

工商管理专业 综合案例分析

彭汉香 编著



立信会计出版社

LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

工商管理专业 综合案例分析

彭汉香 编著



立信会计出版社
LIXIN ACCOUNTING PUBLISHING HOUSE

图书在版编目(CIP)数据

工商管理专业综合案例分析/彭汉香编著. —上海:
立信会计出版社, 2015. 12

ISBN 978-7-5429-4894-6

I. ①工… II. ①彭… III. ①工商行政管理—案例
IV. ①F203.9

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 012620 号

责任编辑 方士华
封面设计 陈楠

工商管理专业综合案例分析

出版发行	立信会计出版社	邮政编码	200235
地 址	上海市中山西路 2230 号	传 真	(021)64411325
电 话	(021)64411389	电子邮箱	lxaph@sh163.net
网 址	www.lixinaph.com	电 话	(021)64411071
网上书店	www.shlx.net		
经 销	各地新华书店		

印 刷	上海天地海设计印刷有限公司
开 本	710 毫米×960 毫米 1/16
印 张	12.75
字 数	217 千字
版 次	2015 年 12 月第 1 版
印 次	2015 年 12 月第 1 次
印 数	1—2100
书 号	ISBN 978-7-5429-4894-6/F
定 价	25.00 元

如有印订差错,请与本社联系调换

前 言

工商管理专业综合案例分析是工商管理诸专业的重要课程,极具实务性和实践性,是将工商管理理论知识与实务结合的一个重要途径。本书旨在提高工商管理诸专业学生的实际管理水平和实战能力,整合所学理论知识,进而正确观察真实事物之间的相互关系,使读者通过本课程的学习提高分析、评价、解决问题的实战能力,拓展观察问题的思路,掌握解决问题的方法和技巧。

本书专门为经济类和工商管理类学生设计和编写,同时为讲授工商管理类案例分析的教师提供适用的操作性教学内容。本书精选国内最新最具代表性的实务管理案例,注重长短案例的结合、经典案例与现实案例的结合、不同层次不同领域不同视角的相关专业案例的结合。本书同时配备和设置相应的学习路径、分析导引和问题讨论等。

本书编著者多年来参阅了相当数量的学术文献和网站专业资源,在综合不同层次、多版本相关教材的基础上,结合自身多年的教学实践完成了本书的编著。本书可作为经济类和工商管理类专业相关课程的教材,也可供其他相关专业和社会组织人员学习使用。同时,对高校相关专业的大学生、研究生、MBA和EMBA等学习者均具有重要的参阅价值。

在此,对相关参考引用源表示诚挚的谢意,对立信会计出版社的大力支持表示诚挚的谢意,对清华大学仝允桓教授、武汉大学谭力文教授等的专业帮助表示诚挚的谢意,也特别感谢上海立信会计学院相关部门和工作人员的支持。

作 者

2015 年 12 月

目 录

公司治理篇	(1)
案例一 本是同根生,相煎何太急 ——三一重工与中联重科的江湖恩怨	(3)
案例二 陈发树诉云南红塔集团云南白药股权纠纷案	(11)
案例三 国美电器控制权之争	(22)
市场营销篇	(33)
案例四 中药企业国际化 ——天士力药业集团跨国远征	(35)
案例五 云南白药牙膏的营销策略	(50)
案例六 少林寺品牌风云	(62)
人力资源篇	(71)
案例七 拿什么来管理你:我的 80 后、90 后员工	(73)
案例八 高收入为什么换不来高满意度	(80)
案例九 难请难安的海外派遣人才	(89)
组织行为篇	(99)
案例十 电脑桌面右下角的斗争:360 对抗 QQ	(101)
案例十一 WT 公司员工为什么要罢工	(112)
案例十二 出人意料的组织变革	(123)





财务审计篇	(131)
案例十三 华谊传媒 IPO 募集资金投向之争	(133)
案例十四 用友、金蝶之资本竞技谁是赢家	(144)
案例十五 徐老师的困惑 ——个人所得税如何征收	(159)
战略管理篇	(165)
案例十六 《中国好声音》 ——耳尖上的中国	(167)
案例十七 《我们约会吧》 ——交友类电视节目的“真”与“秀”	(176)
案例十八 柯达迟暮启示录	(186)

