

机遇不是巧遇
他人需要出机遇
困难面前有机遇
理想远大机遇大
朋多友广机遇多
机动灵活机遇活

把握商机

主编 丁新生 谷正雄

人民出版社

270

580

把握商机

主 编：丁新生 谷正雄

副主编：李宝林 陆家永

张耀先 陈乃强

河南人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

把握商机/丁新生等编. —郑州:河南人民出版社,
2001.1

ISBN 7-215-04665-6

I. 把… II. 丁… III. 企业管理 IV. F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2000)第 10417 号

河南人民出版社出版发行(郑州市农业路 73 号)

巩义市印刷厂印刷 新华书店经销

开本 850×1168 1/32 印张 8.875 字数 221 千字

2001 年 1 月第 1 版 2001 年 1 月第 1 次印刷

定价:17.80 元

绪 言

1999 年 11 月 15 日,中国外经贸部部长石广生和美国贸易代表巴尔舍夫斯基在北京正式签署中美 WTO 双边协议。中美 13 年的艰苦谈判,终于有了人们盼望已久的结果,中国加入世界贸易组织已指日可待。

“入世”迎来艳阳天? 新闻媒体的回答几乎是肯定无疑的,世界各国的舆论也几乎是肯定无疑的。那么,他们的根据何在? 我们还是先来看一看中美签署的 WTO 双边协议的主要内容吧:

1. 削减关税

- 全面削减关税,平均税率由 22.1% 减至 17%
- 对美农产品税项 5 年内减至 14.5%—15%
- 取消所有出口补贴

2. 开放农产品市场

- 对小麦、粟米、稻米及棉花实施“关税比例配额制”以开放市场
- 逐渐撤销由国家控制的豆油贸易

3. 限制对美出口

- 控制中国对美国出口品在配额取消后急增的特别条款有效期 12 年

- 禁止中国向海外其他国家倾销的条款有效期 15 年

4. 开放零售市场

- 向美国公司开放更多分销权及售后服务

5. 开放专业服务

- 向美国公司开放的专业包括法律、会计、医疗等

6. 开放影音产品市场

- 容许更多外语片进口,每年最少 20 部,较目前增加 1 倍

7. 开放汽车业

- 汽车关税税率由现时的 80%—100% 每年分阶段削减至 2006 年的 25%

- 允许美国机构提供购车贷款

8. 开放电信业

- 向美国开放电信市场,允许外商在电信服务领域持有 49% 股权并于 2 年后增至 50%

- 外商可全面投资互联网市场

9. 开放银行业

- 入世后 2 年外资银行可为中国企业办人民币业务,入世后 5 年全面开放

10. 开放证券业

- 允许外国金融公司在基金管理企业中持股 33%,3 年后增至 49%。外国股票包销商可在合资承销公司中占 33% 的股份。

人们睁眼一看,乖乖!这“入世”好,好在哪里?尤其是对农业、电信、金融、机械制造、化学等重要领域而言,更是“大祸临头”,这日子还能过下去么?

本质地看,这“大祸临头”,正好是中国发展的大好机遇。“入世”将把本世纪最后 20 年由邓小平带领中国人民开创的改革、开放的伟大事业,在下世纪更加全面地推进到一个新的、更加深刻的发展阶段,因此,国际国内的舆论一致地认为:中国加入 WTO 是惟一可以跟 1978 年的改革开放政策相提并论的经济事件。“入世”,对于中国这样一个大国来说,最主要最根本的好处,不在于更多的外国投资和进出口,而在于对改革的促进,对经济发展的推

动。当中美签署 WTO 双边协议后,记者随即对正在美国参加一年一度 comdex 电脑盛会的联想集团总裁柳传志进行了越洋采访,柳传志欣喜坦言:“入世”对我国的建设和发展而言,是大大有利的。为什么?因为这可以促进我们的改革、发展。早在 90 年代初期,中国已经撤销了对国内 pc 业的大部分“防护罩”,取消了原来的进口许可批文,并大幅降低关税,一时间国外品牌蜂拥而入,当时传媒在问,中关村还能撑得住吗?然而,联想集团在“断奶”之后,义无反顾奋力拼搏,终于在 1998 年超越洋品牌成为国内最畅销的电脑。所以,当中美签署 WTO 双边协议的消息传出之后,中国有远见有眼力的企业家纷纷振作精神,决心抓住这一难得的大好机遇。康佳集团总经理陈伟荣说“对‘入世’的冲击,我们的战略是:城市不放,农村不让,国际赶上”;上海汽车工业(集团)总公司总裁胡茂元表示,上汽集团决心瞄准最新技术的发展趋势,把降本增效、技术进步当做企业在市场开放条件下求生存、谋发展的关键,战胜自我,超越对手;创维集团董事长黄宏生说:“‘入世’是机遇,我们早已做好了抓住和开发这一机遇的准备,为企业更上一层楼而拼搏。”

