第一图书网, tushu007.com

<<鲁冠球>>

图书基本信息

书名：<<鲁冠球>>

13位ISBN编号：9787515801322

10位ISBN编号：7515801328

出版时间：2011-12-1

出版时间：中华工商联合出版社有限责任公司

作者：彭征

页数：202

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

前言

二十世纪七八十年代，华夏大地的商海之中浮现出一大批“草木才子”，他们或崛起于乡土之间，或发迹于街巷之中，虽然名不见经传，却拉开了中国经济改革的帷幕。
数十年间，他们开创了中国经济新的半壁江山，积累了数以千亿计的社会财富。
人们称这批人为“第一代企业家”。
　万向集团的董事长鲁冠球就是“第一代企业家”之一。
1969年，鲁冠球在禁止个人经营的年代，敢为天下先，从钱塘江畔起步，巧妙利用公社大队农机修配组的名义，带领着6个农民成立了一个小铁匠铺。
历经40余年，他凭借着敏锐的商业触觉、稳扎稳打的作风、开拓发展的闯劲，让这个昔日的铁匠铺发展成了拥有100多亿元资产的跨国公司——万向集团。
　40年弹指一挥间，民营企业风云际会，多少山头立起来了，又有多少山头崩塌了。
和鲁冠球同时代的商界风云人物，有许多人“风流已被雨打风吹去”，但是鲁冠球还在，风吹雨打依然屹立，铸就了一个不倒的传奇。
在商界，他被誉为“常青树”。
即使是经济发达、贸易自由的现在，他这棵常青树仍然值得很多人学习。
　鲁冠球作为中国商界的一棵常青树，他身上承载了中国民营企业发展的凝重历史和宝贵经验。
他的成功让后来人仰慕，所以走近鲁冠球、重读鲁冠球、解密鲁冠球“常青秘诀”成为本书写作的重点。
　鲁冠球用自己的成功证明了，对企业家来说，很高的天赋、优厚的先天条件不过是绚烂的瞬间，真正的企业家要用精准的商业触觉和战略战胜创业、经营的风雨变幻，才能缔造出屹立不倒的伟业。
总结鲁冠球长盛不衰的秘诀，可以概括为四个字。
　一是“稳”。
在万向的发展过程中，最为显著的特点就是稳健。
为了保持稳健的发展，鲁冠球提出了“不能随便说超越，要有实力”、“沉住气，悄悄干”、“核算成本，再看利润”、“宁愿做二股东”等经营思路。
鲁冠球在重要的会议上不断地重申企业发展要学会乌龟的稳健。
他满怀感慨地说：“企业发展慢一点，少失误。
一定要看到自己的不足，要有科学决策，做事不要超越自己的承受能力。
”稳健的经营思路使得万向成立至今，没有一个季度发生亏损，保持了年均20%以上的增速。
这种稳健的发展速度是许多企业望尘莫及的。
　二是“熬”。
万向的发展经历了很多磕磕碰碰，鲁冠球也经历了太多的坎坷，但是都熬过来了。
创业初期，为了生存，他只能生产其他企业不愿意生产的产品，在夹缝中求生存。
发展过程中，只因是民营企业，他被无情地拒绝上市，他没有放弃，苦苦等待时机，这一等就是7年。
7年后，已经头生华发的他带领着万向钱潮在深圳上市，成为中国第一家上市的乡镇企业。
　鲁冠球的成就是熬出来的，这一个“熬”字不仅仅是一种单纯的“忍”，它首先是一种勇往直前的精神。
它体现了鲁冠球的坚韧不拔、奋勇向前和开拓创新，就如同温家宝总理为其总结的“十六字精神”——艰苦创业、大胆创新、克难攻坚、勇往直前。
“熬”还是一种脚踏实地、任劳任怨的工作态度。
在鲁冠球身上体现在不抱怨，耐得住寂寞，承受得起失败，认准的事情坚持不懈。
鲁冠球说：“只要你尽心、尽责、尽力去做一件事情，别人～周工作5天，而你365天都不休息，别人在过大年初一，而你还在接着干，那么你一定能成功。
怨天尤人没有出路，消极悲观走向死路。
天上不会掉下馅饼，地上没有免费的午餐。

