

中外名家经营诀窍

赵泉智 刘晓兵 关 瑶 编

黑龙江科学技术出版社

目 录

生命摇篮—美国“皇妹”盛赞中国长寿长乐补酒……	(1)
华人首富—李嘉诚成功秘诀一个宗旨三项原则……	(3)
冻结价格—美国百货公司大王华纳梅格的宣言……	(5)
女人女士—世界酒店大王希尔顿勇于实现梦想……	(7)
塔山不倒—云南玉溪卷烟厂褚老板傲立群雄……	(10)
学历无用—盛田昭夫创造日本索尼公司神话……	(13)
美人社长—日本艾莱杭斯公司职员80%是女性……	(15)
还5分钱—洛克菲勒捐赠4500万美金却儿子打工……	(18)
办学做起—蔡光天61岁创业成为当今上海大亨……	(22)
美男揽客—贾尼尼着眼大众成为全美银行大王……	(25)
神仙失手—美国最成功股票交易家博儒的经验……	(29)
一夜致富—和田一夫悟出道理从零到82亿财产……	(31)
损坏有奖—德国西门子公司经营商品独辟蹊径……	(34)
不娶姨太—台湾东元公司考核干部的重要标准……	(37)
完美失败—乔伊·吉拉德创吉尼斯世界大全纪录……	(40)
打扫厕所—松下幸之助用爱和谐调精神创业……	(43)
会集名流—基辛格开公司一次收费15万美金……	(46)
后笑大笑—迪斯尼失去兔子奥斯华创出米老鼠……	(49)
木雕之王—张果喜成为新中国发家致富亿万富翁……	(53)
制造假像—威尔逊·哈勒尔战胜世界著名公司P&G…	(54)

杀鳄养鳄— 泰国华侨杨海泉成为世界鳄鱼大王·····	(56)
周密调查— 美国吉列公司向女性推销刮胡用刀·····	(59)
图仁者寿— 来辉武只问行善抱定初衷所以成功·····	(61)
充分授权— 陶子厚多种经营样样发财事事成功·····	(64)
尿片发财— 香港瑞德公司成为跨国企业集团·····	(66)
世界风格— 日本西武百货公司经营眼光不只在商店··	(68)
以秒计算— 美国麦当劳汉堡包卖的是时间与质量····	(71)
人格信用— 摩根在华尔街说“推动美国的是我”····	(73)
树的哲学— 李秉哲成为南朝鲜三星财团创业元勋····	(76)
森林之梦— 扬子公司连续6年税利递增171%·····	(79)
筷上烫字— 何阳靠给企业出谋划策净赚40万元·····	(82)
癌症保险— 阿福雷克公司冲破日本铜墙铁壁市场····	(85)
卖的窍门— 王光英创香港光大集团资产3亿美元····	(87)
女性世界— 奥丽斯化妆品公司曹总经理抓住诀窍····	(90)
挣1美元— 杜邦公司制造原子弹追求长远利益·····	(92)
有偿请教— 亚都加湿器精心策划畅销天津市场·····	(94)
知辱奋起— 丰田汽车拼搏19年在美国才畅销通行····	(97)
篮球作媒— 王文波唱体育经人均年创效益110万元··	(100)
信任之墙— 巴布·兰德能叫出6000汽车商名字····	(103)
造福别人— “速成财阀”金宇中无偿捐献200亿····	(105)
留住凤凰— “中国第一村”每户存款超过10万元··	(109)
借钱买船— 张荣发办自己公司成为世界海运巨子··	(112)
百头耕牛— 王祥林砸锅卖铁买专利成为中华肥王··	(115)
亲情出租— 日本生力公司解决孤独生意兴隆·····	(120)
反向决策— 陶建幸创春兰制冷设备总公司产值10亿··	(122)
广交朋友— 天津“狗不理”包子日产10吨走向世界··	(125)

