

中国 商战

百将
奇略



商战奇略丛书

中国商战百将奇略

王浩若 编著

经济管理出版社

(京)新登字 029 号

中国商战百将奇略

王浩若 编著

出版：经济 管 理 出 版 社

(北京市西城区新街口红园胡同 8 号 邮政编码：100035)

发行：经济管理出版社总发行 各地新华书店经销

印刷：天津市蓟县第一中学印刷厂印制

787×1092 毫米 32 开 10.5 印张 233 千字

1994 年 5 月第 1 版 1994 年 5 月北京第 1 次印刷

印数：1—4000 册

ISBN 7-80025-558-7/F·790

定价：8.60 元

知已知彼

百戰百勝

毛澤東

前 言

经济战争的风云，正在全球大地上迅猛激荡。各国各民族都怀着繁荣富强的期望。各中小企业都在策划着生存成长的战略，各大公司和企业集团都在做着称霸世界市场的梦想。随着苏联的解体，冷战时代宣告结束。欧洲统一大市场，中国加入“关贸总协定”，日本商品不断占领世界各地市场……这一切正把这场看不见的战争推向全球性的高潮。

把商场与战场、竞争与战争进行相互对比，可以说古已有之，但从来没有象今天这样在现代经营管理词汇中出现的那么频繁。兼并之战、价格相争、市场渗透、货销拍卖、设计行骗、玩弄花招的场所，一幕幕商场“马其诺防线”，一场场企业“滑铁卢之败”，无不证明着这样精辟的论断——“商场即战场”、“竞争即战争”。这场战争已经在人们不知不觉中进行了多年，今天仍在兵不血刃地进行着。虽然看不见炮火硝烟，但有血泪，有惊悸，有悲欢。它是国家实力的对抗，是民族力量的拼搏，是企业间智慧的竞争、人才的较量。

目 录

从死牢里走出来的亿万富翁——牟其中

只有想不到的事，没有做不到的事，在一个巨大的障碍面前，肯定存在着与这个障碍的量数相等的，甚至是更大的机会，只是我们还没有发现它。…………… (1)

红小鬼出身的企业家——叶启明

8年前，他带领五六个人创业，而今建成在深圳罗湖区排名第6位的企业，他却申请个人筹资收购自己经营的国有企业，并直言“我不想当‘叶公’”。…………… (10)

走向最后辉煌的红色资本家——荣毅仁

1979年他用邓小平在南巡之中阐述的道理去说服邓，创办了中信公司，77岁当选为国家副主席。…………… (13)

穷书生3年成巨人——史玉柱

我们已进入了一个由知识化财富的时代。…………… (17)

善用先贤名气赚钱的人——曾奇栋

特色，助“孔府家酒”平步青云。…………… (19)

二十五岁的总裁——卢俊雄

从12岁走上街头卖报，1992年已坐在拥有2亿资产的公司总裁的座位上，实在和同龄人有些不同。…………… (22)

稳操胜券的“杨百万”——杨怀定

凭着灵感与敏捷的思维，加上吃苦耐劳的精神，“空间差”被他利用得得心应手，每月收入好几万元。最多的一个月，高达100万元的国库券由他经手流入了上海。证券界为

此目瞪口呆。 (26)

敢破天荒的带头人——唐与山

金鸡，唤起商品和市场观念；火车被推上新轨道；飞机，从他手上起飞。 (33)

蓝星之光——任建新

开创性的事业，只要有60%的可行性，就应该大胆尝试。其余的40%在干的过程中完善。 (37)

一个企业家的烦恼——来辉武

他不满足于神功元气袋的成功，面前还有太多的课题要去攻克。 (42)

伊面大王的传奇——熊毅武

企业生产天天要打“背水战”，他的性子就是一部高速运转机，被连连罚款的日商感慨地称他为“男子汉”。 (45)

白手起家的房地产商——罗先友

低潮修建、高潮卖。只要预收资金高于贷款利息，就可以边修边等待高潮。 (49)

亚都加湿器“智取”天津——何鲁敏

亚都公司通过报纸向天津市民有偿请教出现了奇迹。

..... (54)

一个现代智多星——何阳

他靠给企业出谋划策成为百万富翁。 (56)

屡败屡战建奇功——姜伟

“我相信《易经》；相信我们这伙插过队的大学生负有特殊的历史使命；还相信无论作为企业家还是科学家，重要的不是战胜对手，而是战胜我们自己！” (60)

质量、谋略与“手腕”——姜树林

竞争使同行都学“尖”了，都被逼得进步了。他进一步，

我要设法进两步。 (64)

富有人情味的厂长——郑思民

风雨之中,也依然象往常一样站在厂门口迎候工人上班。
雨水顺着脸面、雨衣流淌不止。 (67)

