

LJ Hooker之开疆扩土(三)

整理编辑: 沈菁菁

编者按: LJ Hooker, 20世纪澳大利亚房产界的传奇人物。由一名不闻的孤儿, 白手打拼出澳洲第一的房产帝国, 这是一段怎样波澜壮阔的个人奋斗史呢? 卧薪尝胆30载, 他默默背负的身世之谜是什么呢? 人中之人的他, 又如何演绎了一曲“执子之手, 与子偕老”的爱情绝唱呢? 论英雄, 品人生, 本系列专栏为您倾情推出LJ Hooker不为人知的故事。

独立创新

作为澳大利亚房产界的先驱, LJ Hooker将独立创新提到了前所未有的高度。Les多年阅人无数, 根据其丰富的经验将人群分为三类: 无责任心型、常规型和创新型。没有责任感的人在人群中占多数, 他们工资微薄, 贡献更加不值一提。常规型的人可以胜任多种工作岗位, 他们兢兢业业, 诚实可靠, 是企业发展不可或缺的元素, 但不足以担任高位。创新型人才是公司前进发展的动力, 他们引进新思路, 改进常规流程, 发明新设备, 人数虽少, 却能给企业掀起改革的浪潮。如果说常规型人才是公司的脊柱, 那么创新型人才就是企业的头脑。缺乏创新血液的集团就像无头的躯干, 永远失去了前进的动力。

建立起遍布新州和堪培拉的LJ. Hooker酒店网络。Les也是最早引导海外投资的先驱之一。他很早就开始劝说当地政府出台政策允许商务工业用房贬值, 因为这样可以吸引海外买家进入澳洲市场。Les主张稳健引入外资, 进入澳洲市场的外资公司, 其股份的50%以上应当由澳洲人持有。为了保证本地商业的活力, 澳洲银行和金融机构应当考虑对当地商户提供低息贷款, 使他们在竞争中得以生存赢利。1962年, 在澳洲国立大学学者的合作下, Les与美国金融家William Polk “Bill” Carey共同完成有关引进海外投资的调研报告, 呈交联邦财长Harold Holt, 并得到了他的支持。同年, 集团经理Keith Campbell (即Les的接班人) 赴美国发股集资, 美国知名银行Fidelity Bank & Trust Co., 加州Lockheed 航空集团以及德克萨斯州石油大亨John Murchison都踊跃入股投资。这就成功地将Hooker集团的短期高利率负债转化成了利率适中的长期性贷款, 从根本上解决了金融挤兑风暴中集团遇到的资金流动性问题。



Keith Campbell c. 1970

Les将海外访问学习这一做法固定为公司长期性政策, 公司高层人员都可以携家属出国旅游一次, 享受三个月假期, 旅费全部由公司报销。这种福利性措施不仅极大地鼓舞了士气, 而且为公司带来了许多“金点子”。例如, Hooker集团设计开发的许多楼盘项目, 灵感都来自于英国新城区概念。建筑Warringah商场的想法直接来源于美国大型超市, Warringah Mall成为悉尼第一家区域购物中心。在引入的众多概念中, 特许经营制是应用最成功的一例。特许经营制的理念起源于美国。1869年, Singer Sewing Machines率先采用加盟连锁方式推广品牌, 随后Mountain Valley Spring Co., 可口可乐、百事可乐及Harley Davidson Motors等大公司都陆续效仿。Les之子David所在打工的英国汉堡餐

厅Wimpy正在考虑用连锁制打进国际市场, David将这一信息迅速反馈到Hooker集团房产中介分公司, 得到当时经理Len Tosh的高度重视, 即刻组团赴美研究可口可乐的配售。本着谨慎尝试的原则, 1968年LJ. Hooker Ltd将位于悉尼的Miranda, Bankstown和Newport三家旗下中介改组为加盟连锁店, 经过试运营大获成功。Len随即派遣Bill Gehrig与美国两家房产加盟制巨头Red Carpet和Century 21洽谈取经。当时澳洲方面对于特许经营的具体运作所知不详, 一切细节都得从零开始。Red Carpet和Century 21大度地与Hooker集团进行信息共享, 慨然提供特许经营的合同供澳方参考。Hooker集团对于特许经营制的顾虑



Aerial photo of Victoria River Downs in the Northern Territory, the largest of the Hooker pastoral properties, 1964