送你轿车—日本富士重工业公司确保人才充足……	(126)
最后1度—牟其中用服装食品换回图—154飞机……	(128)
巧避风险—英荷皇家壳牌石油公司排行世界第二…	(131)
下海卖瓜—涂筱萍成功运7万吨西瓜出宝岛……	(133)
边际效应—陈查某运香蕉发家拥有亿万财产……	(137)
第五车间—张巨声与美菱阿里斯顿名传神州……	(141)
红豆情思—周耀庭成功奥妙在于借助文化经营……	(144)
借文暖心—《珍珠鸟》沟通团结一心经营情……	(145)
特殊能源—大庆为11亿中国人每人献1吨原油……	(147)
青春天使—李贵辉追根朔源创香港绿丹兰集团……	(150)
孤注一掷—代劳力借《渴望》做广告扭转困境……	(154)
坐失国宝—古金佛币值35万港币换1元人民币……	(156)
薇菜涤丝—厦门信达总公司一条信息挣1200万……	(159)
芦笋国王—王顺天使台湾成为“世界芦笋王国”……	(162)
先作形像—“体操王子”李宁得第107块金牌……	(166)
拍卖自己—伦敦索斯比拍卖行名气全球之冠……	(168)
提价促销—美国企业家米尔顿·雷诺兹出奇制胜…	(171)
敞开退货—天津华联商厦中原公司坚持货真价实…	(172)
皇帝皇后—联想计算机产品国内领先销往欧美……	(175)
表现时髦—美国法尔曼7年创业轰动世界商界……	(179)
二次创业—嘉陵摩托车年销三十万辆国内走俏……	(181)
户欠4万—王景胜破釜沉舟实现产值2亿元……	(183)
内高于外—弄堂小厂三十岁厂长产品替代进口……	(186)
挑战鳌头—美国施乐公司产品畅销“复印机王国”…	(189)
多角经营—高清愿成为台湾国际食品企业家……	(190)
久吃成家—陈启荣精心开大佛口食坊名震香港……	(192)

吃红萝卜—“小白兔”占全国儿童牙膏销量2/3……	(194)
无形的手—余伟达成为中国最年轻亿万富翁……	(196)
初升太阳—郑州“亚细亚”实现税利7000万……	(197)
图纸诈骗—一纸“合理合法”坐收30万保险金……	(199)
钢球大王—陈宗明在皖南山沟创世界名牌企业……	(200)
生命之水—孙寅贵着眼绿色研制出百龙矿泉壶……	(202)
白橡木桶—美国哈默善于发现一生总是成功……	(205)
两全其美—比利时“INNO”礼品店恭贺新喜……	(208)
妻承夫志—吴舜文成为台湾企业界第一女强人……	(210)
卖瓜说苦—李新观带仪征汽车闯出道路万里长……	(214)
格言自省—“股级”企业容声电冰箱名列全国第一…	(217)
古典音乐—陈茂榜得名人帮助成为台湾亿万富翁…	(219)
心诚事成—黄炜钟经营“卡门”跻身世界名牌……	(222)
一把水壶—蓝星清洗集团开创中国化学清洗市场…	(224)
吃鱼钓鱼—西安“杨森”制药有限公司成功之路……	(226)
只传儿子—法国销量最大轩尼诗白兰地青春不老…	(228)
只倒半杯—健力宝公司奖励纯金盒与赠送次品……	(230)
神虫国宝—沈阳飞龙公司延生护宝液风靡北国……	(231)
桃园结义—古遂醉釜阳春获中国出口产品金奖……	(234)
独特选人—日本电产公司销售额增长100倍……	(236)
堆料方式—南京“建材大王”刘丰要做全国第一……	(238)
药到病除—赵常恕建立“工业医院”事业发达……	(241)
再次崛起—步鑫生在辽宁创名牌衬衫“阿波罗”……	(244)
高薪聘人—王军开发皮革制品成为全国乡镇企业家…	(247)
以毒攻毒—王永庆敢于骑上虎背成为台湾首富……	(249)
抓四三三—山西杏花村美酒质量为本永远飘香……	(251)

卧薪尝胆—台湾国联公司战胜世界清洁剂大王……	(254)
百万计划—保罗·迈杰的激励秘诀成为世界商品…	(257)
举措应变—机械学徒工陈绍良成为香港文具大王…	(259)
杏林奇葩—章光牌“101”再生精获七项世界金奖……	(261)
最高机密—王嘉廉高价买下成为美国“电脑大王”…	(267)
竞争法则—烟台张裕公司亏损三千万重现发达生机…	(269)
原则商店—美国企业家贝尼开1643家连锁百货店…	(272)
晓铃扳手—“琴岛海尔”厂让每个职工成为太阳……	(274)
层层扯皮—我国第一个双缸洗衣机生产厂破产……	(275)
情有独钟—郑裕彤娶老板女经营珠宝业在港称王…	(279)
给金香蕉—美国福克斯波罗公司坚持奖励要及时…	(282)

