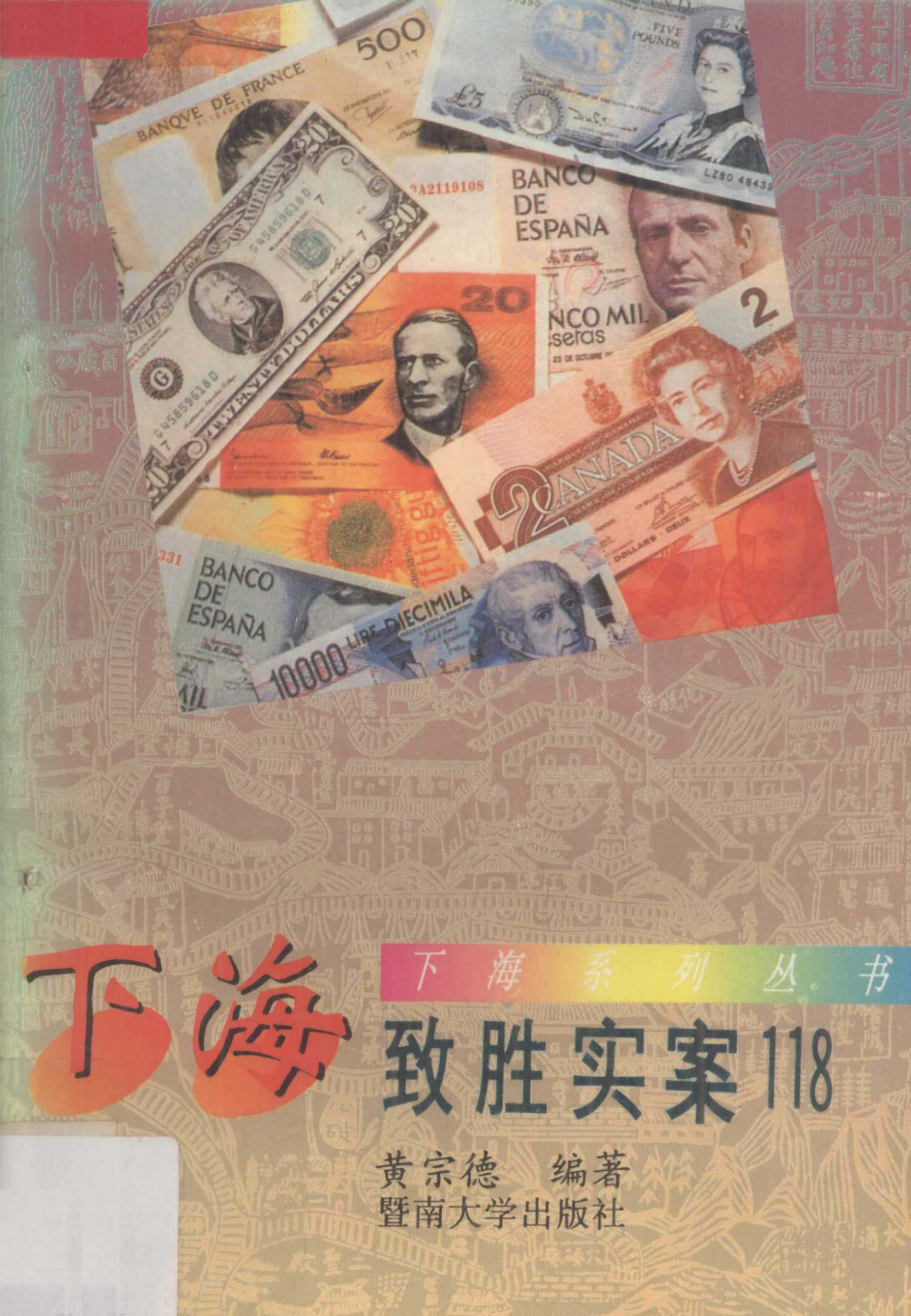




下海

下海系列丛书

# 致胜实案118

黄宗德 编著  
暨南大学出版社

下海系列丛书之一

# 下海致胜实案118

黄宗德 编著

暨南大学出版社

1993·广州

粤新登字13号

**下海致胜实案118**

黄宗德进编著

\*

暨南大学出版社出版

(广州·石牌)