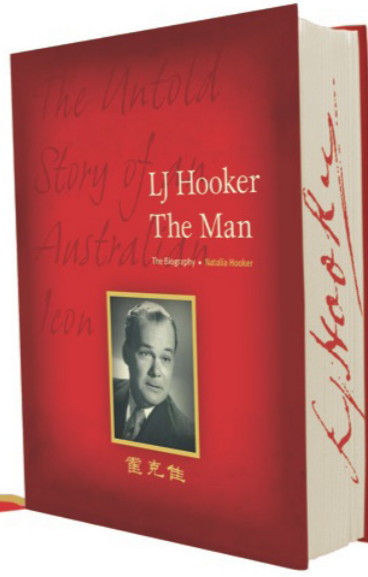
麦当劳、比萨屋等大公司学习的榜样。1978年, LJ. Hooker房产中介公司成立五十周年, 旗下拥有177家特许经营加盟分部, 成为全澳最知名的品牌之一。LJ. Hooker Ltd作为全澳特许经营专家, 更在1997年获颁澳大利亚特许经营管理理事会年度奖。正如一名1943年便加盟Hooker集团的老职员Barry Ryan所说, 没有特许经营制的引进和全面贯彻, Hooker集团就不可能发展到今日的规模。特许经营制帮助Hooker集团顺利走向世界。到2010年, Hooker集团麾下已有698家加盟分部, 其中68家在新西兰, 24家在印尼, 10家在印度, 在中国、日本等东亚强国也都陆续开设了分部。

特许经营制对于LJ. Hooker国际化品牌的建立可以说是功不可没。在企业兼并扩张的过程中, 有效的资金供应是决定企业生死存亡的核心问题。在这一点上, Les充分运用从国外学到的先进金融工具, 把融资的艺术发挥到了炉火纯青的地步。如观察家报在1960年指出的, Hooker集团首次采用期权这一金融武器是在1958-59财年, Les投资投资公司收购一例中。当年集团支付金额仅有一百万英镑, 但等到下一年度, 通过期权的支付额就增长到了230万英镑。期权同样被用于收购Accommodation Australia Ltd下属的六家汽车旅馆和位于堪培拉的房产中介公司Woodgers & Calthorpe。期权的妙用在于给予持有人在未来某时期以票面价格购买股票的权利, 而期权一旦行使, 就能为公司带来额外的资金流。在六十年代中, Hooker集团股票的市场价格已经是票面价格的五倍, 这样行使期权就有400%的回报率。正是在这个时期, Les对农牧业产生了浓厚的兴趣。他收购了新洲Australian Wool Brokers & Produce Co. Ltd所拥有的土地、85,000只羊和3,500头牛, 在北澳、维多利亚与昆士兰也陆续买进牧场和畜群, 并成立了Hooker农牧分公司。在Les挺进农牧业的过程中, 最不可点的大宗交易当属Les与William Buckland之间的牧场收购, 这使得Hooker集团拥有了多达170, 000头羊、55, 000多匹美丽多种马和140, 000只羊, 一蹴

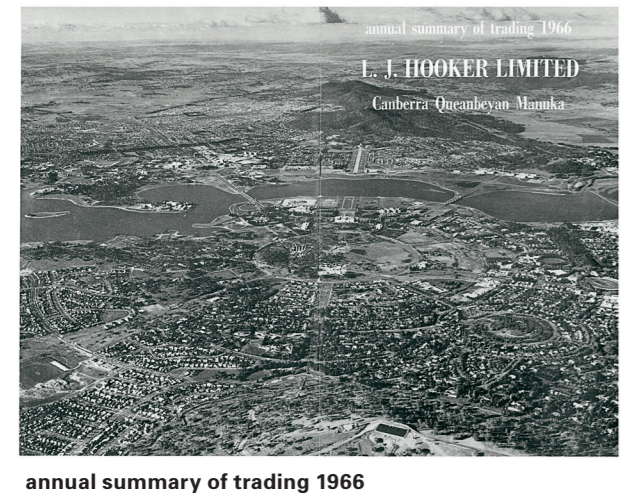
七十万英镑, 加上三十万英镑的当年税后利润, 正好凑足一百万英镑作为现金抵押。等到Buckland兑换期权时, Hooker集团的市场股价仍保持在每股25先令的高位, Buckland一举入账九百万英镑, 其中的两百万作为期权行使费用付给Hooker集团。整个过程避免了大宗现金投入, 依靠时间差和盈利预期形成双赢互利的局面, 传为澳洲财经界的一段佳话。鲁迅曾说: 世界上本没有路, 走的人多了, 也就成了路。Hooker集团的发展历程中, 充满了这种从无到有、敢为天下先的创举。战略求新、战术求实, 是以Les为首的企业领导层的思想精髓, 也是Hooker集团昌盛不衰的秘诀所在。企业精神是企业实体延伸的指导哲学和行动基础, 如何构建强大忠诚的团队, 传承集团精神, 使统一的思想方法贯彻到肌体的各个组织, 从而实现纲举目张, 一呼而天下应, 这便是我们下回要谈到的一LJ Hooker之星火相传。(待续)