生命摇篮——美国“皇妹”

盛赞中国长寿长乐补酒

1990年4月的一天晚上，中国首都北京长安街上，北京饭店宴会厅里一片笑语声。中国长寿长乐补酒品评宴会正在举行。贵州省省长王朝文致祝酒词。还邀请了前卫生部部长钱信忠和现任副部长何界生。

说起中国长寿长乐补酒，还有一件趣事，就是美国现任副总统，有一次在书房里听秘书读报，突然被一篇《邓小平的一日生活》报道吸引住了。因为报道中说邓小平习惯在晚餐前喝两小杯中国长寿长乐补酒。

一架美国空军的飞机呼啸而起，它的任务就是到香港买中国长寿长乐酒，就是上面提到的那位美国副总统的妹妹，在坚持服用此酒半年之后，原来高度近视的眼睛视力恢复到了1.2。在这位“皇妹”来中国时，见到中国长寿长乐补酒的研制人——贵州微量元素研究所研究员，遵义市男性不育症研究所所长，贵州省“有突出贡献的优秀专家”曾超文时，大大称赞他的补酒。

此信传出之后，该酒在第39届尤里卡世界发明博览会获得唯一最高发明奖时，南朝鲜一家商社总裁，要出5000万美元买他的专利，曾超文坚决不卖。

中国长寿长乐补酒是曾超文经过多年潜心研究出来的一种奇酒。祖国医学认为，肾为先天之本，生命之源，元气之根，藏五脏六腑之精气，是人体生长、发育、生殖与衰老之

根本。《素问》关于人之衰老与肾虚密切相关的脏腑经络学说论认为：人之衰老，肾气衰竭，肾精亏损，不能充养脑髓、骨髓，难循冲脉上荣、耳、面、发、瞳，骨疏易折，健忘痴呆。肾阳不足，脾失温煦，致肌肉萎软，四肢无力，步行艰难，疲乏易倦。阳痿系内伤、外因、脏腑、气血失调所致。现代医学认为：阳痿是一种功能性障碍，是大脑皮层机能性中枢功能衰弱所致。据此，安肾气，充天葵，疏肝郁，调机气血，扶正固本，是曾氏长寿长乐补酒的组方机理。因此，这种酒能神奇地调合阴阳血气，调整机体平衡，起到有力的杠杆作用就是有充分科学依据的了。因此，它也获得了一系列殊荣。1990年获布鲁塞尔第39届世界发明博览会尤里卡奖及唯一的安德烈·博德森大奖；1988年、1990年获第一、二届国际系列技术及产品博览会金奖；1990年发明者曾超文在比利时被授予世界发明特别“军官勋章”；1988年获中国优质保健产品金鹤杯金奖；1990年获得中国中医药文化博览会神农杯银奖；1990年全国医药科技成果展览会优秀奖；1991年中国老年基金会、老龄科研中心在人民大会堂召开新闻发布会，向国内外中老年人首位推荐；1990年贵州省省长王朝文在北京主持新闻发布会，专门向国内外推荐；1991年获第三届全国“双新”展销会金奖；新华社、《人民日报》、《光明日报》、《文汇报》、《解放军报》等国内外150多家新闻单位，广为报道；第十一届亚运会指定产品。

曾超文的成功得益于他的刻苦钻研和坚持不懈地努力，同时，也告诉我们，我们中华民族是一个有丰富文化遗产宝藏的民族，我们曾经在世界上各民族之林中领文明之先。只要我们不妄自菲薄，总是看外国月亮圆，忘掉自己老祖宗，

潜心钻研继承祖国优秀文化遗产，我们同样可以在今天世界之上，研制出超一流的东西来，让外国人出钱来购买我们的专利，向我们来学习，曾超文在这方面做出榜样。

曾超文的成功还有一点启示就是人必须坚持自强自信，别人能做到的，我也要做到，并且超过他们。须知，今日之社会，改革开放给每个人施展才能创造最好的机遇，如果我们每个人不自己奋发努力，经济上落入低工薪不说，还枉来世上白走一遭。

“弄潮儿向涛头立，手把红旗旗不湿”。我们每个人，只要不自卑自弃，总能挖掘出自己的才能，干出一番事业来，关键看你自己努力不努力。曾超文成功了，我们每个人也能成功，他能研制出中国长寿长乐补酒，我们能结合本职工作或在本职工作之外创出一番奇迹，以不辜负祖国和对你寄托众多希望的亲人们！