公 司 治 理 篇

案例一

本是同根生，相煎何太急

——三一重工与中联重科的江湖恩怨

案例正文

0 引言

寒冬中的湘江，冷风徐吹，硝烟弥漫。发生在湖南省会长沙同城兄弟三一重工（简称“三一”）和中联重科（简称“中联”）之间的争端，犹如一部悬念迭起的剧情大片，引得各界关注。随着戏码不断上演，双方纷争持续发酵。

三一与中联的同城恩怨由来已久，但真正引起外界关注则源于2012年11月21日三一集团董事长梁稳根在公司内部早餐会上突然宣布的一个决定——三一集团职能总部和各核心事业部将全部迁往北京昌平，长沙基地将仅保留泵送事业部。对此，外界充满好奇，这家在全球工程机械行业排名第五的领先企业，为何突然要从土生土长的湖南搬迁到北京。三一高层对外宣称是为了公司国际化需要，但这种简单的说辞显然无法打消公众的疑虑。11月29日，《环球企业家》在线刊发《三一恨别长沙，梁稳根的内心独白》一文，专访中梁稳根向外界首次讲述了发生在同城兄弟三一与中联之间的种种不堪往事，宣称不忍长时间遭遇不正当竞争和人身攻击，故“迁都”北京以“结束这一切”。这犹如一枚重磅炸弹，瞬间引发业界、学界、媒体甚至是湖南省政府的高度关注。该事件的另一个主角中联重科则宣称三一“迁都”乃是为博眼球的炒作之举，并称公司将提起法律诉讼，公司法务部已介入此事。

随着三一“迁都”事件的持续发酵，双方阵营你来我往，隔空交火。如此一来，两家同城工程机械巨头之间的江湖恩怨历历重现，大白于天下。





1 中国工程机械行业竞争环境

1.1 中国工程机械行业的发展历程

三一重工和中联重科等国内机械巨头的短期崛起得益于中国工程机械行业的快速发展。工程机械行业是国民经济发展的重要支柱产业之一。从 2005—2011 年工程机械行业工业总产值占 GDP 比重来看,工程机械行业对我国 GDP 的贡献呈递增的趋势。过去的十多年,被称为中国工程机械的“黄金时代”。经过十多年的增长,中国超越日本、美国等成为世界上最大的工程机械市场。2006 年是工程机械的快速回转年,全年行业销售收入增长 34%,同时总产值增幅也达到了 38% 的高水平。工程机械行业从 2008 年下半年开始急剧下滑,于 2011 年初降至低谷。2011 年国家刺激内需政策的出台,以及装备制造业调整规划将工程机械行业提到了战略性的地位,并从财政补贴、银行贷款及招标投标等方面出台了相应的扶持政策,才使工程机械行业能够从底部开始回升。

中国工程机械行业的飞速发展,也让中国成为国外企业全球拓展的战略重心,其中多数企业还在中国投资建立制造和研发基地,不断完善中国市场布局。全球工程机械制造商 50 强的 39 家国外企业中有 37 家已经进入中国,并构建了完善的业务体系。与此同时,我国工程机械业通过多年发展,走出了一条自主发展的道路,并逐渐发展壮大,在逐步占据国内市场份额的基础上,也以出色的性价比优势开始在国际市场上崭露头角,呈现出较好发展势头。2012 年 4 月在法国巴黎主办的工程机械 INTERMAT 展上,来自中国的徐工、三一、中联等携明星产品惊艳登场,与世界工程机械巨头卡特彼勒、小松、特雷克斯、沃尔沃重工等一起同台竞技,在舞台中央尽情绽放“中国制造”的风采。

2010 年,中国工程机械领域最大的企业——徐工集团营业收入超过 660 亿元人民币;中联重科达到了 523 亿元人民币;三一集团超过了 500 亿元人民币。在 2011 年度全球工程机械制造商 50 强中,徐工集团、中联重科、三一重工位居 10 强之列,中国工程机械制造业涌现出越来越多的具备世界级规模和竞争力的超大型企业。随着全球一体化趋势加剧,中国企业正在全世界范围积极谋求更大发展,中国工程机械行业“走出去战略”升级,中国工程机械企业不断融入世界,中国与世界工程机械产业之间的关系进入一个新的阶段。

1.2 工程机械“湘军”的强势崛起

湖南省在全国工程机械行业占有重要地位,目前已经成为全国最大的工程机械生产基地,仅长沙市就拥有规模主机企业 30 余家,各类型配套协作企业 200 余家,生产 12 个大类、100 多个小类、400 多个型号规格的工程机械产品。



