

禽畜生意经

陆桂生 陈友清 石才吉 编著

2.5



广西民族出版社

内 容 简 介

禽畜是人类赖以生存的动物，家家饲养，人人受用。禽畜生意和人们的生产、生活息息相关，是诸生意中的一大课题。

本书全面地介绍了主要禽畜的种类和选购方法；阐明禽畜的经济地位和采购、运输、管理方法；指出怎样在商品市场中站稳脚跟并获得成功；同时叙述了生产者、经营者、消费者之间的关系，揭露禽畜市场上不道德的行为。是生产者、经营者和消费者的实用读物。

前 言

改革开放活跃了城乡商品经济市场，芸芸众生加入商品经营行列，经过几年拼搏，有的成功了。有的失败了，有的跌倒了又爬起来了，有的再也爬不起来了，经营现实令人反思。依我们之见，跌交不要紧，只要路子走对了，堂堂正正，跌倒了爬起来，继续前进，希望是属于你的。为此，我们编撰了这本生意经，目的在于引导志士同仁，走共同富裕的道路。

怎样做生意？我们认为除了信息灵，敢闯、有资金之外，最关键的是识货，生意之根在于货源。所以，本书用大量的篇幅来介绍货源和怎样选购，希望同仁们从中获得启示。广大民众的生活好了，我们的目的也就达到了。

商品经营是属于生产者还是属于消费者？众说纷云，我们还是倾向于生产者。我们认为，经营的主要目的在于促进生产的发展，丰富的物质基础是商品经营的前提。所以，本书的大量信息是为生产者提供的，同时也为消费者提供了消费品的选购方法，从书中的信息量看，与其说写给经营者，不如说写给生产者和消费者。从经营者的角度说，应当知己知彼，百战百胜。

生意是简单而复杂的工作，人人都可以做，但做的结果如何，当看你是否掌握了经营之道。本书算是一册引导读物

吧，我们在编撰的时候，遵循了这样一个原则，这就是简单明了，通俗易懂，强调实用性。凡认得字者都可以读得懂，成功和失败的经验教训都是实实在在的例子，货源产地名称齐全，地址清楚，选购方法具体，切实可行。全书把科学性和实用性熔为一炉，是生产者、经营者和消费者的工作、生活手册。

鉴于我们水平有限，阅历甚浅，经验不足，书中错误难免，恳请读者批评指正。

编著者

一九九一年五月二十日

目 录

怎样做生意?	(1)
一、生意人的素质	(1)
二、生意人的职业道德	(2)
三、生意人成功的秘诀	(4)
四、生意人的禁忌	(9)
禽畜生意在社会生活中的地位	(10)
一、禽畜生意解决消费者的菜篮子问题	(10)
二、禽畜生意推动禽畜生产的发展	(11)
三、禽畜生意利民利国	(12)
主要禽畜的品种、特点及分布	(14)
一、鸡的主要品种、特点及分布	(14)
(一) 肉用型	(14)
(二) 蛋用型	(16)
(三) 兼用型	(17)
二、鸭的主要品种、特点及分布	(21)
(一) 麻鸭	(21)
(二) 北京鸭	(23)
(三) 番鸭	(24)
三、鹅的主要品种、特点及分布	(25)
(一) 小型鹅	(25)
(二) 大型鹅	(28)

四、黄牛的主要品种、特点及分布	(28)
(一) 本国黄牛	(30)
(二) 外国黄牛	(42)
五、水牛的主要品种、特点及分布	(53)
(一) 沼泽型水牛	(54)
(二) 江河型水牛	(57)
六、牦牛的主要品种、特点及分布	(60)
七、瘤牛的主要品种、特点及分布	(64)
八、马的主要品种、特点及分布	(66)
(一) 本国马	(67)
(二) 外国马	(84)
九、猪的主要品种、特点及分布	(94)
(一) 华南型	(95)
(二) 华中型	(97)
(三) 华北型	(99)
(四) 高原型	(101)
(五) 传统改良型	(102)
(六) 瘦肉型	(105)
十、绵羊的主要品种、特点及分布	(110)
(一) 细毛型	(110)
(二) 中细毛型	(112)
(三) 粗毛型	(113)
(四) 羔皮型	(114)
(五) 裘皮型	(115)
十一、山羊的主要品种、特点及分布	(116)
(一) 乳用型	(116)