华人首富——李嘉诚成功秘诀

一个宗旨三项原则

全世界有华人十几亿之多，谁是首富？据美国《财富》杂志宣布，以拥有资产计算，在全世界98位亿万富翁中，李嘉诚以拥有25亿美元（约200亿港币）位属第26名。是最富有的华人。香港1987年上市股票总币值4196亿元，李嘉诚集团则为592亿元，占总币值14.11%。李嘉诚是香港地产界巨子，著名爱国企业家，长江实业有限公司董事局主席兼总经理，国际城市集团有限公司董事长兼总经理。和记黄埔有限

公司董事局主席，青州英尼有限公司董事局主席，香港上海汇丰银行副董事长，香港特别行政区基本法起草委员会委员等一系列显赫头衔。

1928年，李嘉诚出生在广东省潮州市一个书香门第家庭。他的祖父是清末秀才。1943年，他的父亲在香港病逝。为了照顾母亲扶养弟妹，15岁的他中途辍学，到一家公司当学徒工，由于勤奋好学出类拔萃。20岁被提拔为业务经理，后来任总经理。他独立创业是1950年，以自己的积蓄和从亲友手中借来的5万港元租厂房，开办长江塑胶厂，而从此一发不可收拾。

在谈到他的经营诀窍时，他概括为一个宗旨：稳健求中发展，发展中求稳健；三个原则：勤奋、信用和不断研究学习。李嘉诚认为由小及大，循序渐进，抓准时机，果断发展，不逞一时之能，不怕世人批评，扎扎实实开展自己的事业，乃是企业家应采取的经营策略，他已过花甲之年，工作仍然十分勤奋，刻苦自励，勇往直前，雄心不减当年，每天仍然工作十多个小时，未敢一刻松懈，素有“香港实干家”之称。为了掌握英语，他坚持14至15个寒暑，用业余时间自修英文，终于能流利利用英文同外国人对话。李嘉诚的成功为世人做出榜样，证明事在人为，只要努力加之方法得当，总有成功希望。

我们学习李嘉诚的经营之道，就是要勤勤恳恳，扎实努力，在人生的道路上不断拼搏做出一番不愧对人生的事业。

冻结价格——美国百货公司大王

华纳梅格的宣言

华纳梅格——美国百货公司的创始人，1838年在费城出生，父亲是个砖窑工人。

他是长子，又生于贫穷家庭，10岁起便失学，以做小童工赚取微薄入息帮补家计。

最初，他替一家律师楼做杂工，已经很珍惜自己的职业，他说，他已经开始自己一生漫长的经商道途，后来，他在结婚之后，跟妻舅纳丹合营一家洋服店。不巧在开张后的第三天，美国爆发南北战争，生意受挫折。

华纳梅格很技巧地在报上刊登广告，让别人知道他的洋服店的售价不会在社会动乱中胡乱提高价格。他以实际行动证明他的洋服店，在任何情况下，都不随便提价来牟取暴利。生意改善了，军部、警察和消防队等政府部门，都向他订制制服。

他因此创造了一句名言说：

“只要善于做广告宣传，平凡的货品也能创出非凡的销售成绩来。”

开张后的第四年，华纳梅格自己订出了四大原则，要自己及职员遵守：

- 一、绝对要负起品质保证的责任。
- 二、一种商品一种定价，不能用价格欺骗顾客。
- 三、现款交易。

四、顾客若有不满可退货及退回现钱。

1876年5月，费城举行盛大的博览会，华纳梅格在现场建起一座6.7万平方公尺的大型展览场，作为他的百货公司的宣传展览馆。

博览会举行了6个月，参观人数达1000万名，其中九成以上的人，都参观过华纳梅格的百货公司展览馆，于是，华纳梅格的百货公司便成为名闻全美国的百货企业了。

他后来在百货公司方面，正式确立了现代化百货公司的概念。

华纳梅格把百货公司当成生活的艺术来经营，讲究美感，要有气派，要在陈设和装璜上做到尽善尽美。同时，他开创了各种销售观念，如清货大倾销、夏季大拍卖、圣诞酬宾销售或是局部改装的庆贺酬谢顾客大拍卖等等促销方法，都十分成功。

第一次世界大战爆发，一般商人都把货品价格提高三四倍卖出，他绝对不准自己的百货公司犯这种投机牟取暴利的不正当行为。他还正式向顾客保证，不管别人如何提价，他的百货公司坚持以过去的合理价格待客，这是他晚年所作的一项“价格冻结宣言”。