此乃所谓“最好的防守就是进攻”。竞争激发了企业的生机与活力,“置于死地而后生”。从我国改革开放 20 年来的经验看,没有保护或保护很少的行业,正是今天竞争能力最强、活力最旺的行业,而对内高度垄断、对外严格保护的行业,恰恰是今天最缺活力、最怕开放的行业。事实一再告诉人们,“入世”将给我们带来机遇,也会带来挑战,而面对挑战敢于应战,挑战也会转化为机遇,在一定意义上也可以说,挑战的本身也就是机遇。

机遇,是改革开放、发展社会主义市场经济的大潮中,人们使用频率最高、传奇魅力最强的一个闪光耀眼的词汇。上至党和国家领导人,下至普通平民老百姓,概莫能外。

翻开《邓小平文选》,书中谈及“机遇”之处竟有 20 次之多,我

国改革开放的总设计师,从 80 年代到 90 年代初,几乎年年都讲“抓住机遇”;看看江泽民同志的大量文稿、重要讲话和报告,也无不充满着“抓住机遇”的基本精神,他作十四大报告,把抓住机遇与迎接挑战紧密联系在一起;作十五大报告,就有五处讲到“抓住机遇”。机遇,已经成为人们最受青睐、最为友好的朋友,抓机遇、求发展,已经成为中国人民的共同认识和自觉行动。那么,究竟什么是“机遇”?我们应该到何处去寻找机遇?在市场上怎样才能真正抓住机遇获得成功?这些人们时时关注的问题,非常值得我们进行一番深入细致的探讨和研究,以便从盲目变为自觉,从被动变为主动,从低效变为高效,从一时兴旺变为恒久发展。

按照现代汉语的解释,机遇就是“境遇”、“时机”。社会学家认为,机遇是指在一定时势中出现的能够为一定事物的存在和发展提供有利条件,创造成功前提的时间、空间、力量、事件、环境。显然机遇,既有相对稳定的客观性,又有一定程度的可变性;既有一段时间的持续性,又有自身固有的时限性;既有明确空间的地域性,又有广泛移动的适应性;既有实实在在的现实性,又有无形无影的可能性;既有可循的必然性,又有无序的偶然性。因此,我们可以说,机遇是一种客观存在的,不以人们的主观意志为转移的,在特定的时间、特定的空间、特定的问题上,以某种特定的巧合方式发生的,对人们和社会的发展提供积极作用的现实条件。

今天,我国已经全面进入大力发展社会主义市场经济的黄金时期。21 世纪将是市场风起云涌大浪滔天的世纪,竞争将异常激烈,强手将林立全球。面对这即将到来的市场局面,我们将在汹涌澎湃的市场大海中游泳,需要有一套善抓机遇的高强本领。惟有抓住了一个又一个的机遇,才能使自己“任凭风浪起,稳坐钓鱼船”,获得一个又一个的成功。在一定意义上讲,闯市场就是抓机遇。市场中有无数的机遇,抓住了,就能步步登高前程万里;错过了,就将节节败退一筹莫展。错过了机遇,有时看似毫无损失,机

遇擦肩而过后你仍然是你,实际上则不同。古人云:不进则退。相对于他人的前进而言,你的停滞就是倒退。因而,我们务必在市场经济的战场上,时刻跨上机遇的骏马。抓不住机遇,就只有在市场大海中呛水、沉没,以致为市场大浪所淘汰。一个国家、一个民族是如此,一个企业、一个集体、一个人也是如此。