专栏作者简介:
专栏名称: 菁菁看澳洲
专栏作者: 沈菁菁
学历状况: 博士在读研究生(社会学)
所在机构: 社会科学研究院, 澳洲国立大学
教育履历: 于北京外国语学院获得本科(英语语言文学)及硕士学位(澳大利亚研究)
曾获奖项: 2007-2008年度澳中理事会竞争性项目基金, 澳洲国立大学博士奖学金
研究领域: 海外华人侨团, 华人全球移民散居, 多元文化主义, 少数族裔政治,
个人兴趣: 中西文化比较, 社会学理论及方法论, 澳大利亚社会及文化, 中澳关系
博士课题: 堪培拉和悉尼两地华人社区组织的社会政治作用
最崇拜的人: 王守仁
座右铭: 有容乃大, 无欲则刚
联系方式: 0432581724
电子邮箱: jingjing.shen@anu.edu.au



The book is available to buy on the website of www.ljhookertheman.com or through all good books stores



annual summary of trading 1966

2010年度大本钟奖 澳洲十大杰出华人青年

2011年5月5日, 大本钟奖组委会、世界青年华商会、炎黄青年文化国际联合会和中国精英青年联盟联合以及澳大利亚澳星国际传媒集团在澳大利亚悉尼揭晓了“2010年度大本钟奖之澳大利亚选区十大杰出华人青年(澳洲十大杰出华人青年)正式获奖名单”。继2010年度英国、美国、加拿大、德国及中国海归十大杰出华人青年获奖名单揭晓后, 2010年度大本钟奖澳大利亚选区十大杰出青

伍丽群 (Melissa WU)、墨尔本铭德律师事务所律师汪晓宇 (Stephanie XiaoYu WANG)、澳大利亚联邦金融部长黄英贤 (Hon Penny WONG)。总部位于伦敦的“大本钟奖”是为全球优秀华人青年和中国品牌专门设计的国际评选活动, 目前设有十杰奖、金桑树奖、及金独角兽奖等奖项。以往几届“大本钟奖”获奖人士中不乏有事业有成并得到公众认可的人士, 如丁俊晖、姚明、邓亚萍、邓文迪、张朝阳、薄瓜瓜等。该奖项在评选出杰出青年和企业的同时, 还通过慈善机构将所获赞助投入公益事业, 用来帮助全球范围内有需要的华人。目前, 2010年度大本钟奖的“十杰奖”已经公布了英国选区、中国选区海归十杰、美国选区、加拿大选区、德国选区等各选区的十大杰出华人青年奖项, 其中有不少是事业有成并得到公众认可的公众人士。

自举办以来, “大本钟奖”树立了不同领域、不同行业优秀青年和杰出公司、杰出品牌的典型, 取得了非常巨大的反响, 也给社会带来的一股清新的风, 营造出了珍惜人才、爱护人才的良好氛围, 并可以激励更多青年勤奋工作、开拓创新, 以及年轻人的创业激情。2009年度的大本钟奖以及2010年度大本钟奖的第一期推出了包括薄瓜瓜(2009年度大本钟奖英国选区英国十大杰出华人青年奖)、陈美(2009年度大本钟奖英国选区英国十大杰出华人青年奖)、傅家俊(2009年度大本钟奖英国选区英国十大杰出华人青年奖)、陈奕迅(2010年度大本钟个人奖之“年度国际拓展成就奖”)和金庸(2010年度第二届大本钟奖个人奖之“终生成就奖”)在内的优秀华人青年或在华人青年中具有重要影响力的人物。



奖人的最终确定也标志着大本钟奖2010年度评选的全面落幕以及2011年度澳大利亚选区十大杰出青年评选的正式启动。2010年度大本钟奖澳大利亚十大杰出青年的评选过程建立在公平、公正、公开的基础上, 评选结果经过公众投票(含短信和网络投票)和评审委员会评定产生。一年一度的大本钟奖被称为全球华人精英青年领域的“达沃斯”。这个源自2008年的平台, 旨在树立中国优秀青年的榜样, 用榜样的力量影响下一代人, 包括最有争议的富二代, 帮助青年人建立新的世界观、价值观、人生观, 承担起对未来的责任。