广东省新华书店发行

广东江门印刷厂印刷

\*

开本：787×1092 1/32 印张：6 字数：12万

1993年9月第1版 1993年9月第1次印刷

印数：1——30000册

ISBN 7—81029—231—5/F.65

定价：3.80元

谨以此书献给那些：

未下海的，想下海的，  
怕下海的，犹豫不决的，  
涉了一只脚的，已下海的……

## 目 录

|                        |        |
|------------------------|--------|
| <b>第一章 农民的求索</b> ..... | ( 1 )  |
| 1. 周祥鲁：一斤良种——百万富翁..... | ( 1 )  |
| 2. 庞乐明：带领庆丰村崛起.....    | ( 2 )  |
| 3. 陈百亿：创优质产品.....      | ( 3 )  |
| 4. 齐国栋：重视信息.....       | ( 5 )  |
| 5. 耿怀兴：大起大落.....       | ( 6 )  |
| 6. 郑殿森：再展宏图正当时.....    | ( 7 )  |
| 7. 崔庆义：农民大亨.....       | ( 9 )  |
| 8. 王恩学：“不安份”的农民.....   | ( 10 ) |
| 9. 李德荣：从田野走来.....      | ( 12 ) |
| 10. 王洪元：巧借外力.....      | ( 14 ) |
| 11. 李广元：靠一双双手干起来.....  | ( 15 ) |
| 12. 王景胜：拥有人才.....      | ( 17 ) |
| 13. 罗苏：严、精、高、明.....    | ( 19 ) |
| 14. 谭政：搏击商场.....       | ( 20 ) |
| 15. 农妇闹市场.....         | ( 22 ) |
| 16. 陈永红：借“鬼洞”发财.....   | ( 23 ) |
| 17. 杨清河：文化商人.....      | ( 24 ) |

|                        |        |
|------------------------|--------|
| <b>第二章 企业人的奇迹</b>      | ( 27 ) |
| 18. 主动下海“练摊”的人         | ( 27 ) |
| 19. 被逼下海练摊的人           | ( 28 ) |
| 20. 梁伯奇：给股长当“兵”        | ( 29 ) |
| 21. 黄吉文：以特色求生存         | ( 30 ) |
| 22. 周家祝：开拓市场的人         | ( 31 ) |
| 23. 沙隆达：要圆“世界农药大亨”之梦   | ( 32 ) |
| 24. 梁卫：决策者的胆识          | ( 34 ) |
| 25. 北京火柴厂：吃“旅游饭”       | ( 36 ) |
| 26. 官旻：为了能一展宏图         | ( 38 ) |
| 27. 张果喜：亿万富豪           | ( 40 ) |
| 28. 评头品足               | ( 41 ) |
| 29. 郭明祥：人才专家           | ( 42 ) |
| 30. 刘启生：以快取胜           | ( 44 ) |
| 31. 何子梓：万泉河水哺育的企业家     | ( 45 ) |
| 32. 阎振国：南下创业           | ( 47 ) |
| <b>第三章 军人的风采</b>       | ( 51 ) |
| 33. 高层机关的转业军官          | ( 51 ) |
| 34. 解甲从商               | ( 52 ) |
| 35. 张贯东：收拾烂摊子          | ( 55 ) |
| 36. 王汉生：要干就要出类拔萃       | ( 56 ) |
| <b>第四章 下海的学生、文人和学者</b> | ( 60 ) |
| 37. 写书的大学生             | ( 60 ) |
| 38. 运用知识“下海”的大学生       | ( 61 ) |
| 39. 程园园：白领打工妹          | ( 63 ) |
| 40. 小娜：闯出新路            | ( 64 ) |