为民营企业争光——郑建国

连刁蛮的日商也不得不服地称赞:“郑桑,你的企业摩西、
摩西!” (71)

东安战略设计师——于瑛

若论繁华首一指,请君城内赴东安。 (74)

大决策中的新高度——王洪德

我与大家一起创办了京海,但京海决不是我王洪德!京
海也决不是哥们儿公司。 (78)

敢于给自己套枷锁的人——王大中

我常常感觉到每实现一个目标,就是给自己套上了一副
枷锁;每实现一个目标,就又有新的目标。 (81)

经营转型启示录——王效金

市场就是企业的根,这是商品知识的 ABC。 (85)

败家子和发明家只差几步——王志俭

他累倒在地,却树起了一座令人敬仰的心碑。 ... (89)

羊皮领带俏起来——王军

开发出适合不同年龄、不同职业、不同需求的领带系列
融实用性、工艺品、吉祥物为一体。 (92)

厂长悲愤而死——王祥荣

为什么真正想干事业的人,会处处受到刁难?为什么有
的人可以利用手中职权为所欲为,肆无忌惮? (95)

个体户包机辟航线——王均瑶

温州 5 条航线竟是出自一位年仅 26 岁,昔日跑码头,做

小生意的农民之手开辟的。 (97)

“王鸭子”赶潮——王传广

一个普普通通的农民，在改革大潮中以独特的弄潮方略，办起中国独一无二的鱼虾药品专业生产厂。 (99)

跨出一小步，就是一个新天地——孙宝贵

山仔仔，带着四千元钱闯京城，事业如滚雪球般运转。

..... (102)

走出军营下海谋生——孙广信

放弃保险而舒适的生活，以 3000 元部队转业费，走上前途未卜的私营企业创办之路。 (107)

马岛战争与马肉生意——孙国兵

从看似风马牛不相关的信息中综合预测寻找财源。

..... (109)

不学有术的生意人——陈绍泰

他实现了立足广东、争霸中原、进军海外的梦想。

..... (111)

拍卖场上称霸——陈金义

上海“大款”称臣于一个农家子高超的逐鹿本领。

..... (116)

做中国的船王——陈根福

把大事故演化成小事故不奖励他们该奖励谁？

..... (123)

为美军制造徽章的中国农民——陈加枢

生产美军 100 多个兵种的军徽和美利坚 50 个州 1 个特区的所有警徽和警花 (125)

敢向冗员动“真格”——袁立峰

把竞争机制引入企业，一些自愧不如的科长、主任退下

来，一批具有专业知识的人才走上去。…………… (126)

利用产品自身来宣传产品——袁晓峰

他坚信自己的产品，坚信每一盒“三八妇乐”都是一粒火种，落在哪里，就会在哪里燃起患者们购买欲望的火焰。

…………… (128)

独到的用人法——袁勤生

我没有开除职工权时盼望有，现在有了，这个权我不用；如果有一天用了，你们就骂我无能。…………… (132)

从零起步当好对外贸易的参谋——徐浩然

拓宽思路，崭新的内容用崭新的形式来表现。

…………… (135)

人才战略家——徐文荣

“金凤凰”遍栖梧桐树，横店镇财源滚滚来。 … (137)

从30元到3000万元——徐创兴

由于合同到期，外商将全部设备撤走。一夜之间，人去厂空，帐号上只留下了30元钱。…………… (139)

敲开国际石油市场大门——黄春萼

“洋”经理很傲气地说：你有什么本领让我们把别人公司的产品辞掉，而买中国的？…………… (141)

敢摘皇冠明珠的企业家——金振民

志在世界一流产品，绝非伸手可得。…………… (145)

盯着外国阔老腰包的人——宋国良

外国人送上门的肥肉，没有客气讲——吃。…… (147)

把优质产品作为外交礼品——戚彦宏

戈尔巴乔夫访华，鸭鸭集团以特制的外衣来表达他们对赖莎及苏联人民的情意。…………… (149)

不怕输的人——冼笃信

一个项目许多人争，谁能拿下来就要看手段。

..... (151)

东山再起的风云人物——步鑫生

曾站在改革的浪尖上出尽风头，曾因企业倒闭翻身落马，而今又崛起在东北大地。..... (155)

当年大承包如今卖元宵——马胜利

过去是先说后干，其后是边说边干，现在是只干不说。

..... (158)

困惑的信息企业家——吴敏

做好事为何这样难？有关部门不是为企业发展服务，而是前进路上道道设卡。..... (160)

吃小亏赚大便宜的人——吴万友

坚持客户第一，为解人燃眉之急，亏本也做，因而赢得更多的客户、更多的订单。..... (163)

