

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

图书基本信息

书名：<<10位标杆企业家的创业足迹>>

13位ISBN编号：9787113105457

10位ISBN编号：7113105459

出版时间：2009-11

出版时间：中国铁道出版社

作者：刘世英 编

页数：201

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>

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

前言

新中国成立60年取得了举世瞩目的成就，特别是改革开放的30年，中国大地发生了翻天覆地的变化。我们正处在一个变革之年：金融危机影响未卜、经济改革进入深水区、金融改革暗礁横生、国企垄断痼疾难改、分配矛盾日益尖锐、中国的微笑可能被外人误读……所以，改革者们更需以史为鉴，以前人为师，摸着石头继续前行。

开拓道路中常常是因人成事。

例如，经济领域的董辅初在改革开放初期，勇敢地提出企业改革的方向应该是“政企分离”，“政社分开”的政策性建议；吴敬琏几乎从文革时开始就树立起了市场的观念并矢志不渝地为市场奔走呼号。

科学领域的钱学森、钱三强、赵九章、邓稼先，这些一代科技先驱响应祖国的召唤，放弃功名利禄，回到新中国。

教育领域的马寅初，广为人知的是他的《新人口论》。

企业界的人物更是比比皆是：第一个在中国提出“时间就是金钱，效率就是生命”的口号，创办“中国改革首个试验田”蛇口工业区的袁庚；还有一把剪刀剪开了中国企业机制改革帷幕的海盐衬衫总厂厂长步鑫生，等等。

当然，他们的出现固然有时代背景，对他们的评价可能至今仍有各种各样的争论，但如果不是他们的冒险和探索，那个年代的改革进程可能会慢一些；如果不是他们对财富的无序追求，体制的缺陷和规则的不完善可能一时还难以改变。

他们的沉浮，客观上推动了中国“渐进式”改革的前进。

这些人物本身，甚至可以说已经成为后人在改革“过河”时一个又一个可以触摸的“石头”，成为新中国60年中国经济改革史不可切割的一部分。

其实，在2008年改革开放30周年时，作为中国财经网站领跑者的和讯网已经在一部名为《创世纪》的大型历史纪念网络专题中，以《人物传》的形式编列出那些改革的闯将们，那些载浮载沉的企业家。试图还原一张张生动的脸孔，循着他们的人生传奇，追忆中国式改革的风雨历程，感悟财富的沉浮。新中国成立60周年之际，和讯网联合广天响石企划机构推出《10位标杆企业家的创业足迹》《10位话题人物的悲情故事》《10位功勋人物的奇迹背后》《10位风云人物的激情回望》《10位改革先锋的弄潮之旅》《10位经济学人的探索旅程》等，从不同角度记录了影响中国改革进程的60位杰出人物的故事和经历。

仅从每一个个体来看，这些人物故事亦足够猎奇和惊叹。

但若将他们摆在一起，更能串联出一幅中国经济体制改革的画卷，足以让后来之人，在路经他们用身体标示出的深水区时，能够多一份清醒和警觉，也更加慨叹改革成果的来之不易，倍加珍惜。

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

内容概要

一家企业由小到大、由弱变强，都会历经沟沟坎坎、九死一生。企业走向失败，一个原因就足以致命；而企业走向成功，必定在经营管理各方面颇有建树。有鉴于此，本书选定“10大影响力企业家”，以求展现其带领企业冲破瓶颈、突围发展的心路历程。在某种意义上，他们都是成功的，是“10大成功企业家”。我们应该看重他们成功背后的意义和价值。10个人毕竟太少，难以展现时代洪流下中国企业家的风采，但窥一斑而知全豹，希望读者能从中得到些许有益的启发。