大本钟奖组委会澳大利亚选区副主任黄铮洪代表各方宣布了2010年度大本钟奖之澳大利亚选区十大杰出华人青年(澳洲十大杰出华人青年)的获奖名单, 分别为(按姓氏英文字母排列): 澳洲华裔汽车和火车设计师陈嘉荣 (Chris CHAN)、悉尼舞蹈团唯一华裔舞蹈演员陈文 (Kevin CHEN)、西太平洋银行私人理财经理陈少君 (Sue CHEN)、钢琴演奏家和教育家邓杉 (Shan DENG)、澳洲祥符集团首席执行官董事顾铭锋 (Richard GU)、身兼画家收藏家和作家的胡庆佳 (Zejia HU)、澳大利亚华裔国际著名数学家陶哲轩 (Terence Chi-Shen TAO)、2008年北京奥运会双人10米跳台银牌得主伍丽群 (Melissa WU)、墨尔本铭德律师事务所律师汪晓宇 (Stephanie XiaoYu WANG)、澳大利亚联邦金融部长黄英贤 (Hon Penny WONG)



澳星国际传媒集团



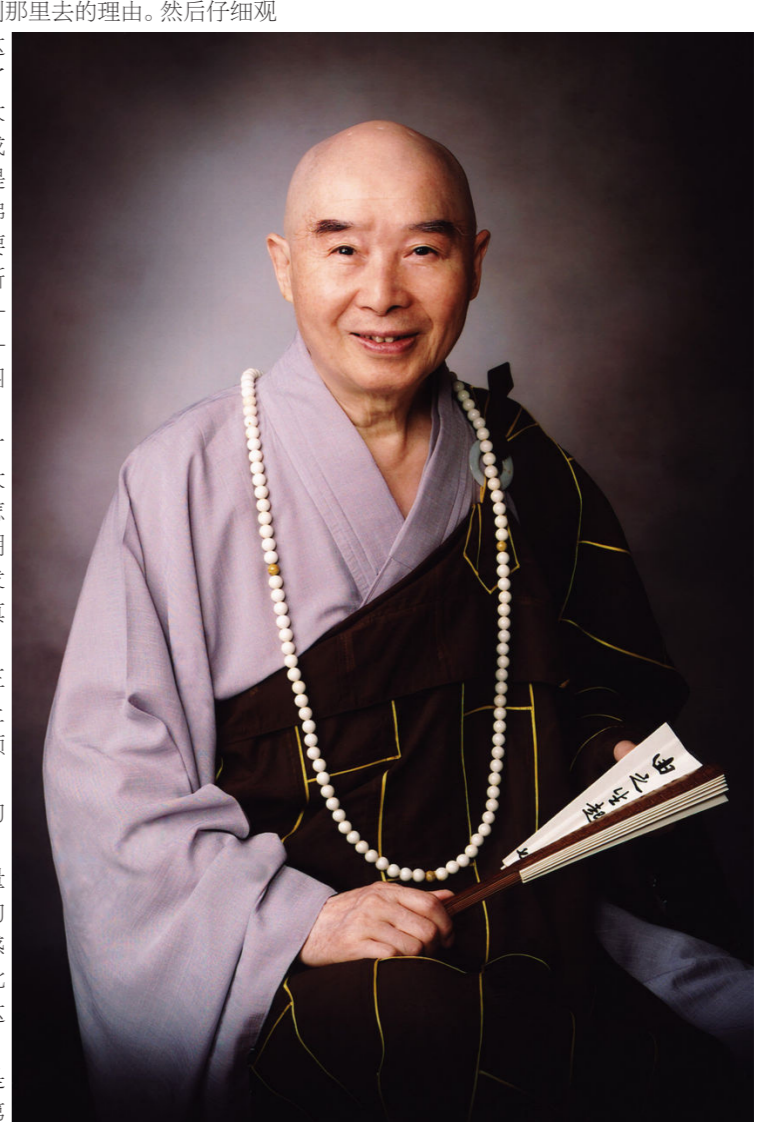
认识佛教 佛法修学五大科目 - 三福

净空法师讲述

(3) 大乘福(中) 佛法的教学与世间的教学, 在观念和方法上皆不相同。譬如世人读书, 在大学里选科系, 要很慎重, 要多方去选择。佛法教学不是如此! 他是希望你开启圆满智慧, 将来这所大学所有的科系你统统都明了。他是这样的教。从那里学起呢? 从一门深入学起, 所谓“一经通, 一切经都通”。因任选“一部经典”都可以, 最重要的就是“一门深入”。这一经未通, 决定不能去看第二部经。什么叫通呢? 通是开悟。从这一部经上得定、开慧, 这才叫通达。然后你看其他一切经典, 一看就通达了。这有个比喻, 世间人做学问, 常说: 做学问要像金字塔, 先博, 然后再精, 再专精。是由博而精。诸位想想, 金字塔无论怎样高, 它有有限的, 到达顶点, 就终止了。佛法则不然, 佛法像种树一样, 先有根, 有本, 然后慢慢再长成枝叶花果, 无量无边。他是从一点发生出来的, 散发出来的, 到最后是大圆满。结果是世出世间法, 没有一样不通达。所以他的教学方法不一样, 未来的结果也不一样。世间的学问, 往往到了极限就没法突破, 没有办法再扩展, 也没有法子再提升了; 佛法则是没有止境的。诸位仔细、冷静地去想一想, 明白这个事实真相, 才知道佛法的善巧, 教学法的高明, 绝对不是世间一般浅识之士所能够明了的。开头好像是没有, 后来的成就真的不可思议。世学开头好像是广学多闻, 到后来往往触处不通。它与佛法所采用的方法不一样, 结果自然不同。

