历史潮流,市场力量在我国的国民经济中已占有优势。为了本世纪末在我国初步建立社会主义市场经济体制,培养和造就一支具有现代意识的优秀企业家队伍,已成为时代的需要。在这过程中,汲取和参考国外优秀企业家成功的经验、失误的教训,也不失为一条有效的途径。现代企业家是市场经济的弄潮儿,他们必须拥有现代科学技术知识和经营管理水平,又必须具有很强的创新意识,善于运用新技术,采用新工艺,开发新产品,开辟新市场,建立新组织,以敬业的态度对待本职工作和人际关系,诚实经营,廉洁奉公。只有具备这样的品质与才能的企业家成千上万地成长起来,我们的市场经济体制才能有效地运转,中国的现代化事业才能获得成功的保证。

目 录

前言

- 1 卡内基
- 18 福特
- 39 洛克菲勒
- 60 松下幸之助
- 80 摩根
- 99 皮尔·卡丹
- 120 西门子
- 136 塞缪尔
- 155 菲利浦兄弟
- 172 本茨

卡内基

吴洪生

在美国宾夕法尼亚铁路公司西部管理局，一个年轻的报务员收到一封紧急电报：“货车在阿尔图那附近的铁路上被堵塞。”报务员拿着电报赶忙去找铁路管理局长斯考特，可斯考特外出未归。报务员迅速查看货车的配位图，马上看出了堵塞的原因。但是，对列车下达调度命令，除了局长斯考特以外，其他人在任何情况下，都是被严加禁止的。谁若是违反了禁令，不管你有什么理由，都将被立即革职。

报务员犹豫了，但又禁不住内心的冲动，他轻叹了一口气，踌躇了两三分钟，然后毅然提起笔来，写了一个处理堵塞的电令，签上斯考特的名字，发了出去。

局长回来后，发现了桌上那封先前的电报，他立即写了一个电令，其内容与报务员已经拍发

的电报简直一模一样。

“安德鲁，请把这封电报发出去。”

报务员走到电报间，想了想，又朝斯考特局长的办公室走去。“我先前已拍发了一份同样的电文……”报务员窘迫地说。

“谁签的名？”斯考特脸色铁青地问。

“我冒您的名签的……”

这个年轻的报务员，就是后来成为美国最有影响的“钢铁大王”的安德鲁·卡内基。

好学的少年

安德鲁·卡内基 (Ardrew Carnegie), 1835 年出生在英国苏格兰的登弗姆林, 1848 年随全家移居美国, 住在匹兹堡。他一生几乎没有受过什么正规的学校教育。12 岁起, 他就开始为生计奔波。但是, 他非常好学, 善于在实践中学习。

早年, 他受雇于一家小纺织厂, 在阴暗狭窄的锅炉房里拼命工作。一天, 雇主问卡内基: “你愿不愿意帮我记账?” 卡内基兴奋地说: “当然愿意, 让我试试看。”虽然雇主对卡内基所记的账已经很满意, 然而卡内基自己却并不满足这种简单记载收支情况的单式簿记。在一个小伙伴的鼓动下, 他每天晚上都去夜校学习那种借贷与损益可一目了然的复式簿记。后来卡内基成为电报局的送报

员,他又利用清早打扫电报机房的机会偷偷地学习收发电报。

卡内基喜欢读书,却没钱买书。听说詹姆士·安德森上校的私人图书馆里有很多书,且可免费借阅,卡内基欣喜若狂,立即前往上校的家。当莎士比亚全集赫然映入卡内基的眼帘时,他实在太激动了。

退役的上校亲切地告诉好学的卡内基:“借给你看一个星期。一个星期后拿回来时,若没弄脏,可再换借一本。”

上校的名声传开了,好学的少年纷纷去借书。上校眼看借书的人日渐增多,就到纽约添购了各种书籍。图书越来越多了,他又进一步扩大自己的书斋,成立了一个真正的图书馆,并将图书馆命名为“机械·初学者图书馆”。

卡内基在业余时间,除了读一些文艺书籍外,还阅读了许多历史和人物传记类书籍。他读了普鲁塔克的《英雄传》,班克罗夫特的《美国史》,还有英国历史学家麦考利和美国历史学家普雷斯科特的著作给了他很多的启发。他又悄悄地从上校的图书馆借阅有关生产技术方面的书,特别是煤与钢的专门书籍,这对他以后的事业产生了很大的影响。卡内基在发达之后,十分感怀安德森图书馆对他的帮助,为此,他在上校的图书馆原址上出资盖了一个新的大型图书馆。在图书馆墙壁的铜制纪念碑上镌刻着:“献给西宾夕法尼亚免费图书馆捐献者詹姆士·安德森上校。他赐予众多青少年求知的机会。此一纪念馆,乃勤勉少年安德鲁·卡内基,为感怀其深恩大德而

建。”

善于抓住机会

卡内基不仅善于学习，而且善于抓住机遇。

机遇往往就是这样：如果你善于捕捉，就会获得很大的收益，但一旦错过，那么就很难再追回来。

1856年，亚当斯捷运公司的一个股东要卖掉她的股份。当时，卡内基正在宾夕法尼亚铁路公司西部管理局担任局长斯考特的报务员兼秘书。由于父亲因病去世，卡内基在支付了昂贵的医药费和丧葬费后，家里的钱已所剩无几，他的全部储蓄加起来也不到50美元。但是，经营铁路运输的亚当斯捷运公司业务正蓬勃发展，蒸蒸日上。公司的股票升值在望。卡内基看准这一点，毅然向人借了600美元，买下了这个股东的股份。股市的行情证明卡内基的抉择是正确的，时隔不久，600美元的股票就升值为数千美元。卡内基抓住了机遇，取得了第一次的成功，并从此走上了发家之路。