其中,三一重工、中联重科、山河智能等湘军企业更是实现了成功上市,在我国工程机械行业拥有较高知名度,成为我国工程机械行业的代表性企业。这三家企业也成功入围国际权威媒体《国际建设》杂志发布的 2012 年度全球工程机械 Yellow Table 排行榜,其中三一重工排名第五,中联重科排名第七。

值得一提的是,三一重工成功打破外资品牌产品对于中国挖掘机市场的垄断,2011 年三一挖掘机全年销量达 20 614 台,市场占有率为 12.3%,占据中国挖掘机市场的头把交椅。三一在并购普茨迈斯特之后进一步巩固了其在全球混凝土机械的霸主地位,其他如掘进机、正面吊、堆高机、旋挖钻机、摊铺机等则保持了国内市场占有率第一的位置。中联重科的起重机产品也以绝对领先优势巩固了行业第一的市场地位,履带式起重机在 2011 年跃居行业第一,环卫机械继续遥遥领先竞争对手,汽车起重机械、路面及桩工机械继续保持行业领先地位。随着这些主要企业经营的继续完善,湖南省工程机械行业在全国工程机械行业的地位越来越重要。

在“黄金十年”里,无论是中国工程机械还是行业内的湘军在很大程度上都受惠于中国经济的高速发展。如今,随着宏观调控和市场收缩,中国工程机械行业面临市场的竞争压力陡然增大。

2 三一与中联之间的同城恩怨

在长沙市星沙经济开发区,坐落着三一集团总部,与之毗邻的则是另一巨头中联重科。这两家企业不仅同处长沙,且同为重型机械制造巨头,产品重合度比较高,尤其在混凝土和挖掘机的竞争中厮杀最激烈。数据显示,两家企业生产的混凝土机械设备产量总计约占中国整个混凝土机械行业的 80%。当工程机械市场随着火热的建筑业一路飙升时,三一和中联各自忙着扩张,矛盾并不突出。甚至在一段时间内,两家企业的正常竞争极大地刺激了双方竞相储备人才、增大科研投入、改进技术、改善售后服务,两家公司一度从中受益。

近年来,经济大环境和行业格局都发生了改变,市场开始萎缩,两家企业短兵相接,竞争愈发激烈。在此背景下,双方不约而同地采取了激进的销售策略,通过降低成交条件,鼓励客户利用金融杠杆购买本方产品,甚至采用超越商业伦理和法律底线的暗战手段,争夺市场占有率,在做大自己的同时挤压对手的生存空间。其间,长沙城里的两大重工“里手”中联重科和三一重工之间的关系在经历一系列“短信门”“行贿门”“间谍门”等事件之后降至冰点。

2.1 风波缘起“短信门”

2012 年 9 月 28 日,在中联重科创立 20 周年庆典上,独缺三一的身影。中





中联重科品牌部部长刘小平透露,公司请了三一高层人士,但最后没有来。在成立初期的 10 年时间内,两家公司的竞争仅限于基层销售员工之间。中联重科一位中层干部称,工程机械行业是开放程度很高的行业,在激烈的市场竞争环境下,员工之间难免会采取一些非常规手段。对此,中联重科董事长詹纯新也多次在内部表示,员工之间的竞争采取了一些手段是可以理解的,关键是看企业领导如何把控。

从 2000 年开始,中国的工程机械行业进入了黄金发展的 10 年。行业协会数据显示,在此 10 年间,中国工程机械工业年均增速超过 25%,行业规模也从 400 亿元上升到 4 300 多亿元。其间,中联重科的销售收入也从 2000 年的 2.45 亿元增长到 2010 年的 463.23 亿元;三一重工的营业收入则从 2004 年的 33.8 亿元增长到 2011 年的 507.76 亿元。

随着规模的不断扩大,两家公司领导层对下属的把控也渐渐放宽,两者在长沙市的“内斗”开始从基层销售人员升级至中层干部以上。双方爆发全面的矛盾是发生在 2006 年的“短信门”事件。2006 年 8 月 20 日,江苏一台 44 米中联泵车泵架断裂。3 天后,中联重科在全国范围内的 20 多个省(市/自治区)上百家客户均收到了有关泵车泵架断裂的短信息。此次事件经过事后查证表明为三一重工的员工所为。在此事件后,不少客户开始远离中联重科,转投三一;而一些买了中联泵车的客户,则找到中联重科寻求解决方案。随后,时任中联重科混凝土机械营销公司总经理的胡立宏对外称,中联重科方面曾致电三一高层,但对方在 20 多天的时间内未给予任何解释。