四弘誓愿是佛指示给我们修学的程式、修学的过程。依照这个过来修学, 没有不达到究竟圆满的。末后一条“佛道无上誓愿成”, 就是烦恼断尽、法法圆满——无量无边的法门没有一样不通达, 没有一样不圆满, 这就叫做“成佛道”。佛在《华严经》, 尤其是《华严经》末后的一段普贤菩萨行愿品, 我们称为“四十华严”(总共四十卷)。世尊以善财童子作为佛法修学的榜样, 他不但讲理论方法, 还做给我们看——表现在日常实际生活之中。善财童子最初亲近的老师是文殊师利菩萨。文殊菩萨就是教他遵守前面所说的三个条件, 完成断烦恼, 也就是完成戒、定、慧三学的基础。在文殊菩萨会里持戒、修定、开智慧。智慧开了之后, 文殊菩萨把他放出去参学, 这就是著名的五十三参。五十三参是代表社会各种不同的行业、各种不同的学术、各种不同的人物, 男女老少、有学佛的、有出家的、有在家的, 行行色色, 统统都可以接触, 统统都可

以去学习, 以成就他究竟圆满的智慧。到末后(这是我们要特别注意的), 遇到普贤菩萨。普贤菩萨以十大愿王教导他修学, 劝他到西方极乐世界去见阿弥陀佛。一见阿弥陀佛, 他的无上佛道就圆满成就了。这里我们应该要注意的, 即是如果想要成就无上佛道, 一定要到西方极乐世界去见阿弥陀佛。不见阿弥陀佛, 只可以说是断烦恼、学法门, 无上佛道不易成就。何以见得? 我们在《华严经》上见到, 华严会了不起的毗卢遮那佛的法会! 是真法界, 不是十法界。一真法界里面, 文殊、普贤都是圆教等觉菩萨。文殊、普贤在华严会尚且发愿求生净土。往年我讲《华严经》, 看到这件事, 异常惊喜。华严世界的等觉菩萨, 住生西方极乐世界去干什么? 实在没有必要啊! 想来想去, 只有为了一件事、一个理由; 那就是到那里去证无上正等正觉。如果不是为了这一桩事, 他实在没有到那里去的理由。然后仔细观察, 果然也是为了这个, 善财也是为了这个。这才恍然大悟, 要想真正成就圆满无上菩提(就是圆教的佛果), 那就一定要到极乐世界。所以四十华严——普贤行愿品——就是详细讲解四弘誓愿这四句。明了四十华严, 才晓得我们修学大乘, 这个路应该怎么走法。真正明了, 真正觉悟、发菩提心之后, 你真正的觉悟心发出来, 才真正不迷、真正不颠倒, 菩提道上自然是一帆风顺啦!



第二句是“深信因果”。往昔我读无量寿经, 对这一句经文, 一直是大惑不解。为什么有此疑惑呢? 假如这一句是在第一条, 我不会疑惑, 是讲得通的。这第