|                           |        |
|---------------------------|--------|
| 41. 石歌、倪云、路岭：丽人行·····     | ( 65 ) |
| 42. 研究生“打工”的变迁·····       | ( 66 ) |
| 43. 石汇玉：科技实业家·····        | ( 67 ) |
| 44. 柏绿山：发明家和科技实业家·····    | ( 69 ) |
| 45. 孙寅贵：大鹏展翅·····         | ( 69 ) |
| 46. 全总文工团奔市场·····         | ( 71 ) |
| 47. 魏明伦：卖名气·····          | ( 72 ) |
| 48. 李屹：弃文下海·····          | ( 73 ) |
| 49. 福州大学卖主意·····          | ( 75 ) |
| 50. 变科研优势为产业优势·····       | ( 75 ) |
| 51. 中国科协跃入市场·····         | ( 76 ) |
| 52. 第二职业和本职工作毫不搭界的人·····  | ( 77 ) |
| 53. 把职业兴趣和赚钱欲望统一起来的人····· | ( 78 ) |
| 54. 邹福如：反串“经济人”·····      | ( 78 ) |
| 55. 王纪三：从学者到企业家·····      | ( 79 ) |
| 56. 王月：要做中国的“皮革大王”·····   | ( 80 ) |
| 57. 刘振元：从副市长到董事长·····     | ( 82 ) |
| 58. 用大脑看世界·····           | ( 82 ) |
| 59. 马军：博士“打工仔”·····       | ( 84 ) |
| 60. 何阳：卖点子·····           | ( 86 ) |
| 61. 余韦达：唯独今天是金子·····      | ( 87 ) |
| <b>第五章 商海弄潮儿</b> ·····    | ( 92 ) |
| 62. 金穗：潇洒走商界·····         | ( 92 ) |
| 63. 蒋元生：诚招天下客·····        | ( 94 ) |
| 64. 臧盛东：用胆识和谋略抓住机遇·····   | ( 95 ) |
| 65. 俞省明：敢想敢做·····         | ( 96 ) |

|                         |         |
|-------------------------|---------|
| 66. 杨继光：冒险闯市场.....      | ( 98 )  |
| 67. 吴植瑜：靠能人创效益.....     | ( 99 )  |
| 68. 马振中：靠善于决断大赚.....    | ( 100 ) |
| 69. 包瑞丰：以质量和速度占领市场..... | ( 102 ) |
| 70. 王树伦：咬住市场不放松.....    | ( 103 ) |
| 71. 石根山：用新观念开拓市场.....   | ( 105 ) |
| 72. 范作成：经营把式.....       | ( 106 ) |
| 73. 余构禄：商界奇才.....       | ( 107 ) |
| 74. 丁育森：市场是风险与信誉.....   | ( 109 ) |
| 75. 葛子平：下海的奇人.....      | ( 110 ) |
| 76. 用羊皮做领带.....         | ( 112 ) |
| 77. 从“官场”走向“商场”.....    | ( 113 ) |
| 78. 陈俊元：胆大心细.....       | ( 113 ) |
| 79. 于海波：新一代投标商.....     | ( 114 ) |
| 80. 王光英的一笔生意.....       | ( 116 ) |
| <b>第六章 海外商海撷英</b> ..... | ( 119 ) |
| 81. 以退为进.....           | ( 119 ) |
| 82. 白清泉：开拓国外市场.....     | ( 120 ) |
| 83. 黄奕聪：印尼华人巨富.....     | ( 121 ) |
| 84. 陈国英：要赚合理的钱.....     | ( 123 ) |
| 85. 李月里：从家庭主妇到企业强人..... | ( 124 ) |
| 86. 靳羽西：文化人企业家.....     | ( 127 ) |
| 87. 陈绍良：文具行业的巨头.....    | ( 128 ) |
| 88. 创意相框杯.....          | ( 131 ) |
| 89. 陈玉书的商旅生涯.....       | ( 132 ) |
| 90. 常新则灵.....           | ( 134 ) |