”　三是“狠”。
鲁冠球的“狠”，表现在企业发展中是一种果断，做事不拖泥带水、犹豫不决。
当机遇出现的时候，万向会像猛虎一样去抢抓机遇。
最为突出的表现就是万向在资本市场上如鱼得水的几次并购。
作为“徒弟”，万向仅用42万美元收购了曾经的“师傅”舍勒公司，这个价格远远低于舍勒最初报出的196万美元；万向还以最优的价格收购了纳斯达克上市公司uAI，成为海外上市的第一家中国民营企业。
“狠”还表现在产品结构中，鲁冠球坚持以实业为主，任何时候他们都要狠抓自己的主业。
如今的万向是一个典型的多元化企业集团，但多年来，鲁冠球没有一刻放弃过汽车零部件的开发研究，坚持走产业和金融结合的道路。
正因为狠抓实业，以实业为依托，所以万向才能够在残酷的市场竞争中笑到最后。
四是“仁”。
仁者无敌，不承担社会责任的企业很难“常青”。
鲁冠球认为企业要承担社会责任，企业家的目标不能唯利是图，企业家的终极理想应该是回报社会。
鲁冠球对自己的员工“仁”，明确了“两袋投入”等用人原则。
鲁冠球对社会困难群体“仁”，万向成立了慈善基金，并发起“四个一万”工程，每年在慈善事业上要花掉几千万元。
此外，万向在反哺农业等方面的做法，也体现出了高度的社会责任感。
对古代帝王来说，“得民心者得天下”；对于企业家来说，得到社会的认可和肯定才能够长盛不衰。
在走近鲁冠球，解读万向常青秘诀的过程中，我为万向这部“大书”的博大精深而感叹不已，总觉得自己无论多么努力也不可能窥见它的全貌。
纠结中，我忽然顿悟了：万向的成功蕴含着深刻的内涵：它得益于改革开放开风气之先的“天时”，受惠于科学发展的“地利”，更来源于尊重知识、尊重人才的“人和”。
应天时，顺地利，求人和，鲁冠球正是从中国古代先哲的经典命题出发，演绎着精彩无比的民营企业发展史。
本书意在通过对中国传奇民营企业家，被誉为“常青树”的鲁冠球客观的描述，展示出一个真实、鲜活的优秀企业家，并从中总结出他成功的经验，为所有有志青年提供借鉴。
但因为万向40多年的发展历史坎坎坷坷、纷繁复杂，以及它蕴含的文化是那么的博大精深，再加之作者本身的能力有限，只能窥见冰山之一角，文中描述不免存在纰漏，还望读者予以谅解，并多加批评指正。
在本稿完成之际，感谢为本书提供宝贵意见的编辑老师，同时也对一直默默支持我的家人、朋友说一声“谢谢”，没有你们的帮助就不会有本书的问世，你们的关心和鼓励是我前行的不竭动力。
袁丽丽　2011年11月26日于北京

第一图书网, tushu007.com

内容概要

他，从一个赤脚下田的穷庄稼汉，到荣登富豪榜的富翁；从一间不足十平米的小铁匠铺，到拥有100多亿资产的跨国公司；从只念过七年书的小学生，到成为一个植根乡土的“ 农民理论家 ”；他被美誉为中国企业的常青树，成为第一个上市的乡镇企业，开创了民营企业海外上市的先河，成为通用、福特汽车的合作伙伴……本书以详实的资料、小说式的生动描述首次再现了被誉为中国乡镇企业领袖式的人物--万向集团创始人、董事局主席鲁冠球的成长故事与传奇经历，从中我们便能管窥他40年不倒的基业长青秘诀。

鲁冠球：从小铁匠铺到跨国企业的传奇
1945年，生于浙江省萧山县宁围乡童家塘村
1969年，开办宁围公社农机厂
1983年，把自留地2万元苗木拿出来抵押承包萧山万向节厂
1990年，万向集团正式成立
1991年，成为美国《时代封面》人物，轰动一时
1994年，万向钱潮在深圳股市上市，成为第一家上市的乡镇企业
2000年，万向收购美国舍勒公司
2001年，万向收购美上市公司UAI，开创民企收购海外上市公司之先河
2007年，万向收购美国AI公司，跻身跨国公司行列
2009年，万向销售收入超500亿，鲁冠球再次入选《福布斯》富豪榜