2.2 同城兄弟“宿怨已久”

长沙现在并无一家中超球队,但三一和中联这对同城兄弟,多年来都在上演着一场场“德比之争”的好戏。长期以来,穿着不同制服的三一集团员工和中联重科员工互不往来。“公司有规定,不能与那边的人有来往,否则可能会被开除”。“短信门”事件之后,三一和中联的“较劲”更多。三一重工的一位中层干部称,三一跟日本的小松及巨头卡特彼勒之间都存在竞争,但都是理性竞争,而与中联重科的竞争则开始变得非理性。

“两家公司真正的较量应该是从 2007 年开始。当时中联重科已经完成了股份制改造,管理层实现了对公司的 MBO,开始全力抓经营。”2006 年,中联重科通过 MBO 方式,长沙建机院和该公司管理层通过其所控制的公司从湖南省国资委手中回购了超过 30% 的股权,从而实现了对中联重科的控制。中联重科的股权架构也从国有企业转变为仍有国有股份的混合所有制企业。目前,国资委的占股比例约为 16%,为第一大股东。在完成股份制改造之后,中联重科在



业务拓展方面加快了步伐,其业绩差距也逐渐缩小并超过了三一重工。2009年,中联重科的营业收入达207.6亿元,净利润23亿元;而当期三一重工的营业收入为164.95亿元,净利润为19.62亿元。这是中联重科2006年以来业绩首次超过三一重工。

在此期间,三一重工管理层之间的“内斗”逐渐削弱了其与中国重科的竞争优势。2009年年底,三一重工发布公告称,公司两位副总裁黄建龙、戴立新,三位副总经理周万春、毛建华、张树芳均辞职,“另有安排”。上述五位高管都是在三一工作多年的元老级人物。其中,周万春在1991年加入三一,黄建龙和张树芳于1992年加入。尽管当时三一集团的想法是将管理层年轻化。但在新领导人就位之后,三一内部就不断有高管及员工辞职离开。“新领导人就职后,免不了排挤老员工。三一内部很多中层及以上高管都在此时离开了三一。”一位离职高管说。在此轮内斗后,中联重科也看到了机会,挖走了不少离开三一的管理人员及员工。尤其是一些技术人员,这些人等于是三一帮中联培养的。他们来到中联重科后,公司给的待遇更好,再加上对被三一“挤走”颇有怨念,因而比中联原有员工更有赶超三一的动力。此后,中联研发能力得到加强。在三一引以为傲的泵车技术上,中联逐步缩小与三一的差距,泵车销售甚至一度超过三一。

2.3 三一深陷多重门

2011年4月19日,三一爆出“行贿门”事件。当天,有关三一重工向“中字头”单位及重点客户企业行贿总额502万元的细节在网上疯传,矛头甚至直指梁稳根之子梁在中。蹊跷的是,此时恰逢三一重工上市关键时期。按照计划,三一重工将于4月20日上市发行约15.4亿股H股,公司也将登陆港交所,并计划募集300亿港元资金。由于“行贿门”出现,导致三一重工登陆H股的融资计划告吹。三一集团总裁向文波坦言,这是历史上对三一打击最为凶狠的一次。由于未能成功融资,三一涉及128.8亿港元的营销布局、海外产能扩充、新产品线上线、新项目立项等均被迫搁置或延后。对于这次融资失败,三一上下都将矛头指向同城对手中联重科。“三一重工H股融资计划告吹是宏观环境影响所致,并非外界所说是由中联重科导致的”,中联重科品牌部部长刘小平如是说。

2012年11月13日,三一重工再次陷入另一“门”——间谍门。中联一份内部资料在网上曝光,指出三一重工在2009年5月22日成立了一家叫新洛普的咨询公司。该公司由三一集团全额出资,法定代表人由三一集团秘密派人挂职,公开身份不能与三一有任何关系。该公司通过收买竞争对手员工的方式,