以后的日子里，卡内基只要一有机会就抓紧赚钱，甚至有些不择手段。

一个叫伍德拉夫的人发明了卧铺车厢，这对长途旅行极为适用。卡内基以铁路公司事业总部秘书的身份参与了投资，200多美元的投资一年之间红利就不下5000美元。

当时石油工业属于新兴产业，获利甚丰。卡内基亲自到产油地观察过几次以后，决定购买一位叫史陶里的农夫的耕地。

“太晚了，其他买主也来过了哩。”农夫的妻子说。

“这一点不成敬意，请笑纳。”卡内基悄悄送上一包东西，里面是一匹绢丝和钻戒。

结果，卡内基仅用 4 万元买下了史陶里农场。据说，一年后就分到 100 万元的现金红利；三年后红利竟达 500 万元。

1862 年，美国的南北战争激战方酣，南军频频攻击北方的运输线——宾夕法尼亚铁路。由于当时的铁路架设的都是木桥，桥梁被烧毁的事件层出不穷。卡内基遂联合几个人，成立了铁桥建设公司。订单大量涌来，卡内基赚了大钱。

29 岁那年，卡内基的事业出现了空前的良机。

在人生的旅途中，29 岁应该算一个重要的阶段。此时南北战争尚未结束，战争给他提供了大量的机会。正值青春年华的卡内基，又巧妙地抓住了这一大好时机。

正当他在宾夕法尼亚铁路公司干得十分红火之际，卡内基却提出了辞职。他认为，“美洲大陆现在是铁路时代，钢铁时代！需要建造铁桥、火车头和铁轨，钢铁将是一本万利的”。

铁路是赚钱的事业，也是需用钢铁最多的地方。铁路造得越多，对生产和经营钢铁者就越有利。但用什么方法来垄断用于铺设横贯美国的铁路的铁轨和铁桥呢？带着这个问题，他渡过大西洋，到欧洲作了长达 280 天的

旅行和考察。

此行，他取得了事业上的重大收获。在伦敦，他参观了钢铁研究所，买下了工程师道兹兄弟的钢铁制造法的专利。卡内基在给弟弟的信中写道：“这种新法将会给今后的路轨制造带来革命。目前使用的这种铁轨，含有相当多的碳，缺乏弹性，极易产生裂纹。而伦敦所发明的这种钢铁，采用一种特殊方法，在炉中以低温还原矿石时，除去了碳和其他杂质，可以提高三分之一的纯度，大大延长铁轨的使用年限。”他说：“这项专利的价值至少值五千磅黄金”。同时，卡内基还买下了焦碳洗涤还原法的专利。

卡内基又一次抓住了机会。毫无疑问，由于运用了新技术，钢铁业的发展将一日千里。

回国后，卡内基就像是重新上了发条的机械一样，迅速行动起来，向钢铁业进军。

1868年，卡内基建立了联合制铁厂，并建起了一座高22.5米当时世界上最大的熔铁炉。并以卡内基弟弟未婚妻露西的名字命名。

在此之前，亨利·贝塞麦发明的转炉炼钢法，是炼钢技术发展的里程碑。贝塞麦在为铸造炮身进行的炼钢实验中发现，强化鼓风不仅可以提高炉温，而且可以减少铁水中的杂质和含碳量。他认为这是充分供应空气，使铁水中的碳和硅、磷、锰等杂质氧化，而氧化过程又放出热量之故。为使炼好的钢水易于倒出，他又将炼钢炉改进成可转动的形式，所以叫“转炉”。贝塞麦的这一发明不仅大大提高了炼钢效率，而且把炼钢费用降低到革新前

的十分之一。

但是，贝塞麦发明的是酸性底吹转炉，转炉内部耐火材料是硅酸盐物质构成的，不能解决脱磷问题。而欧洲90%的铁矿都含磷，这个问题一直很难解决。然而卡内基还是不顾他的老上司斯考特和弟弟汤姆的反对，大胆决定引进这个新颖的转炉炼钢法。也许机会总是伴随大胆的人吧，密西根州苏必略湖畔的矿山中，发现了无磷的铁矿石。1872年，卡内基在匹兹堡的南面建起了一座贝塞麦法和道兹法并用的钢铁厂。

1873年，一场严重的经济危机席卷美国，股票狂泻，许许多多的投资付诸东流。这场灾难并未波及卡内基，在此之前，他的股票已全部出手，避免了一场重大损失。

同时，卡内基投资的新兴钢铁业却独领风骚，正如他所预测的那样：铁路公司正在用钢轨调换铁轨；军火工业和其他工业对钢铁的需求也在增加。没有多长时间，卡内基的资产就翻了好几番，他的公司几乎垄断了美国的钢铁市场，他也一下子成为美国最有钱的富豪之一。

“密切注意成本，就不用担心利润”

抓住了机会并不等于抓住了成功。如果仅仅满足于对机会的把握，而不去把它运用于实践中，机会依然是没有用的。

卡内基的精明之处就在于，他既能抓住机遇，又善于