|                            |         |
|----------------------------|---------|
| 91. 亚默尔：卖水发财·····          | ( 135 ) |
| 92. 石油大王洛克菲勒·····          | ( 136 ) |
| 93. 杜邦：靠火药发家·····          | ( 138 ) |
| 94. 果断的艾柯卡·····            | ( 139 ) |
| 95. 福特和汽车的普及·····          | ( 142 ) |
| 96. 卡耐基是怎样成功的·····         | ( 143 ) |
| 97. 爱克尔：灵机一动·····          | ( 144 ) |
| 98. 布希耐：“丑陋”招财·····        | ( 146 ) |
| 99. 服务第一 财源滚滚·····         | ( 147 ) |
| 100. 把握投资良机·····           | ( 148 ) |
| 101. 罗伦：时装界的“大哥大”·····     | ( 149 ) |
| 102. 沙菲洛夫：华尔街骄子·····       | ( 150 ) |
| 103. 基辛格：生财有道·····         | ( 152 ) |
| 104. 托马斯：一步一步实现目标·····     | ( 153 ) |
| 105. 杰克逊：将大目标分解·····       | ( 154 ) |
| 106. 鲁德曼：坚韧不拔·····         | ( 154 ) |
| 107. 欧文：捕捉机会的好手·····       | ( 156 ) |
| 108. 劳莱尔：利用废料制作耳环由穷变富····· | ( 157 ) |
| 109. 限量销售·····             | ( 158 ) |
| 110. 市村清：再试一次·····         | ( 159 ) |
| 111. 后来居上的美和制锁·····        | ( 160 ) |
| 112. 赢得“上帝”的心·····         | ( 161 ) |
| 113. 丹波村：出售“原始”·····       | ( 162 ) |
| 114. 佐藤泰雄：乘虚而入·····        | ( 163 ) |
| 115. 能村龙太郎：巧借高楼外壁·····     | ( 164 ) |
| 116. 安妮达：靠自制洗涤液创业·····     | ( 166 ) |

|                      |         |
|----------------------|---------|
| 117.哈伊曼：擦皮鞋的经纪人..... | ( 167 ) |
| 118.耐克公司：无人会做鞋.....  | ( 168 ) |
| 后记.....              | ( 170 ) |

## 第一章 农民的求索

### 1. 周祥鲁：一斤良种——百万富翁

#### 〔实例〕

宋朝著名的文学家王安石说：“看似平易实奇崛，成如容易却艰辛。”这话用在周祥鲁的身上，是再合适不过了。

周祥鲁是安徽省濉溪县韩桥镇退休干部，素有“种子迷”之称。1990年冬，他花了50元买了1斤黄豆种。

1991年春，周祥鲁在两分地上试种，结果收了115公斤，亩产折合500多公斤。两位宿县的种子商得知这一消息后，出价7000元全买下，每公斤豆合60多元。可周祥鲁说什么也不卖。

1992年，周祥鲁把这些黄豆全部种到150亩地里。每亩点种3500棵，多数长到桌子腿那么高，每棵结荚300个以上，总产达6.15万公斤。平均亩产400公斤，比当地一般品种每亩多收了300公斤。高产使人们眼红了，很多乡镇及邻县、外省一些地区的专业户、经济人纷纷登门求购，很快销售一空。每公斤售价60元，扣除各种费用，周祥鲁净赚了300多

万元。

### 〔按〕

周祥鲁靠种地富了起来，给人颇多启迪。

科技能致富。周祥鲁是靠那1斤良种，靠科学种田来创业的。

商品经济的观念实在是太重要了。如果当初周祥鲁把两分地上的黄豆全卖掉，那么，就没有今天的这个周祥鲁了。周祥鲁把这些黄豆全种到地里，才创造了奇迹。

## 2. 庞乐明：带领庆丰村崛起

### 〔实例〕

庞乐明是浙江省海盐县城郊乡庆丰村党委书记、庆丰实业总公司总经理。

以前的庆丰村是海盐县的重点扶贫村。1985年底，村里帐面可用资金只有2.74元。这年10月，在乡政府任司法助理员的庞乐明毅然辞职，回庆丰村担任党支部书记，决心和乡亲们一起治穷致富。