作者简介

袁丽丽，青年学者，毕业于中国人民大学，硕士学历，现为北京广天响石国际文化交流中心签约财经作者，长期热衷于对中国本土企业家成长历程等内容的研究，在多种媒体上发表过评论文章，著有《联想教父柳传志》。

书籍目录

第一章 不倒翁：屹立商海四十余载
做事情有了起点，不等于有终点，必须有足够的耐心，锲而不舍，持之以恒，这样才有可能到达终点。
潮起潮落中，谁想在竞争中取胜，就得拿出实力。

奇人冠球：名冠全球
1.登上《新闻周刊》封面的人物
2.农民理论家
3.CCTV年度经济人物
4.温总理总结的“十六字精神”
5.白宫的座上宾
农民冠球：缔造万向帝国
1.万向帝国
2.“嫦娥”奔月的动力
3.从容应对金融危机
王者冠球：熬出来的英雄
1.乡镇企业的现代管理意识
2.避免失败就是成功的规律
3.冷静核算，稳步扩张
第二章 创业时代：在失败中挣扎
在创业的道路上，我们随时会遇到意外的危机，会遭遇到环境的不公，会不得不做出各种妥协，因此也会有意志消沉、情绪低落的时候，但只要自己不打倒自己，谁也别想打倒你！

工人梦的幻灭
1.主动申请承包清扫操场的小学生
2.好学的铁业社学徒
第一次创业
1.“走资派”与“败家子”的典型
2.失败的自行车修理铺
入主农机修理厂
1.小小铁匠铺开张
2.艰难运营农机厂
第三章 原始积累：在夹缝中生存
不要争，慢慢来。
事情是干出来的，不是斗出来的。
什么事都要讲规律，而不是按规矩。
规矩是人定的，是权力定的；规律是自然的，是讲科学的。
所以一切让时间来说话。

突破原材料枷锁
1.免费加工六角螺帽
2.购买废炮筒
……
第四章 峰回路转：企业婴儿在“破例”中成长
第五章 万向美国：越是国际化，越要本土化

第一图书网, tushu007.com

第六章 开疆扩土：资本与产业相融合
第七章 驰骋海外：兼并对手
第八章 冠球有梦：做永不退休的“播种者”
第九章 领导者气质：不要抱怨，要有实力
第十章 成功之源：常青树的“常青秘诀”