华纳梅格的经营思想告诉我们，经商一定要以诚待客。这样才能长久赢得顾客，建立起自己企业的信誉。这也使我们联想起日本著名企业家松下幸之助，他有一个定价原则，就是企业的利润始终不能超过产品价格的15%，并把它作为松下公司的原则。他的中心思想也是要合理对待顾客，因此，华纳梅格和松下幸之助都成功了。

实际上，真正的企业家都是十分讲究企业信誉，不靠欺

诈行为赚钱。而现在我们社会中那种“一把一利索”的各种欺诈行为，是典型的小市民封建残余，是与社会化大生产和社会主义市场经济格格不入的。我们当然不是要我们的企业家也去不顾市场变化，宣布“冻结价格”，而是要从华纳梅格在市场上大幅度涨价的情况下宣布“冻结价格”中得到真正的启示，如果你真的学到手了，你也会成为中国的华纳梅格。

女人女士——世界酒店大王

希尔顿勇于实现梦想

1919年，在美国德克萨斯州一家叫做毛比来的旅店，一个妇人怒气冲冲向32岁的经理提出抗议，说她是“女士”而不是“女人”，不久，一位男士也走说过来说自己是“男士”而不是“男人”。这一切都因为旅店的洗手间新油漆的门上写的是男人女人，而不是男士女士，旅馆经理忙连声向客人道歉，并马上命令人把卫生间门重新油漆，写上男士女士。这件事给这个经理印象深刻，以至影响到他经营旅店的方方面面每个细节，最后在晚年，把这个细节写进他的自传，这个经理就是后来闻名世界的酒店王唐拉德·希尔顿（1887—1979）。现在，在世界上几乎每个著名大城市，都能找到四星级以上希尔顿大酒店，希尔顿——已经成为世界酒店王时代潮流的象征。关于这一切，他在其自传有一番非常有意义的话，使人看完久久思索，他说——

“就是——你必须怀有梦想。

我想这是绝大多数人从生意人口中得出的最后一个答案，没有人会为梦想成家，但是，我认为，除这另外两个因素外，这是一个很好的开端，至少可以说我是从这儿开始的。

我所说的梦想和空想是截然不同的。空想是白日做梦，永远难以实现；也不是人们所说神的启示。我所说的梦想是指人人可及，以热诚、精力、期望作为后盾，一种具有想象力的思考。

我认为，完成大事业的先导是博大的梦想，并配合以祷告、工作，否则祷告就失去意义了。这二者好象是梦想的手和足一样。或许，偶尔有些运气的成份存在，不过，我敢保证，若没有一份完美的宏伟蓝图，一切都是白费。

我的梦想比某些人的大，却也比有些人的小。有些人的梦想偏差多，往往尚未形成马上破灭；另有些人虽有充沛的精力，但缺少健全的计划，容易走入迷途，仍然难以达到目标。就象下棋一招不慎，全盘皆输，所以一步也错不得。”

为了证明这点，希尔顿说，曾经有一个穷希腊人到雅典的一家银行去应征一个更夫的工作。由于他不会写字，没被聘用。他离开希腊，来了美国，很多年以后，他成为一个大企业家时，一位记者说，您应该写本回忆录，他微笑回答，我不会写字。这位希腊人虽然因为不会写字没有当上银行的更夫，但是他却找到自己独特的才能，成为一个企业家。

纵观希尔顿从女人女士中得到的启发，以及他论述一位希腊人的故事，就是有一点，你必须敢于梦想。希尔顿在32岁之前也只不过是普通的乡下小商人，但是他没有放弃努力。每个人的才智不同，这需要一段时间来磨炼和检验，一

旦你从这种磨炼和检验中发掘到自己的才能，你就打开了通向成功的道路，还有一点，就是你不能忽视小事，小事往往能引发大事，只有善于从每件小事中吸取经验教训，才能做成大事。希尔顿曾鼓励我们每个人说：

“没有人生来就注定是个流浪汉，我们没有权利去怨天尤人。我们有义务为自己设计一个理想的归宿，并为达到这一目的而为自己寻找一个具体的计划。只有这样，我们才能找到自己立足的一席之地。我们，特别是年轻人，应该大胆进取，要去开发自己灿烂多彩的世界，而不要因为长辈或薪金的原因被人纳入一条安定的轨辙，失落掉应该属于自己的天空。