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

作者简介

刘世英，广天响石企划机构董事长。

财经畅销图书出版策划人，财经传记作家，北京大学国际MBA。

曾任中央电视台热播节目《赢在中国》推广策划顾问，亚洲资本论坛副秘书长，长期致力于财经人物和企业案例研究，采访过包括阿里巴巴、分众传媒、IDGVC、尚德电力、汇源、伊利、蒙牛、皇明太阳能、华西集团等数十家国内外著名企业和企业的领导人，著有《分众的蓝海》《马云创业思维》《谁认识马云》《汇源内幕》《赢在华西》等。

其中《谁认识马云》被翻译成多国文字出版。

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

书籍目录

总序（一）总序（二）前言第一章 不老常青藤，中国乡镇企业上市“第一人”——鲁冠球 创宁围农机，勇者敢为天下先 乘改革春风，农民亦是弄潮儿 破国门之界，雏鹰总有翱翔时 优秀到卓越，十年再添一个零 不老常青藤，做事唯稳，行事唯勤第二章 “诚”字赢天下——李嘉诚 少年磨难，历经自品心酸处 创业奇迹，方寸间自有天地 大行无本，兼济天下而为 义字当头，万事“诚”为先 言传身教，家和万事方见兴第三章 让天下没有难做的生意——马云 邂逅之缘，成就互联网之父 斗智斗勇，最终敲开财富之门 马云商道，个性西方化运作 未雨绸缪，在危机中成长 “102年目标”，打造商务帝国第四章 联想商业帝国缔造者——柳传志 白手起家，屡遭险滩 10年帷幄，厘清产权 与IBM PC玩“蛇吞象” 冒险游戏 试水风投，华丽转身 选人用将，联想传奇后续有人第五章 三十年红旗不例——吴仁宝 华西之路：从“讨饭对”到“天下第一村” 集体经济的奇迹：华西企业不转制 农民思想家吴仁宝 古稀老人要做全国新农村建设的带头人 激流勇退，华西神话能否再续？第六章 文化造就百亿美元华为——任正非 军人本色，缔造狼性华为 “学毛标兵”的策略战 居安思危，太平盛世频敲警钟 问鼎天下，狼性未改新狮初就第七章 从一千元到一百亿，希望造就传奇——农企“标杆”刘永好 “逼上梁山”，四兄弟下乡 漂亮扼腕“正大”，当机立断“分家” 穷也开心，富也开心——朴实哲学成功有道 总理钦点，肩担重任，领衔新农村生产转型第八章 中国地产“教父”——王石 一个英雄造一个梦 从“贸易王国”到“地产大鳄”，万科的专注之路 胸怀天下，恪守底线 破局立新，现代化管里典范第九章 中国式管理大师——张瑞敏 一锤定音，砸出来的世界名牌 乘风破浪，多元扩张不丢主业 突破重围，国际名牌中国创造 以洋制洋，向中国高端市场进发 兼收并蓄，张氏理念：丁造海尔神话第十章 低调神秘发家，多元领域扩张——“幕后之手”杨国强 韬光养晦，一鸣惊人——潜伏最长的地产大鳄 低调行事，背后的操纵者习惯做隐形人 上阵不离“父女兵”，千亿家产低调神秘 揭秘“碧桂园”，杨二女到底身价几何？
从多元化扩张到主业深耕——转型波折参考文献