庞乐明回村不久，就带领村民们冒着严寒，在荒地上挖出11个鱼塘。第二年产鱼1.5万公斤，盈利1万多元。

后来，庞乐明了解到一条信息：作为劳动密集型产品的紧固件，当时发达国家已减少生产，而国际市场需求未减，几年之内必将畅销。经过进一步考察、论证，1987年10月，庞乐明向全村宣布：设法筹资135万元，创办海盐标准件五厂，生产螺母等紧固件。这个厂的兴建，从破土动工到正式

投产，仅用了78天。1988年投产的那一年便创产值265万元。

1990年，庆丰村又投资650万元扩建活络扳手车间，也只用了3个月便竣工投产。如今，标准件五厂已拥有固定资产1300多万元，90%的产品出口，1992年产值达2868万元，创汇508万美元。该厂还在1991年被对外经济贸易部、国务院机电产品出口办公室授予“七·五期间全国机电产品出口先进单位”称号。

紧接着，庆丰村又先后办起了配合饲料厂、电线电缆厂等12家工厂和3家中外合资企业。

1992年，庆丰村工农业总产值1.5亿元，农村人均收入2800多元。

### 〔按〕

扬长避短，是开创新局面的有效方法。

庞乐明了解到作为劳动密集型产品的紧固件，发达国家减少生产，而国际市场需求量未减，于是创办标准件厂，生产紧固件，把庆丰村带上了致富之路。如果庞乐明不顾自身条件，盲目上马热门项目，那么局面就不堪设想了。

## 3. 陈百亿：创优质产品

### 〔实例〕

1989年的岁末，河北省兴隆县茅山镇31岁的农民陈百亿接任了一个负债累累、产品积压的果品加工厂厂长职务。当时市场疲软，银根紧缩，乡镇企业步履维艰。一天，陈百亿在一家城镇的小客店听别人侃大山：“中国人是60年代喝苦

水，70年代喝茶水，80年代喝汽水，90年代就该喝果水了！”言者无意，听者有心。陈百亿连夜跑回工厂，组织人马，兵分两路，进军大市场。一路是推销大军，包干到人，多销多奖；几个月功夫就全部售出滞销产品。还了80多万欠款还盈利数十万。另一路由陈百亿亲自挂帅，进行技术攻关。时隔不久，“青松岭牌山楂果茶”问世，投放市场后大受欢迎。

“青松岭牌山楂果茶”问世后不久，各种牌号的果茶纷纷上市。陈百亿相信，自己能否打赢这一仗，关键靠产品质量。随着社会的进步和发展，人们越来越渴望回归大自然。因此，纯天然饮料，将是人们的最佳饮品。次日，陈百亿组织科技人员开始了第二次攻关，制造纯果品的果茶。他和科技人员在实验室里一蹲就是十几天，眼睛熬红了，面颊瘦了。经过几十次的试验，一种不加任何人工色素、防腐剂和和其他添加剂的纯天然山楂饮料研制成功了。经农业部检测中心和轻工部食品发酵研究所等部门反复化验和检测，认定青松岭山楂果茶是目前唯一不含任何添加剂的天然饮料，是果茶中的精品。

这种果茶已获两项国家金奖，还获得1992年消费者信得过产品金奖。如今，青松岭山楂果茶已远销韩国、新加坡、马来西亚、香港等几个国家和地区。

#### 〔按〕

重视信息，开发适销对路的产品，这是陈百亿成功的一个原因。90年代人们要喝果水这一信息，陈百亿是无意中听到的。他抓住了这一信息，开发出了“青松岭牌山楂果茶”。

狠抓质量，为顾客提供优质产品，这是陈百亿成功的又一个原因。顾客是上帝，想用假货次品占领市场是不可能的。给顾客提供优质产品，为顾客提供优质服务，才能在无情的市场竞争中游刃有余。