别为暂时不知道自己的长处而犹疑不决，勇敢地开拓吧！你就会发现你自己到底能干什么。”

他的人生价值论述就更精彩。他说：

“你自己想要发展多大的价值，取得多大的成就，你就得树立多大的志向，多大的理想。一件难度很小的事要想干好，比如当一个熟练的木匠，当然不需要付出太多的精力去期盼。然而，成就扩大的事业则与鼠目寸光是格格不入的。许多人一事无成，就是因为他们低估了自己的能力，妄自菲薄，以致于缩小了自己的成就。一块价值5元的生铁，铸成马蹄铁后可值10.5元；若制成工业上的磁针之类必值3000多元；倘若制成手表发条，其价值就是25万元之多了。”

人，也正是如此。

希尔顿还讲了许多，但是，仅仅看了上面，你就不得不承认，他是一个伟人，他的经营思想反映了人生以及企业经营的规律，可以说是永存的，发掘独到长处，敢于去想并努

力实现，这就是这位本世纪最伟大的企业家之一留给人们的名言。

在改革开放的今天，我们现实社会中，已经不乏有识之士跳出“围城”，去发挥自己独特的长处，实现自己的梦想，当然这些是和我国四化建设事业紧密相联的，我们是否可以说，每个人发挥出他的全部能力之时，正是我们四化大业成功之时。

塔山不倒——云南玉溪卷烟厂

褚老板傲立群雄

闻名全国的红塔山牌香烟素有“塔山不倒”的美称，在当今以竞争为特征的国内市场上，售价高于一切世界名牌，诸如“肯特”“万宝路”“三五”等。您知道这个厂的厂长是谁？他就是云南玉溪卷烟厂厂长，全国五一劳动奖章获得者，全国优秀企业家褚时健。

据介绍，该厂生产11个牌号的产品，有8个被评为国优、部优、省优。在全国13种名烟中，该厂就有“红塔山”、“阿诗玛”、“恭贺新喜”、“玉溪”4种名列其中，产量占全国13种名烟总产量的41.3%。1988年获国优银质奖、1991年又获国优金质奖的“红塔山”产量已达31.4万箱，年创税利25亿多元，是全国产量最大销量第一，创效益最高的卷烟牌号。

80年代初期，座落在云南玉溪红塔山下的玉溪卷烟厂还是一个年产卷烟仅30万箱，利税不足1亿元，各项经济技术

指标处于全国同行业中下游水平的企业。经过10余年改革改造，如今已发展成为全国规模最大、效益最好、名震中外的卷烟企业。1991年该厂生产卷烟106万箱，实现税利39.4亿元，人均创税利近百万元。在全国500家最大工业企业中，实现税利总额名列第5位，人均创税利居首。

玉溪烟厂的腾飞，关键是以褚时健为首的领导班子不断改革，坚持发展社会主义市场经济的结果，他们根据卷烟商品原料极为重要的特点，抓住卷烟提高质量从原料抓起这个环节，充分发扬云南特产优质烟叶这个优势，重视原料基地建设，并对原料调拨进行改革。按现行体制，卷烟企业所用烟叶原料由烟草公司采购调拨，质量、数量难以满足卷烟工业产品上质量、上档次和扩大生产规模的需求。玉溪烟厂领导班子审时度势，果断提出把原料生产作为工厂“第一车间”大胆投入，用治本办法解除卷烟原料后顾之忧的决策。1986年，经云南省政府批准，实行玉溪烟草分公司、玉溪卷烟厂和玉溪烟草专卖局“三合一”管理体制。此后，该厂和地、市财政平均每年向农业投资1亿多元，帮助烟农修建提水、引水、蓄水工程和烟区公路等，建立40多万亩烤烟生产基地。这些烤烟基地大部分建在原来生产条件很差无法种植农作物的山区，缓解了多年来粮烟争田的矛盾，稳定了烤烟生产。在此基础上，该厂还大量投入资金和技术力量，推广和鼓励科学种烟。建立健全了烤烟生产的产前、产中、产后科技服务网络，从种子引进培育，烟田管理到收成烘烤全过程予以现代化科技指导和帮助。并按国际先进烤烟生产规范制定了10项规范化烤烟生产措施，对按规范化措施种烟和优质烟达到规定指标的烟农，给予奖励和经济扶持。据烟农