“机遇总是落在有准备的人的头上。”这是一句千真万确的名言。足球健将临门一脚,破网中鹄,靠的是平时的千锤百炼;科学家抓住“意外发现”而取得重大成就,靠的是科学慧眼、渊博知识和创新的想像力;叱咤风云的将军,运筹帷幄、决胜千里,来源于娴熟的文韬武略;企业家抓住商机大发其财,靠的是把握市场的宏才大略。看来,抓机遇先得有准备。“准备”什么?当然少不了精神准备、知识准备、技术准备、物质准备,等等。然而,仅仅如此,是远远不够的,还应有抓机遇的本领的准备。这种准备往往为人们所忽视。在有些人看来,闯市场抓机遇还不就那么回事?只要敢闯敢于敢碰就行。这种看法未免过于简单、过于幼稚了。其实,从预测机遇、识别机遇、发现机遇到捕捉机遇、开掘机遇、发展机遇等,其中是很有学问、很有讲究的。为什么有些人与机遇撞个满怀,辛勤工作,艰苦努力,费尽九牛二虎之力,义无反顾之余仍不免感到事倍而功半,成就不尽人意,甚至到手的机遇也眼睁睁地望着它远离自己而去?为什么有的人资金雄厚、实力强大,然而在市场竞争中却总是败于弱军之手?为什么有的人占尽天时、地利、人和,却总是得不到理想机遇的青睐?为什么有的人当机遇来到眼前还不识机遇,以致总是神经紧张、举足无措、进退无门、被动挨打?为什么有些人虽然雄心勃勃不畏艰险,却总是屡战屡败,甚至赔了夫人又折兵?……这一连串发人深醒的“为什么”,其答案只有一个,那就是他们“抓机遇”的本领不强。抓机遇的水平高低,决定了小有成就的你是热衷于吐着唾沫点钞票,还是积极进取,用10万元的资金做100万元的生意;抓机遇水平的高低,决定了你在市场中是依

赖被压抑的原动力还是依靠全新的现代化素质,是在经验中抄袭自我固步自封,还是在创新中激发持久的弹性与活力,使企业在创新与理智的结合中不断迈向新的繁荣。看来,进行“抓机遇”的培训,增长“抓机遇”的本领,是进入市场之门的“入场券”。与世界上万事万物都有规律可循一样,闯市场抓机遇,同样有其固有的内在规律性。尽管市场纷繁复杂,眼花缭乱,熙来攘往,变幻无穷,但蛇颈再长,下棍之处总是可以把握的,市场再乱、再杂、再变,其相对稳定的规律总是可以为人捕捉的,这里的关键在于实践、培训、学习、总结,不断提高自身的基本素质,增强抓机遇的能力。

中国“入世”之后,历史再一次将大好的发展机遇推到了我们面前。见之不取,失之千里;畏首畏尾,没有出路;等待观望,坐失良机。只有乘机而上,开拓前进,迎接挑战,才能从中找到和抓住机遇、赢得新世纪的主动。

为此,本书汇集了国内外市场大潮中的知名人士抓机遇得发展的闪光经验和动人故事,从正反两方面介绍他们的精彩历程,显现他们的才华和辉煌,进而揭示机遇的特点、因素及其内在联系,展示抓机遇的基本规律和操作方法,为读者提供闯市场抓机遇的宝贵经验和深邃启迪。让历史告诉未来,只有不断学习别人的经验,尽量避免可以避免的盲目,自己才会顺利地发展壮大。

本书话题切近生活,故事生动真实,文字通俗精萃,寓理于事,含情于文,可读性强,是您闯市场抓机遇的忠实朋友。当您拥有这位忠实的朋友之时,您将欣慰地发现:财富并不是朋友,而朋友才是真正的财富。

目 录

绪言	1
第一章 掀起机遇的盖头来	
——机遇是什么	1
一、机遇不是恩赐	2
二、机遇不是常客	7
三、机遇不是梦幻	13
四、机遇不是钻营	17
五、机遇不是刮风	26
六、机遇不是礼品	30
七、机遇不是巧遇	34
八、三十年河东,三十年河西	40
第二章 无法估价之“宝”	
——机遇的价值	44
一、为什么一鸣惊人	44
二、为什么心想事成	48
三、为什么看似不奇却出奇	52
四、为什么小才能有大用	55
五、为什么人比人气死人	58
六、为什么现成不如现做	60

七、为什么事半功倍	62
八、为什么怀才不遇	66
九、为什么屡战屡败	68
十、为什么功亏一篑	70

第三章 浩瀚市场商机无限

——机遇在哪里	74
一、顺乎商潮抓机遇	74
二、风险之中藏机遇	78
三、市场呼唤是机遇	81
四、他人需要出机遇	83
五、困难面前有机遇	86
六、失败之后育机遇	93
七、环境改变来机遇	95
八、偶然之中含机遇	99
九、机遇之内带机遇	103
十、机遇就在脚下	104

第四章 同景不同人 景致各不同

——机遇青睐谁	108
一、观念更新机遇新	108
二、理想远大机遇大	113
三、持之以恒机遇恒	117
四、人实事实机遇实	119
五、广得信息机遇广	123
六、朋多友广机遇多	125
七、机动灵活机遇活	126