获取对方销售数据、客户明细等商业秘密。例如,2009年,三一重工员工文成(也是新洛普成员)化名为某网站员工,打电话给中联混凝土分公司营销管理员张俊,要求张俊提供中联混凝土机械公司营销信息,并承诺付给每月5000元。张俊通过手机拍照或者打印方式将大量信息提供给他。事发后,张俊被判非国家工作人员受贿罪,判刑一年,缓刑两年。对于这次“间谍”事件,三一重工宣传文化部副部长施奕青表示,三一没有成立过新洛普公司,“这都是员工自发行为,公司严禁员工违法犯罪,我们发现有些竞争对手的员工私下里互相买卖公司资料,以此谋取私利”。令事情更加扑朔迷离的是,施奕青还强调公安部门在调查中发现文成竟拥有中联集体户口,并称“不排除他是中联派到三一内部潜伏的卧底”。

中联还指出,三一重工曾在本地高校毕业生中发展商业间谍,被选中人员经培训后,去参加中联重科的校园招聘,一部分则招聘进入三一重工,以期重建情报系统。资料显示,2012年5月9日至10月13日,三一重工员工黄镜明通过甘翰宇获取了中联重科混凝土服务管理系统登录权限,查询中联重科设备档案数万次,并将销售数据以及客户信息等发送给三一重工经营计划总部市场部副部长刘兵。目前,相关涉案人员已经被公安局依法拘留。对此,三一重工宣传部门的工作人员则表示,“这是有人在恶意炒作,我们也在等待公安机关的调查结果,在此之前,不方便透露任何细节”。

除了收买培养“间谍”,三一和中联还采用了许多其他办法获取对手信息。三一集团董事长梁稳根曾在内部公开宣称三一在长沙已无任何秘密可言。由于担心被监听,他通常不在公司召开任何重要会议,实在迫不得已,会选择在办公室外长长的露台上或者三一园区内一处池塘中央的亭子内开会。中联一位内部人士透露,得到对手商业信息有一些“常规”办法。例如,有客户到访中联,三一的人会在中联麓谷工业园对面小山头上,用望远镜看园内显示屏信息。“屏幕上会打出欢迎某某公司某某领导莅临的信息。三一收集后,即可与该客户联系。”三一也发现,中联曾故意安排员工在机场接机时混迹于客户群中。2012年7月初,他们前往机场接待来访客户,工作人员发现客户人数与计划不符,随即打电话给客户所在地的业务人员,最终发现一名混迹其中的中联重科员工。2010年,三一重工内蒙古分公司员工通过客户掩护,混入中联重科参观。中联发现后双方发生冲突,并被警方立案调查。

此外,为了争夺市场,近年来两家公司在混凝土市场上都采用了零首付、低首付等方式抢占客户。由于“信用销售”模式被大比例采用,这两家企业的应收账款逐年增高。2012年4月14日,三一重工副总裁梁林河在微博指出,竞争对



手中联重科为抢夺市场,采取过激销售策略,破坏行业健康,并指责竞争对手开始在四川大范围锁机(锁机是指厂商通过GPS等手段禁止用户进一步使用产品)。中联重科副总裁陈晓非随后专门开微博回应称,三一重工过激行为历历在目,希望其“先习做人,再思做事”,并表示零首付不是中联重科最先开展的,锁机在全国各地各个工程机械行业很普遍,而且“锁机只是向客户催缴贷款的一个方式,客户把钱还了之后就可以继续使用。”

2.4 “迁都”是为了远离争端

2012年12月4日,在公司职能总部全体员工大会上,三一正式宣布将迁往北京,并再度强调搬迁两个原因:避免恶性竞争和使三一更好发展。12月6日,三一重工发布公告,宣布对2533名员工实施股权激励。激励对象包括董事、高管、公司中层管理人员及核心业务(技术)人员。根据激励计划草案修订稿,本次股权激励计划拟向激励对象授予权益总计1.78亿股,约占本激励计划签署时公司股本总额75.94亿股的2.35%。三一集团品牌部副部长施奕青对外表示,三一总部迁往北京的主要原因是规避恶性竞争,加速推动公司国际化进程,实现公司第三次创业。然而,此次股权激励却被外界解读成为了安抚总部搬迁所带来的员工情绪波动。由于总部大多数员工均系湖南当地人,多数员工不想搬离长沙,不少员工正在想办法转岗,以继续留在长沙。