(二) 毛皮用型.....	(117)
(三) 肉绒皮兼用型.....	(119)
各种禽畜的商品经济地位.....	(120)
一、家禽的商品经济地位.....	(120)
二、牛的商品经济地位.....	(125)
三、马的商品经济地位.....	(127)
四、猪的商品经济地位.....	(130)
五、绵羊的商品经济地位.....	(134)
六、山羊的商品经济地位.....	(136)
怎样选购禽畜?	(142)
一、鸡的选购方法.....	(142)
二、鸭的选购方法.....	(147)
三、鹅的选购方法.....	(147)
四、牛的选购方法.....	(149)
五、马的选购方法.....	(165)
六、猪的选购方法.....	(175)
七、羊的选购方法.....	(180)
禽畜的运输与管理.....	(182)
一、家禽的管理与运输.....	(182)
(一) 家禽的验收.....	(183)
(二) 家禽的检疫.....	(183)
(三) 家禽的规格检验.....	(184)
(四) 家禽在起运前的饲养管理.....	(185)
(五) 运输工具及装载时的注意事项.....	(185)
(六) 运输途中的兽医卫生管理.....	(186)
(七) 车船运输.....	(187)

二、家畜的管理与运输.....	(187)
(一)家畜的检疫.....	(187)
(二)家畜起运前的饲养管理.....	(188)
(三)运输工具及运输要求.....	(189)
经营与消费	(191)
一、生意是消费者获得商品的正常渠道.....	(191)
二、消费者是生意者赖以生存的主人.....	(193)
三、禽畜市场上的不道德行为.....	(194)
附录一	
生猪、鲜蛋、菜牛、菜羊、家禽购销合同	
实施办法.....	(198)
附录二	
生猪、鲜蛋、菜牛、菜羊、家禽购销合同.....	(204)

怎样做生意？

做生意，这是令人振奋的课题。所谓生意，人们给它下了两个不同的定义：一为富有生命力的气象；一为商业经营。在此所说的是后一种意思，即货物买卖，当然也包含了繁荣市场，给社会带来生机的意味。所谓生意经，就是做生意的方法或门路。古往今来，做生意的人很多，积累了不少经验，也有不少教训，甚至是非常惨痛的教训，这些都是值得借鉴的。在开放搞活的新形势下，如何在公买公卖的前提下获得利润，这是关键的一着，尤其是小本经营者，更是值得注意，起步的时候一定要看准市场，选好项目。在商品经营活动中，市场如同战场，走错了一步，将是步步被动。为繁荣民族经济，提高人民的生活水平，我们总结前人的经验教训，从生意人的素质到如何了解市场，如何进行采购、保管、运输、直至怎样才能获得利润等因素进行较为系统的论述，作为打开经营市场大门的钥匙奉献给大家。

一、生意人的素质

生意是一门学问，人人可学，人人可做，但是，并非人人成功。我们的愿望是要成功不要失败，或者是多成功少失败。避免失败的关键在于经营者的气魄和能力，这就是生意

人本身的素质。可用二句话八个字概括，即“以法壮胆，心细果断”。

在社会化大生产，立体性销售的情况下，商品流通网罗纵横交错，上下左右无所不至，适应这种条件，非胆大不可，俗话说“过了这条街就没有这个铺”。得利者往往就在那一瞬间拍板成交，谈生意的时候，吞吞吐吐，挑挑剔剔，就会令人厌恶，常此以往，就会错过时机，失去货主和顾客。所以立志做生意者，必须气足胆大，精神上保持乐观，办每一件事情都要充满必胜信心，一锤定音。当然，大胆拍板要遵循一定的原则。首先，以国家的政策法规作指导，弄清楚所谈商品交易是否符合手续。其次，熟悉该商品知识，弄清楚该商品在运输、保管、销售中的注意事项。再次，熟悉该商品的市场行情，知己知彼，胸有成竹，在自己估计的价格内灵活机动，让小利，顾大局，赢得时间，就是金钱。否则，就会吃大亏。在市场上花错了钱，就如同泼出去的水，再也没有办法收回来了。所以，要求经营者一定要通晓法律并遵守国家有关政策。利用国家规定的标准去辨别商品，在国家指导下平衡市场，才能立于不败之地。总之，胸中装着国家法令，办事心里就踏实，只有这样，才能真正做到胆大心细，一锤定音，拥有市场。

二、生意人的职业道德

（一）守信誉，在经营活动中树立自己的形象

在安阳镇一家五金店门前挂有这样一副对联：“顾客是

皇帝，信誉是生命”，讲信誉是生意人最起码的职业道德。生意人的饭碗是夹在生产者和消费者之间，这两者一旦远离自己，饭碗就会砸烂。做小买小卖，以假乱真，或者是短斤少两，可能暂时得到一些利益，但最终是要倒台的。按普通人的心理状态，“一次被蛇咬，三年不下地”。经营者的好形象是在长期的经营活动中树立起来的，不好的形象则来源于旦夕。比如，你历来都是卖真货，只要有一次沾假，给顾客的印象就是“此店专卖假货。”一个好的形象树立起来不容易，一旦坏了名声，再恢复起来，那是比登天还要难。所以，立志经营者，必须以信誉为上，宁可少赚点钱，千万不能毁坏名声。