八、心细认真机遇真	129
九、天道酬勤机遇勤	131
十、知识丰厚机遇丰	135

第五章 失之交臂与马到成功

——机遇与成功	140
一、凡事预则立,不预则废	140
二、抓住机遇,当断则断	146
三、放眼长远,科学决策	157
四、选好突破口,踢好头三脚	165
五、咬定不放,务求必胜	171

第六章 到手的鸭子巧烹调

——机遇与策划	175
一、可行性论证原则	175
二、“站在巨人肩上”原则	177
三、以小换大原则	179
四、自我否定原则	181
五、敢冒风险原则	181
六、以退为进原则	182
七、“慢”的原则	184
八、因情制宜原则	185
九、“情商”原则	187
十、依法行事原则	189
十一、“变”的原则	191
十二、“笨”的原则	194
十三、“为顾客省钱着想”原则	196

十四、创造消费与迎头对接原则	198
十五、防范危机原则	200
 第七章 传统商业智慧的魅力	
——机遇与商德	204
一忌：违法	205
二忌：奢华	207
三忌：伪诈	210
四忌：忘义	212
五忌：贪洋	216
六忌：懒惰	219
七忌：霸道	222
八忌：浮躁	224
九忌：脆弱	227
 第八章 市场机遇以人为本	
——机遇与人	231
一、真诚用人	231
二、舍得育人	234
三、深情爱人	236
四、和谐律人	239
 第九章 避免市场的两大悲剧	
——机遇在于永远进击	242
一、避免第一个悲剧的成功来之不易	242
二、防止第二个悲剧发生难上加难	255
后记	273

第一章 掀起机遇的盖头来

——机遇是什么

时间的年轮又在我们的心灵划过了一圈,20世纪的日历已经所剩无几。处在新旧世纪之交的中国人将视线投向未来,不禁对未来有许多美好的憧憬。时下,人们关注的焦点是下个世纪的经济篇将记载着繁荣还是贫穷?

有人这样预测:“亚太地区势必成为世界经济最活跃、最发达的地区。中国则是这个地区发展的主导国之一。”

但愿梦想成真。然而天下没有白送的午餐,激烈的国际竞争冷酷无情。在机遇和挑战并存的今天,我们应该怎么办?生存还是死亡——这个哈姆雷特式的天问摆在了每个中国人的面前。

让历史告诉未来。

“要抓住机会,现在就是好机会。我就担心丧失机会。不抓呀,看到的机会就丢失掉了,时间一晃就过去了。”“希望你们不要丧失机遇。对于中国来说,大发展的机遇并不多。”世纪伟人邓小平这样告诫我们。

言之谆谆,言之切切,言犹在耳。

党的十五大报告明确提出:“在新世纪将要到来的时刻,我们面对着严峻的挑战,更面对着前所未有的有利条件和发展机遇。能否抓住机遇,历来是关系革命和建设兴衰成败的大问题。”这是中国第三代领导人对于中国理智而又清醒的判断。是的,历史曾经给我们沉重的教训。机遇稍纵即逝。放弃机遇就意味着永远地

贫困和落后。富国兴邦的梦想能否实现,关键在于是否能够抓住机遇。

那么,机遇到底是什么呢?

一、机遇不是恩赐

朋友,当你折戟沉沙于商海大潮中时,当你从市场的搏杀中铩羽而归时,你会不会听到这些话:

“与机遇的恩宠相比,任何才华与能力都罔效无用。”

“机遇,惟一真正的上帝!匍匐在他的脚下吧,如果你想追求成功。”

……

当你的耳鼓被这些话语所充斥,你肯定会哀叹命运的多舛、世事的炎凉、生活的艰辛,你肯定会抱怨环境的强大、自己的弱小。于是,“我欲乘风归去”,你不愿;“破帽遮颜过闹市”,“管他春夏与秋冬”,你不想;哎,机遇之与别人简单如阿里巴巴的咒语,只要说上“芝麻开门吧”,那无尽的财富就滚滚而来;而自己则如西西弗斯一般,虽年复一年日复一日,但机遇那块石头怎么也推不上山顶;机遇之与别人似乎总是“得来全不费功夫”,而自己却总是“踏破铁鞋无觅处”。为什么,只有一个原因:机遇靠恩赐。