在三一看来,搬离长沙实为无奈,逼走三一的“祸首”被指向了同城竞争对手中联重科。对此,中联重科表示,公司搬迁总部实际上是一件很正常的事,不知道为何要将矛头指向中联重科。而且,“即便搬离了长沙,只要是两家公司都同处于一个行业,就难免会起争端”。事实上,这已经不是三一集团第一次搬迁。早在20世纪80年代,三一集团创业起始于湖南涟源的一个偏僻乡镇茅塘,在产值规模将近1000万元时,梁稳根等几位创业元老作出第一次搬迁决定,将企业由偏僻乡镇迁往涟源的上级市湖南省娄底市。在娄底市发展数年后,企业年产值规模上亿元时,梁稳根接受向文波的建议,在1992年进行了第二次搬迁,将企业总部搬至湖南省会长沙,并由焊接材料主业转向工程机械。

3 尾声

纷争仍在持续、流言仍在弥漫。2012年11月30日,三一正式发布公告,三一集团公司总部前往北京昌平区,并强调总部搬迁与湖南省投资环境没有任何关联。迁往北京的主要原因是规避恶性竞争,此次搬迁只涉及总部少数部门和人员,泵送事业部、汽车起重机等业务部门均不在搬迁之列,公司在湖南的产值、税收和就业基本不受影响。





本是同根生，相煎何太急。三一与中联的这场“罗生门”大战，难道终将是一场“多输”的结局？

案例使用说明

一、教学目的与用途

本案例的教学目的是帮助学员了解企业在市场竞争中遵守市场规则，恪守商业伦理的重要性；理解商业伦理的基本内涵及其在市场竞争中的具体表现形式；违背商业伦理的竞争行为可能产生的后果等。

二、启发思考题

1. 你如何看待三一公司的“迁都”行为？
2. 发生在同城兄弟三一与中联之间的同城恩怨，其主要根源是什么？
3. 如果你是梁稳根，或者是詹纯新，你将采取何种措施来避免同城兄弟祸起萧墙？

三、分析思路

教师可以根据自己的教学目标（目的）来灵活使用本案例。这里提出本案例的分析思路，仅供参考。

1. 考察三一重工和中联重科这对同城兄弟面临的竞争环境，从中国工程机械行业背景、湖南工程机械省内竞争格局、三一跟中联的产品重合度、三一跟中联的创业及成长历程等视角分析这对同城兄弟的“瑜亮情结”，为后面分析两虎相争等江湖恩怨做好铺垫。

2. 重点针对发生在三一重工与中联重科这对同城兄弟之间的“短信门”“行贿门”“间谍门”“并购门”“迁都门”等典型事件，分析这些非伦理性竞争行为的发生背景、原因，以及上述非伦理性竞争行为对竞争规则、市场环境、企业品牌等造成的巨大破坏。

3. 结合两大企业创始人梁稳根、詹纯新的创业背景、企业经营理念、企业产权性质等因素，综合分析同城兄弟之间发生恶性竞争的根源，为何恩怨矛盾愈演愈烈，直至难以控制？

案例二

陈发树诉云南红塔集团云南白药股权纠纷案

案例正文

0 引言

陈发树，福建泉州市人，中国著名企业家，新华都实业集团创办人及董事长、武夷山旅游股份副董事长、紫金矿业董事。在 2009 福布斯中国富豪榜中，陈发树以 218.5 亿元人民币的个人财富位列 11 位，为福建省首富。陈发树也热衷于慈善事业。2009 年，陈发树捐赠价值 83 亿元人民币的有价证券，组建国内最大的个人慈善基金“新华都慈善基金”，并荣获 2011 年中国慈善排行榜“十大慈善家”称号。

2009 年 9 月 10 日，陈发树在云南玉溪与云南红塔集团签下 22 亿元购买其手中云南白药(000528.SZ)合计 6 581 万股股权的交易合同。时隔 809 天后，2011 年 11 月 28 日，陈发树把云南红塔集团告上法庭，要求云南红塔集团继续履行两年前的股权转让协议，并赔偿这期间包括股息在内超过 3 000 万元的全部损失。昔日的买卖双方由此对簿公堂，陈发树也走上了“秋菊打官司”的诉讼之路，而这场官司被业内称为新中国成立以来“国内最大的股权纠纷案”。

1 云南白药的“第二股东”之争

1.1 22 亿元的生意：雷厉风行 or 缺少谨慎

福建商界名人陈发树，从卖杂货起家，到现在进行黄金开发、参股旅游，这几年来涉足了不少行业，一直左右逢源，令许多同行羡慕不已。陈发树的生意越做越大，在很多投资项目中显示了其雷厉风行的作风。那么，作为民营企业的成功人士，陈发树为什么会与国企云南红塔集团之间产生如此具有轰动效应的法律纠纷呢？