#### 4. 齐国栋：重视信息

##### 〔实例〕

龙江县庆华实业总公司是黑龙江省第一个乡镇企业、黑龙江省第一个乡镇“百万富翁”企业。该公司总经理齐国栋是一名成功的企业家，他重视信息，受益于瞬息万变的经济信息。

1976年，在一次会议上有人透露：用废钢铁为原料，利用工频炉炼钢，可以获得很大的经济效益。更重要的是，在当时的齐齐哈尔市，还没有一家这样的钢厂。齐国栋抓住这条信息，拜专家，跑市场，搞论证。1978年1月，一座年产3万吨的炼钢工频炉建成了，当年实现利润60万元。现在，工厂已经建成4台工频炼钢炉，年产钢锭2000吨，获利200万元。

国内外真正称得上钢铁企业的都要实现由炼钢到轧钢的一条龙生产规模，而上一套二五〇型轧钢的生产设备，需要投资150万元。得到这条信息后，齐国栋算起帐来：如果不实现一条龙，工厂的钢锭要运到唐山、天津等地轧成钢材后再运回来销售，运费和加工费就要160万元，折腾3年就失去一套轧钢生产线。于是，他下定决心，要实现一条龙。

一条龙实现了，他们没有买轧钢设备，只用了30万元自

建厂房，自己研制了轧钢生产的全套设备。一年后就投产，当年创利税80余万元，轧成的上等钢材，远销到国外。

### 〔按〕

重视信息并有效地利用信息，这是齐国栋取得成功的一个重要原因。

我们的社会已进入信息时代。信息对人们的影响越来越大了，要下海，要创业，就要重视收集信息，从信息中找到我们发展的契机。

## 5. 耿怀兴：大起大落

### 〔实例〕

农民出身的耿怀兴刚考上高中时，父亲不幸去世。当时，他只有16岁，为了照顾母亲和3个弟弟，他到了乡里唯一一家乡镇企业上班。

1980年以后，农村实行责任制，厂分了，人也散了，耿怀兴却自己干起了电缆。他不是先生产，而是先作推销员，历尽千辛万苦，人家订了点货，马上跑回来组织几个人生产。他就是以这种方式实现了最初的资金积累。然后，他开始生产矿缆和高压电缆。这些电缆和质量要求相当高，许多同类企业不敢问津。耿怀兴小心翼翼地上马，获得了成功，获利颇丰。

由于生产高压电缆需要较强的检测设备，他不愿再冒险了，更由于有了些钱怕政策变。1987年，耿怀兴琢磨着干点技术性不强又没有风险的活。他同临村一个生产延绵的厂

长竞争，发誓要在40天内生产出延绵。结果延绵是生产出来了，却一下子赔了60万元。而此时，电缆行业行情回升，价格成倍上翻，他错过了赚钱的黄金时节。

等耿怀兴醒悟过来时，他已处于异常艰难的境地：赔钱、欠债、银行不给贷款。耿怀兴是条硬汉子，发誓要东山再起。耿怀兴从零起步，选择了为别人“打工”的艰难之路，当上了沈阳电缆二厂的一名厂外推销员，一年下来居然也赚了几十万元。耿怀兴想尽一切办法，一年以后，总共投入600万元新上了国内最先进的电缆生产设备，

河北省河涧市有数十家电缆生产企业，产值超亿元的就有四家。但是，能够完全依靠自己的力量生产矿缆的只有耿怀兴一家，通过部级鉴定的也只有他一家。

### 〔按〕

失败乃是成功之母。从耿怀兴的身上，我们又一次认识到这个真理的正确。被挫折和困难吓倒是不行的。遇到失败，如果我们能够冷静地分析失败的原因，努力探索克服困难的办法，脚踏实地而又坚韧不拔地奋斗，那么，我们就一定能够跌倒了再爬起来，就一定能到达成功的彼岸。

## 6. 郑殿森：再展宏图正当时

### 〔实例〕

1987年春，郑殿森离休回到河北景县广川乡郑家秦村。他决心搞一摊子，改变自家的困境，并为大家趟出一条致富路。