章节摘录

版权页： 随着时代的发展，人们开始更多地关注财富，关注企业和企业家。
上世纪80年代出现在媒体上最多的是“全国最知名的厂长”步鑫生，有着“马承包”美誉的著名改革人物马胜利，“中国首富村”大邱庄庄主禹作敏，等等。
而如今这些人都已“雨打风吹去”了。
跟他们差不多同时代的商界风云人物，唯独鲁冠球仍然挺立潮头，而且在民众心中更加有分量，所创企业发展势头也更加旺盛。
因为万向的长盛不衰，鲁冠球被媒体和业界称为“常青树”。
在近几年各种权威机构的评比或者排名中，就像少不了柳传志、张瑞敏一样，往往也少不了鲁冠球。
1.登上《新闻周刊》封面的人物 1991年5月，中国人看到了一个石破天惊的消息，一名中国民营企业家登上了美国主流媒体《新闻周刊》，并成了封面人物。
这是继邓小平之后第二个登上该杂志封面的中国人。
这个民营企业家就是鲁冠球。
一时间，人们对这个新闻人物产生了巨大兴趣，“鲁冠球”是谁？
他做出了什么成绩可以得到美国主流媒体如此的追捧？
这期杂志一出，顿时引起世界的轰动，随后引发西方社会关注中国乡镇企业发展的热潮。
那一年，“泥腿子”出身的鲁冠球带领着万向创造了产值过亿的商界奇迹。
之后，国外对鲁冠球的关注度迅速升温。
美国《商业周刊》称鲁冠球是“中国最成功、最雄心勃勃的企业家之一”，《华尔街日报》称这个对农业机械有狂热爱好的人为“国家英雄式的人物”。
那一刻，鲁冠球十分高兴，因为能够多次登上美国主流媒体，这不仅体现了他个人的能力，而且还向全世界展示了中国农民的风采，显示了中国农民企业家的强大实力。
其实，早在1990年4月，美国《时代周刊》就曾经以《中国农民的希望》为题，发表了对鲁冠球的专访。
文中，鲁冠球讲述了自己如何将万向集团由一个修理自行车的作坊式小店发展成为能够生产汽车的多元化现代企业的经历，引起了西方媒体的密切关注。
随着时间的推移，鲁冠球不知不觉已经营企业40余年，这期间，他带领企业创造了无数个第一：第一家万向节产品出口海外的中国企业，第一家国内上市的乡镇企业，第一家收购美国纳斯达克上市公司的中国乡镇企业，第一家成为美国三大汽车公司零部件供应商的中国企业……自从1999年胡润第一次推出“中国富豪榜”以来，鲁冠球是在前十名的位子坐得最稳的人。
这在中国商业界是一段不朽的佳话。
鲁冠球没有停止前进的脚步，万向还在继续壮大发展。
如今，就连美国前总统小布什的叔叔，也成了万向集团的顾问。
如果说2000年，鲁冠球因其名下有3.61亿美元财产被美国《福布斯》杂志评选为中国大陆50位富豪排行榜第6位的企业家，还受到争议的话，那么今天万向的成绩已经征服了所有的人。
2008年，《福布斯》（中文版）这样评价鲁冠球：“万向集团在美国汽车零部件领域的成功并购和发展，使其掌舵人鲁冠球成为该领域的全球领袖。
”2011年3月《福布斯》杂志公布了全球亿万富豪排行榜，在涉足汽车行业的富豪中，鲁冠球在王传福资本缩水后，以31亿美元净资产成为涉足汽车行业的中国首富。

媒体关注与评论

万向集团在美国汽车零部件领域的成功并购和发展，使其掌舵人鲁冠球成为该领域的全球领袖。
——《福布斯》(中文版) 万向，是否是一个中国版的通用？
它的主业仍然是汽车配件，但近来其对进军金融服务业的雄心正逐渐显露。
作为中国最受尊敬的第一代企业领袖之一，鲁冠球见证了万向集团从一个小厂房发展成为中国最大民营企业之一的全过程。
——《中国百富榜》 作为中国改革的风云人物，鲁冠球比他的企业产品更有知名度，他几乎荣获了当代中国企业家所有的最高荣誉。
就是他，在某些外国尖刻的评论家认为没有真正企业的国度里，创造出了令洋人也折服的现代企业。
——《中国经济时报》 鲁冠球使一家乡镇企业用万向节敲开国际市场的大门，利用并购将“国际制造”延伸为利用国际资源配置全球生产。
——《环球企业家》 鲁冠球是一个政治参与热情十分高昂的企业家，算得上是中国政治色彩最浓重的企业家之一。
——财经作家 吴晓波 看似老成的万向实际上早已“不知不觉”地入世了，因此，“老厂长”鲁冠球乐呵呵地做着配角，为通用、福特这样的巨头做配角。
——《中国企业家》 从1999年～2005年，正好是中国商界从低谷、到奋起爬升、到遭遇宏观调控而略显沉寂的又一轮。
产业升级、兼并整合、多元化和国际化，过去7年来这一轮商业周期的所有主旋律，万向一样也没有错过。
只不过鲁冠球选择的是另一种更加稳健低调和迂回的方式。
——《中国企业家》 鲁冠球是中国企业界的常青树，是40年屹立不倒的传奇。
他锐意创新，屡败屡战，开创民营企业收购海外上市公司的先河。
他与他领导的企业，被温家宝总理誉之为“万向精神”。
——《杭州日报》

编辑推荐

《鲁冠球:40年不倒之谜(草根英雄缔造跨国商业帝国)》以详实的资料、小说式的生动描述首次再现了被誉为中国乡镇企业领袖式的人物——万向集团创始人、董事局主席鲁冠球的成长故事与传奇经历,从中我们便能管窥他40年不倒的基业长青秘诀。

第一图书网, tushu007.com

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