（二）态度和好，有耐心

作为销售者，要不厌其烦地让顾客挑选自己的商品。在柜台上，哪怕人家把所有的商品挑完，没有一件是合意的，也不能发脾气。这些年来，许多个体经营者因为做到了这一点，所以生意兴隆。三年前，我们在一家国营大饭店旁边租了一小块地盘办饭馆，刚刚起家，门面极小，设备简陋，菜谱的设计和烹调技术，都是非常一般。可是，我们一天忙到晚，顾客源源不断，而隔壁的国营大饭店则是冷冷清清。谈起我们成功的经验，那就是我们的服务态度。当初，我们开业的时候，迎来了很多顾客，有些人进门看看就走，有的根本不想吃饭，而是来借凳子休息一下。无论是什么人，只要进店坐下，我们都很客气，处处以礼相待，敬上茶水。他们走了，不但不收茶水钱，而且还道上：“慢走，欢迎再来”

等等。所以，在属劣势的条件下，我们照样维持下去，而且获得的盈润比别人多。这件小事说明，不论做什么生意，必须获得人心。得了民心就有货源，就有顾客。而赢得民心则取决于生意者本身的形象。只要讲信誉，热情待人，文明经营，就可以立于不败之地。

三、生意人成功的秘诀

对生意人的精神气质已经讲了两点。一是懂法律，胆大心细；二是严守职业道德，讲信誉，热情待客。这些都是生意人最起码的素质，也就是生意人成功的先决条件。但是，光靠这两条是不够的，要尽快地获得成功，还必须具备如下三个因素。

（一）准确的信息是成功的保证

信息对生意人来说就是市场行情，即同样的商品，在A地的价格多少，在B地的价格多少；A地有多少货源，B地能销售多少，从A地到B地需要多少时间、多少运费等等。知己知彼，才能百战百胜。信息在生活中无处不有，获得信息（这里指的是商品市场信息）的办法很多，比如新闻、广告等等，掌握了信息，就会使你在经营活动中灵机转动，你可以在大量的信息中作项目的选择，做出决策。但是，必须注意的是，从新闻和广告中获得的是最初的信息，若按照这样的信息去闹市场，势必要头破血流。所以，获得大量的信息

之后，还要进行处理、加工，力求达到非常准确的程度。所谓非常之准确，就是其信息的利用达到了一针见血的地步。1976年10月，我们到了象州县的昌平乡，街上的生姜是二角五分一斤，而且货源非常丰富，在这时候，离昌平乡不到两百公里的融水县城生姜紧俏，需要量也很大，每斤是七角钱。假如在昌平乡拉生姜到融水，其利润就可以达到百分之百。但我们谁也不敢做这笔生意，眼看白花花的银子束手无策。因为，我们获得的这个信息是属于表面信息，其准确度不够，若盲目行动，有损失的可能。那么，什么样的信息才能算为非常准确呢？我们认为，来有源，去有处，确保万无一失之信息才是非常准确之信息。就拿在同一时期的昌平乡和融水县城市场上的生姜行情来说吧，假如我们已经和双方的客商谈妥，能够在一天内两头交货完毕，那就一定会获得大钱，否则，就会贴上本钱。因为，这种农副产品容易损耗、变质，拖了时间就划不来。从生意人的心理上说，每个人都拿出自己最大的力量来与市场抗衡，与同行竞争。你的竞争对手为了在市场上击倒你，他就不择一切手段来让你处处被动，有时候，他宁可出大价钱买质量比你低劣的产品，故意把你吊起来，最后逼得你以最低价格卖给他。这就是人们平常所讲的欺行霸市商人。所以，要赢得成功，就必须掌握非常准确的市场信息，这个信息在处理过程中，不能单方面地分析商品信息动向，而更重要的是把市场上人们的活动情况等要素进行综合考察。天时地利人和诸因素俱全，生意才会获得成功。

(二) 勤跑是成功的基础

用生意人的话来说，跑含有亲自动手做的意思。因为生意的信息变幻无常，价格涨落不定，这就要求生意人不但脑子灵活，而且要行动迅速。当你得到信息的时候，要亲自到市场去看货、订货、购货；得到货物的时候，马上转移，投入新的市场。生意人的时间观念要特别强，时刻记住“时间就是金钱”。所以，跑就和生意连在一起，做生意也就称为跑生意。