一个月扭亏为盈的方略——吴东源

产品有好的名气抵得上百万资本。..... (166)

以正当的经营进行“投机”——吴睿松

搞经营，必须善于“投机”；投机就是抓住机遇。

..... (169)

使影坛星光灿烂的厂长——吴天明

西影厂在他领导之下，聚集了一批有才华的青年导演，代表中国新浪潮的“第五代导演”张艺谋、陈凯歌、田壮壮等人的代表作，几乎都是在西影厂拍出的。..... (171)

赤字经营建立在对市场把握上——戴治邦

有50%的把握就可以考虑去做，有70%的把握就要下决心坚决去做，而有100%的把握时就不一定去做了。

..... (173)

“猴王”闹海以商养艺——六小龄童

现实社会的发展迫使“美猴王”让艺术与经济联姻，糖果公司借其大名做商标。…………… (176)

非“正宗”企业家——江宝全

边管边干，边吃边干，边吹边干。…………… (178)

金牌变名牌全靠三张牌——魏茂云

从守着奖杯没饭吃到捧着奖杯出效益。…………… (181)

“礼宾司长”治厂——许望

商场上，他风度翩翩，喜欢“频频举杯”向外商、领导、客户和朋友祝酒。许望的观点是：日商需要满足利益，领导需要人格尊重，企业需要宽松环境。人是情感动物，只有你满足他，他才满足你。…………… (183)

当全世界的卫生巾大王——许连捷

三分天注定，七分靠打拼……爱拼才会赢。…………… (187)

不卑不亢做生意——刘金星

实事求是，一切以企业利益为出发点。…………… (189)

经营废钢铁的人——刘德龙

只要有利可图，就不惜一切代价把它干成，等条件完全成熟了再去干，机会也就没有了。…………… (191)

走俏的“杂交产品”——刘新江

我们的产品的确是一种非驴非马的杂交货，但这是其他厂家所没有的产品。…………… (196)

用黑色创造世界——刘成基

无一分钱，无一平方米厂房，无一台设备，仅过半年，便创利税 105 万元。…………… (199)

金融骄子——刘金宝

为国谋利，护国尊严，与外商交往中既不退让，又灵活

以对。..... (203)

“娃哈哈”为何笑哈哈——宗庆后

立足本地，辐射全国，由近及远，各个击破

..... (205)

青春宝在“OK”声中对外扩张——冯根生

变中药苦、丸、丑为甜、精、美，并给它穿上“西装。”

..... 20)

从草堆上崛起的企业——施根苗

他从自己的成功中发现了一丝可能会导致失败的阴影。

..... (210)

辞官从商的带头人——薄熙成

任何一个新事物，一项改革，都要有开头，我愿意带头
放弃公职。..... (213)

“牌子”与“饭碗”——潘茂祥

谁砸了工厂的牌子，工厂就砸谁的饭碗。..... (215)

精明强干的中国人——易炜里

为什么中国人不能在外国人面前扬眉吐气呢？

..... (217)

站在受罚台上亮相的厂长——易继纯

罚是鞭策，罚是动力！工厂效益事大，个人得失和荣辱
算得了什么！..... (221)

“万宝人”的气魄——邓绍深

“万宝”人在质量风波考验中没有做临阵逃脱的懦夫，从
哪里跌倒，就在哪里站起来。..... (224)

南方大厦“临时抱佛脚”——邓汉光

信息对于善于经营的有心人是永远不会枯竭的。

..... (228)

奇迹创业 凯旋落马——余构禄

政府官员“下海抢船”，商业奇才折翅难飞。…… (230)

事业未竟遇困扰 生命之树骤倾倒——方宏

桑塔纳从“丑小鸭”到“白天鹅”，方宏付出了许多的心血，做出了惊人的贡献。当上下一片欢呼，称他为“中国的亚科卡”时，他突然从总经理办公室的窗口坠楼身亡。

..... (232)

“霞飞”成功的一半——邱正平

如果说，他先前托起的“霞飞”仅局限于中国的一个企业或一个方面产品的活，那么，他的书画艺术影响之大则是“霞飞”远远不及的。..... (234)

制作广告来“圆”“梦”——钟星座

1987年一个体户制作的广告一出现，震惊了中国广告界，甚至还改变了人们对广告的看法。..... (237)

宾馆房间展销会——彭桂深

越是畅销的商品，在公开场合越是看不到，越能引发人们的追求欲。..... (239)

公开透明 散装现卖——麻祥兴

一时间，冒出一大批羽绒制品厂，鱼龙混杂，产品滞销。..... (241)