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

章节摘录

创宁围农机，勇者敢为天下先出生于1945年的鲁冠球相貌普通，却有聪明的大脑和坚韧的性格。他生于农家，父亲在上海一家工厂工作，工资微薄，他和母亲住在贫苦的乡村。

穷人的孩子早当家，艰苦的生活并没有消磨鲁冠球的意志，却激励着这个年轻人不断奋发图强。

在成名后有记者采访他，谈及此处，他笑着说：“我那时的梦想便是进城(杭州)做个工人，然后改变自己的命运。

”在计划经济时代，做个工人就意味着拥有了铁饭碗。

不过，这个现在看似简单的愿望却是农家出身的鲁冠球几乎遥不可及的梦想。

生活还在继续，鲁冠球勇敢地抬起了头。

15岁时，他迫于生活压力而辍学务工，以求减轻家里的负担。

16岁时，一个偶然的机，他被介绍到萧山县铁器社。

当时正值“大跃进”，全民大炼钢铁拼产值、“赶英超美”，城市中缺乏大量劳动力，就从周围农村大批招工。

家住离杭州仅一江之隔的鲁冠球，就在这种情况下幸运地被招进萧山铁器社。

因此，从某种意义上来说，这个农家子终于实现了自己的工人梦。

在萧山铁器社，鲁冠球一待就是三个春秋。

这期间，他把大量的精力都倾注到各类机械工具中。

然而好景不长，三年自然灾害后，鲁冠球又回到了农村。

难道要安安分分地做农民么？

不，鲁冠球的心已经被各类机械“迷”走了。

回到宁围后，鲁冠球向亲友们借了3000元钱买了一台磨面机和一台米机，创办起了一家小型米面加工厂。

“米面加工厂没敢起名字，更不敢四处宣扬。

但就靠着乡亲们的口口相传，也引来不少生意。

”鲁冠球在回忆时得意的说。

不过这个简陋的可以称得上“家庭作坊”的加工厂，还是在“计划经济”的大环境下被取缔了，设备被强行贱卖。

更糟的是，开厂所得的利润还远远不够偿还亲友们的贷款。

为了还债，鲁冠球只得将刚过世不久的祖父留下的三间老房子变卖了。

在以后的几年中，为了创立自己的事业，他又相继变卖了父亲和自己的房子，继续寻找机会。

在乡亲们看来，鲁冠球似乎成了一个“异类”。

20世纪60年代，正是资本主义社会经济发展的黄金时期，罗伯特·诺宜斯创立了英特尔，李秉哲成立了三星……而在遥远的中国大地上，也有一些人在为创立自己的事业而苦苦等待。

到了1969年，机会终于来了。

当时有政策出台，允许每个人民公社开办一家农机厂以支持农业发展。

听到这个好消息，鲁冠球第一个就递交了申请。

几经波折后，鲁冠球终于如愿以偿，用借来的4000元钱，带领6个农民兄弟办起了宁围农机厂。

不过，创业是艰难的。

在计划经济时代，企业几乎没有自己的经营自主权，产品、产量、供销渠道、原材料……各项企业活动都要在政府的计划下进行。

像宁围农机厂这种“非正规”的企业，首先遇到的难题就是没有购买原料的地方。

鲁冠球只好和他的同伴们骑着自行车，在杭州的大街小巷中收购废钢铁，再雇人力一点点地拖回厂房。

原材料的问题解决了，那生产什么产品呢？

大型设备无异于天方夜谭，而农机上的配件也苦于技术力量的单薄而无从下手。

鲁冠球苦思冥想，终于找到了一条出路——为周边的公社的农具生产配套设备，比如饲料机上的榔头

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

、打板，拖拉机上的尾轮叉，柴油机上的油嘴，要什么做什么。

现在来看，这个决策的确具有战略眼光：这个市场上没有太大的竞争压力，产品也适销对路。可惜的是市场的发展潜力太小。

在改革开放前，宁围农机厂就是依靠着这个缝隙市场活了下来，慢慢地进行着原始积累。

从农民到工人，再从工人到农民，再从农民到创业者，鲁冠球几经起伏却始终没有倒下。

逆境于庸者，无疑是一片黑暗；逆境于勇者，却是曙光到来前的阴霾。

在那个动荡的年代，一心一意扑在自己事业上的人不多，一心一意做别人不敢做的事的人更少，凭借着心中那股韧劲与不变的梦想，鲁冠球默默地坚持，走着走着，就走到了大多数人的前面。