在人们的想象中，生意者买卖也。好象一买一卖似乎轻轻不费力，其实并非如此，当你投资之后，就逼着你一定要四处奔忙，只要你一放松，将要到手的金子就会变成泥土。所以，逢山过山，遇水过水，夜以继日地干，是生意人的家常便饭。有一位作家在描写生意人时这样写道：“做生意的人是生活最丰富的人，人间的酸甜苦辣什么都体验过”，这一点不假。你如果真正下决心来做生意，你应该是一位搬运的劳苦工。在经营活动中有时候可能要住上最豪华的宾馆，有时候要蹲在车站码头的屋檐下与乞丐为伍，有时候可能在高级酒家里享受着山珍海味，有时候连几天吃不上饭等等，而在这光怪陆离的生活中，吃苦者居多。立志做生意者要以苦为乐，耐得吃苦，方有盈利。办每一件事情，都要作出最后冲刺的准备，抓到一个线索，直追到底，不成功，誓不回头。

跑生意如同游牧，常常四海为家，奔跑的线路往往随着信息的变化而变化，有时候连续几个月甚至一年都回不到

家。因为个体生意不受特定市场的限制，在国家法律允许和现行的道德规范内，只要双方达成协议，可以随意收购，任意拍卖。做长途贩运的人要象一匹无缰的野马，横冲直闯，一切行动计划要随着市场的杠杆变化。比如，想到A市场去提货，到B市场销售，当你到A地取货时，发现C市场更为好销，应立即把货发往C市场，若有办法就地转手，就立即拍卖。这一切，四川天掌鞋得特勇熟操的洪平，重庆市有两位客商来和我们要几十吨香蕉，原想运回本地销售。他们准备发货时，突然在旅馆中碰到安徽客商前来谈香蕉生意，而且价格比重庆高得多，双方谈妥，马上掉转车头，一下子就赚得数千元。我们也有这样体会。有一次，我们给海南运山羊，碰到海风大起，过不了海，若等十天半个月，损失将是不可估量，我们灵机一转，往深圳挺进，结果被海南罚了款，交了违约金，还赚得千余元。这一过程也仅仅是一个星期时间，我们的劳动报酬还是可观的。

综上所述，只要你勤跑，耐苦耐劳，你就可以获得成功，反之，整天躲在家里盘算，把全部的希望寄托于签订合同，应酬客商之上，哪怕你尝到一点甜头，最后还是失败的。

(三) 资本是成功的前提

生意作为企业的一个活动，和其他行业一样，需要一定的流动资金。生意获利的多少和投放的资金有一定关系，通常说小本小利，大本大利，无本无利，就是这个道理。生意人在市场上抗衡的最大力量之一就是资金，有了雄厚的资

金，就可以自由开拓市场。当然，谈及资本也并不是先有雄厚的资金才能与生意人为伍，做生意的目的之一在于积累资金，本金的来源有各种正常的渠道，在此不妨略作介绍：

1、合股经营：这就是几位好朋友联合起来，把各人的资金集中购货，得利按投资额分红，积小溪为大河，不断积累，逐步发展壮大。

2、为阔老板提供信息，寻找货源。从这一点上说，立志做生意者，应该是社会活动家和外交家，在自己居于劣势的时候，先去为他人办事。这一方面是为自己独立经营打下经济基础，另一方面可获得经营的直接经验，当资金积累到一定程度时，业务水平已经达到熟练程度，脱手而出，就可以马到成功。

3、贷款。以贷款作本钱的经营者比较普遍，通常是国营商业的多，在国家政策开放，执行平等竞争的时候，个体也完全可以贷款经营。但是，贷款的数额不要过多，必须慎重行事，在生意稳妥的情况下贷款，做到手里的钱撒得出去，收得回来，保证万无一失。方能达到利国利己之目的。否则，债务压身，不仅对国不利，而且挫伤了自己的锐气。本来可以大干一番事业，结果一事无成。

在资金的使用上，一般要小心谨慎，小本生意者在购货时要力求得到最低价格。但是，如果想把生意做得大一点，以市场最低价买进则是一种错误。比如说，某寨盛产沙皮，量大质优，每年市价涨落不一，有四角钱一斤，五角钱一斤，六角钱一斤。如果你做沙皮生意，专挑四角钱一斤的，那就大错特错，正确的办法应是先调查货源，抽样检验，看准后，以略高于市场的最高价格购进，并订好合同，连续收购

一年或者五年，并限期交货，即使第一年只是平本，第二年以后就可以赚钱。在集市上也是如此，细致大方，给生产者予优惠的价格，本来需要用一天的时间才能做到的事情，可能只要个把小时就完成了。资金周转快，自然会有盈利。赢得了时间，你的目的就达到。当然，更重要的是刺激生产者大力发展商品，货源不断，生意才会越做道路越宽广。

四、生意人的禁忌

(一) 禁忌背离国家的政策法规；

(二) 禁忌无证经营；

(三) 禁忌欺行霸市；

(四) 禁忌唯利是图；

(五) 禁忌买空卖空。

上述五条是生意之大忌。在国家的指导下从事经营活动就会自然得到国家法律的保护。有了国家法律这座靠山，便可走遍天涯海角，名正言顺，开拓市场，兴隆生意。