股东利益高于一切——杜自弘

对股东负责，为股东服务，为股东谋利益。..... (242)

创汇王子的胆识——沈春南

相貌平平，腰有点微弓，不善言谈，身上不时还显露出某坤乡间的质朴和敦厚。..... (244)

敢为“天下先”——腾继新

“活力 28，沙市日化”，开风气之先，收效益之冠。

..... (251)

步步高招——奚也频

招招都是通过有利的公关手段和正当的社会活动，与内外公众建立了友好的关系，扩大了企业知名度。..... (253)

海上奇人——蔡光天

上海是个海，很大、很深、蕴藏着无数人才。

..... (255)

艺术与企业并存——尹盛喜

带领大栅栏的知青们，靠卖二分钱一碗的大碗茶起家，历经十年奋斗，艺术使他的事业、企业受益无穷。企业经营又使古老的传统文化发扬光大。..... (257)

突出文化特色 适应个性需求——项水祥

被誉为《东方魔镜》的仿古铜镜，何以从销路不畅转为供不应求，并走向世界？..... (260)

把握亚运机遇的“旗帜”——朱宝新

只有 12 名职工的厂长，瞅准了亚运会这个百年难得的机遇，使企业起死回生。..... (262)

公平自有客商来——朱耀刚

靠两条腿、一张嘴的经纪人，为客商牵线搭桥。

..... (264)

月薪万元聘不走——张志献

是二十冶培养了我，是同志们帮助了我，我不能在公司困难的时候“下海”捞钱。..... (266)

身残志坚的一条好汉——张其君

他承包的只是倒闭厂 24 万元外债的偿还和 10 名退休职工的退休费。..... (268)

一名中国工人与日商的较量——张秀全

一场长达6年的官司中他没有退缩，不厌其烦地向日方发出了一份份义正辞严的声明，同时寻求早日解决问题的方法。…………… (271)

“砸”出来的金牌——张瑞敏

当着全厂职工的面，将76台不合格电冰箱全部砸毁。锤子砸的好象不是冰箱，而是工厂所有职工的心。重锤之下，企业完成了质的飞跃。…………… (273)

“黔虎”出山 威震市场——张芝庭

贵州神奇——“脚癣一次净”风靡全国，不知解除了多少患者的痛苦，真够“神”够“奇”了，而该公司的创始人张芝庭更是一个神乎其神的人物。…………… (274)

艺海扬帆 作家打出“名人牌”——张贤亮

正像不想成为元帅的士兵不是一个好士兵一样，一个不想成为大亨的商人就不是一个好商人。5年内成为中国的著名大亨之一，已是他坚定的信念。…………… (277)

在稻田里矗立的帝国——张果喜

改革开放的时代给人们创造了比较好的机会。但是，钱不会从天上掉下来，我自己一天也不敢松懈。…………… (280)

破解企业界的“哥德巴赫猜想”——张兴让

他就象熟悉自己身体一样熟悉工厂，一想到管理体制上的弊端、工作中的漏洞以及置落后的生产水平于不顾，争搞无休止的政治斗争，他就怒不可遏。…………… (282)

聪明何须“绝顶”——赵章光

从乡村医生到“红色大亨”，东方魔水，在国际上独领风骚。…………… (285)

珍重市场——李幼鸿

- 靠什么吸引市场代理人，没有批量巩固不了市场。
..... (288)
- 筚路蓝缕中启开效益之林——李生池**
让销售额和上缴利税的红色箭头高高升起。..... (292)
- 避实击虚——李建国**
撤出北京市场，而把营销战略转移到对手鞭长莫及的河北、津唐地区。..... (294)
- 太阳牌锅巴巧涨价——李照森**
价格要建立在对自己的产品充满信心的基础上，利用消费者心理，用小调价掩盖大调价。..... (296)
- 健力宝在体育竞赛中争霸——李经纬**
他不是驰骋赛场的体坛名将，但同样为我国的体育事业做出了积极贡献。..... (297)
- 黄色与蓝色的汇聚——李华平 李永虎**
给人才以用武之地，使企业走向国际化经营。
..... (299)
- 焦炭之都的焦炭王——曹仪山 李安民 阎吉英**
全国焦炭数山西，山西焦炭数介休。介休市已成为中国名闻遐迩的焦炭之都。比“焦炭之都”名声更响的，还有介休的焦炭“大王”。..... (302)
- 我期望在1990年的竞争中落选——李连维**
建立健全扬善抑恶的竞争机制，保证竞争活动的良性循环。..... (306)
- 把信带给加西亚——李进殿**
这是一个歌颂敬业精神的感人故事。..... (309)
- 附录：把信带给加西亚..... (313)**
- 后记..... (317)**