朋友们,机遇是靠老天或是别人恩赐的吗?就让我们把视线投向特区,看一看那些不是“月亮”的女人们,或许她们的故事能够拨动我们心灵中那早已尘封多时的希望之弦……

深圳——不相信眼泪

特区——共和国经济改革的试验田。在这片充满勃勃生机的土地上,生活着一群具有特殊身份的女人——特区军人的妻子,有人戏称“特区军嫂”。为人妻为人母,“饰演”比别人更多角色的她

们,也曾叹气也曾流泪。然而,在这个充满着竞争的土地上,她们是如何抓住自己命运之手展现真我的风采的呢?毕竟,深圳不相信眼泪——

人物 1:某部副团职干部李松林的妻子范丽英。

5年前,范丽英是个人见人夸的好媳妇,那时李松林还在驻河南某部。婚后,为了照顾丈夫、孩子,大学毕业的她放弃了省城机关工作的优越环境,甘愿随军到一个偏僻小镇当一名小学教师。“铁打的营盘,流水的兵”,没过两年,丈夫的工作又调到深圳。初到特区,小范仍奉行过去的处世原则:把自己全部的希望和追求都幻化为丈夫的成功。生活不能说没有乐趣。的确,若她生就是乖女一个,便失去了商战中的诸般痛苦,可谁让她貌似平和,内里却有一颗不安分和不甘寂寞的心呢?她要冲出家庭平静的港湾。她依靠自己大学的专业和亲戚朋友的赞助,准备在商海中闯荡一番。

正好她听说自己的一个亲戚是个老中医,有几个保健的偏方,在家乡还颇有些名气。只是这些药还没开发出来。小范心动了。保健品市场属于高投入,虽然利润丰厚,但风险也大,至少有 300 万元才能启动。300 万元,这是一个什么概念?! 如果做砸了,活上十几辈子也还不完啊。小范掂量再三,还是决定抓住机会,去搏一下。

但,钱从哪里来呢?跑银行,拉贷款,不知磨了多少嘴皮子,“像牛皮糖一样,粘住就别放”,每当范丽英回忆这段往事总是一脸的苦笑。后来,银行被她的诚意所打动,总算借给她一部分。但资金还是不够,这时,许多“军嫂”来帮忙了,她们甚至把自己的私房钱都拿来了。一个晚上,天下着大雨,老李从前的一个战友来了——带着刚刚才领到的转业费。摸着那还带着体温的一万多块钱,范丽英哭了。……钱终于凑够了。

每天早晨 6 点钟,她就得起床做饭、洗衣服,早 8 点晚 11 点在市里跑,看地形、选厂房、定设备,晚上回来,她累得连打句招呼的

力气都没有了，匆忙吃下几口饭洗把脸，倒头便在床上酣然入睡……整整半年，她就是这么过来的，其中的酸甜苦辣不是一句话能讲清的，厂子终于办起来了。

企业刚开张，法院的一纸传票又把稍微轻松的小范打蒙了。原来，有人告她生产的是假药。法院为办案临时冻结了公司账上的资金，查封了产品。屋漏偏遇连阴雨，许多经销商听到这个消息，纷纷撕毁合同，把货给退回来了。企业一时间又面临着绝境。望着库房里的成箱成箱的产品，当初投奔小范的几位军嫂抱着她失声痛哭——办点事怎么这么难啊！而小范没哭，只是这泪水流在肚里。

后来，官司打赢了，假药之说纯粹是子虚乌有。原来，是同行为了竞争而采取的下策。虽说官司赢了，但损失也够惨重的。正在这时，北方一家大公司的一笔汇款解了燃眉之急。原来，该公司的老总曾是小范的同学，更为重要的是该公司也准备进军保健品行业。范丽英头上又是晴朗的天。她终于走上了成功之路。

的确，再也没有一个城市像深圳这样，这里充满了商战搏杀的激烈；这里活跃着无数怀揣着各种欲望而来的过江猛男，“商战，让女人走开！”已成为不争的事实，可范丽英——一位军嫂就这么走过来了。

人物 2：王爱枝，某团军需股长的妻子。

1993年，她从山东沂蒙山区随军来到深圳。只有小学文化的她，见惯了莽莽大山，猛地看林立的高楼，眼中尽是好奇与憧憬。刚开始，她被安排在一家公司当职员。但是，由于文化水平低，她读不能读，写不能写，业务能力提高很慢，和公司其他那些本科生、研究生毕业的年轻人相比，王爱枝心中总是充满了自卑。果真，有一天，公司的老总请她回家休息——被公司炒了“鱿鱼”。后来，丈夫又通过关系找了七八家单位，皆因各种原因没干多长时间就被辞掉了。体贴的丈夫安慰妻子：“不要你做工我也能养活你，你在