从起初的失败到最后的成功，鲁冠球勉强维持着这个小小的农机厂。

犁刀、铁耙、万向节……这些普通得不能再普通的作坊产品，却燃烧出了他心中的希望。

乘改革春风，农民亦是弄潮儿国内外的许多评论家对于中国近现代史不约而同地有一个定论，那就是：在20世纪的这一百年中，对中国影响最大的莫过于两件事，一件是新中国的成立，还有一件就是改革开放。

经济基础决定上层建筑，而改革的目的是要破除生产关系中阻碍生产力的弊端，促进生产力的发展

。

首当其冲的，便是运转了近30年的计划经济体制。

1978年十一届三中全会后，中央逐步在全国范围内推行“家庭联产承包责任制”。

到了1983年，这种生产体制已经在全国铺开。

新的体制带来的是人心沸腾，农民的生产积极性极大的提高，小的乡镇企业也开始崭露头角。

看到这种大好形势，鲁冠球再也按捺不住心中的热情，他拿出自家自留地里价值2万多元的苗木作抵押，承包了当时已经更名为万向节厂的萧山公社宁围农机修配厂。

承包的第一年。

鲁冠球就完成了承包任务，第二年、第三年，他们又接连超额完成任务，震动了周边十里八乡。

虽然企业的发展势头不错，但当时的民营企业要想立足，却困难重重。

1980年，全国汽车零部件订货会在山东胶南县召开。

得到消息的鲁冠球立刻带着销售部门的负责人赶到山东胶南，可是到了订货会门口却被门岗给拦住了

。

会议组织者解释说乡镇企业不能进去，这个订货会是面向国有企业的。

可是带来的两车万向节不能白跑一趟啊，鲁冠球咬咬牙，果断地说：“进不去就算了，咱们就在门外摆摊”。

结果“钱潮牌”万向节在订货会外一炮走红，几年后就占据了国内65%以上的市场。

改革开放后，经济快速发展，每个行业似乎都充满了诱惑。

但是鲁冠球明白，肆意地扩张是死路一条，找不准自身的优势，找不到市场的切入点，企业是不会发展壮大的。

1980年以后，鲁冠球把企业主要的方向转为汽车配件。

1982年，他派技术人员到国外考察，回来后更是对自己的企业有了深入的认识：技术力量太薄弱，与外国先进水平差距至少有20年。

与此同时，鲁冠球敏锐地意识到，随着改革开放的继续深入，国外的企业迟早会大举进入国内市场，留给自己的时间不多了。

鲁冠球还意识到要实现跨越式发展，要走在时间的前面，必须拥有先进的技术和一流的人才。

为了提升企业工人的劳动素质，鲁冠球毫不犹豫地把政府奖励他的8.7万元中的大部分投入到职工培训，另一部分捐给乡里建造小学，自己只留了1/10。

之后，他又拿出2.4万元，引进了4名大学生。

大学生“嫁”到乡镇企业，这在当时是不敢想的。

鲁冠球虽然自己没有上过大学，但这种先进的人才观却给自己的企业带来无穷的活力。

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

编辑推荐

《10位标杆企业家的创业足迹》：10位标杆企业家的创业史中国企业影响力人物的心路历程市场大潮激荡回转巨浪洗礼之后，他们屹立不倒鲁冠球是怎样通过三个十年将万向打造成世界级的企业集团的？李嘉诚的创业奇迹背后，有着怎样不为人知的故事？从大学教师到商界精英，马云是怎样迈出创业步伐的？“联想就是我的命！”为了共同的神话，柳传志怎样与联想荣辱与共？吴仁宝如何能做到30年红旗不倒？退伍军人执掌企业，任正非给我们哪些思考？从1000元到100亿，刘永好用实力告诉人们什么？“大众偶像”王石，他的终极追寻到底在哪里？将濒临破产的小厂锻造成国际家电的“航母”，张瑞敏的管理秘方何在？低调发家、不经意间走入公众视线，杨国强为什么神秘？

<<10位标杆企业家的创业足迹>>

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>